

TEMA

“FACTORAJE”, UNA ALTERNATIVA DE CREDITO

PARTICIPANTES:

ENCISO HERNÁNDEZ JESÚS

GONZÁLEZ GÁLVEZ MA. EDUWIGIS

TAPIA HERNÁNDEZ VÍCTOR MANUEL

**TESINA PRESENTADA EN CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS PARA
OBTENER EL GRADO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN EN LA
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA IZTAPALAPA.**

JUNIO 1999

UNIDAD: IZTAPALAPA

DIVISIÓN: CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

CARRERA: ADMINISTRACIÓN

MATERIA: SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN III

TÍTULO: “FACTORAJE”, UNA ALTERNATIVA DE CREDITO

FECHA: 27 DE JUNIO 1999

ALUMNOS: ENCISO HERNÁNDEZ JESÚS
GONZÁLEZ GÁLVEZ MA. EDUWIGIS
TAPIA HERNÁNDEZ VÍCTOR MANUEL

MATRICULA : 91229202
91229168
91232838

ASESOR: PROFR. MARTÍN ABREU

INDICE

INTRODUCCION

I. ANTECEDENTES DEL FACTORAJE

- 1.1 SURGUIMIENTO DEL FACTORAJE.
- 1.2 DESARROLLO DEL FACTORAJE EN EL MUNDO.
- 1.3 EL FACTORAJE EN MEXICO.
- 1.4 AVANCES DEL FACTORAJE EN LA ACTUALIDAD.

II. DEFINICION DE FACTORAJE, MODALIDADES Y DIFERENCIAS CON OTROS TIPOS DE FINANCIAMIENTO.

2.1 DEFINICION DE FACTORAJE

2.1.1 ELEMENTOS DEL FACTORAJE

2.1.2 FLUJOGRAMA GENERAL DE LA OPERACION DE FACTORAJE

2.2 SERVICIOS DE FACTORAJE

2.3 MODALIDADES DEL FACTORAJE

2.3.1 FACTORAJE CON RECURSO

2.3.2 FACTORAJE SIN RECURSO

2.3.3 SUBMODALIDADES

2.3.4 RESPECTO A LA SUBMODALIDAD DEL FACTOR SIN RECURSO

2.4 FACTORAJE INTERNACIONAL

2.5 FACTORAJE DE IMPORTACION

2.6 FACTORAJE DE EXPORTACION

2.7 UBICACION DE LA EMPRESA DE FACTORAJE EN EL SECTOR FINANCIERO

III. DIFERENCIAS ENTRE EL FACTORAJE Y OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

3.1 DESCUENTOS MERCANTILES

3.2 PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS CON COLATERAL

IV. FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LOS FACTORAJES

4.1 FACTORAJE SINDICADO

4.2 REFACTORAJE

4.3 PAPEL COMERCIAL

4.4 PAGARES FINANCIEROS

4.5 OBLIGACIONES

4.6 OBLIGACIONES SUBORDINADAS

4.7 PRESTAMO BANCARIO

V. MECANICA DE CONTRATACION DE FACTORAJE

5.1 CRITERIOS DE AUTORIZACION

5.2 CONTRATOS

5.3 COSTOS DEL FACTORAJE

5.4 AHORROS DEL FACTORAJE

VI. MARCO LEGAL DEL FACTORAJE

6.1 REGLAMENTACION DEL FACTORAJE

6.2 ASPECTOS JURIDICOS

6.2.1 PRINCIPALES ARTICULOS QUE REGLAMENTAN EL ASPECTO LEGAL DEL FACTORAJE

VII. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO

7.1 VENTAJAS DEL FACTORAJE

7.2 DESVENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO

VIII. CONCLUSIONES

IX. BIBLIOGRAFIA

I. ANTECEDENTES DEL FACTORAJE

1.1 SURGIMIENTO DEL FACTORAJE

Es difícil decir con precisión donde surge el factoraje, aunque muchos historiadores coinciden en que fue probablemente 600 años antes de Cristo en Babilonia. Existen datos para decir que fue en Roma, 240 años antes de Cristo donde ya se realizaba un tipo de operación parecida al factoraje tal como lo conocemos actualmente.

Etimológicamente la palabra factoraje proviene de la palabra latina factor que significa "el que hace", el diccionario de la Real Academia de la Lengua menciona entre las diferentes acepciones una, la cual dice: FACTOR "Agente especial encargado de hacer las compras y las ventas" ¹

Factoraje, es una palabra que se ha adaptado en nuestro idioma del término anglosajón *Factoring*. Este término se empieza a utilizar ya que en el siglo XVII, los industriales ingleses en su mayoría del ramo textil, hacían esfuerzos considerables por ampliar sus mercados, los emigrantes a las colonias, se les conocía también como factores. Entre los comerciantes el término se aplicaba igualmente al apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderante.

El registro histórico más acucioso que se tiene del factoraje hace referencia a Inglaterra y a su colonia en el nuevo continente. En América, los factores se encargaban de distribuir mercaderías y cobrarlas. Tiempo después, la colonia se había convertido en tan buen negocio que el factor enviaba por adelantado ciertas cantidades de al país de origen para que este mantuviera en operación sus plantas y siguiera enviando mercancía. En esa época se empieza a definir la función de factor

¹Pequeño Larousse Ilustrado, Ed. Larousse México, D.F., p. 55.

como aquella que se encargara de financiar a las empresas por medio de la venta de sus carteras.

Dos siglos después, los servicios generados por los factores se habían hecho útiles, otras ramas y actividades ingresaban al sistema de factoraje en Estados Unidos.

La primera operación de factoraje con recurso, se realiza en Chicago Illinois, U.S.A. Es aquí cuando el factoraje deja atrás las labores de comercialización y empieza a especializarse en servicios financieros.

La crisis económica de 1929, hace que las empresas de factoraje inicien entre 1931 y 1933, el despegue que las llevara a ser las más importantes del mundo. El financiamiento de las empresas, mediante las ventas de sus carteras, tienen un vertiginoso crecimiento y una masiva utilización en la mayoría de las ramas económicas.

Es por esa época, cuando las banca norteamericana prueba las potencialidades de este instrumento, obteniendo buenos resultados.

1.2 DESARROLLO DEL FACTORAJE EN EL MUNDO

Los bancos norteamericanos son los que promocionan la formación de sociedades de factoring de diversos países en Europa Occidental. Actualmente el mayor volumen de factoraje es operado por los bancos norteamericanos.

El factoraje como práctica de financiamiento hace su aparición en México a mediados de la década de los años sesentas. Surgen casi al mismo tiempo dos empresas de

factoraje, en una de ellas participa la empresa de factoraje más grande del mundo así como varios bancos norteamericanos.

Debido a la apertura comercial, las empresas mexicanas necesitan replantear sus objetivos para estar en condiciones de participar en los mercados extranjeros, de manera eficiente y competitiva.

El riesgo de vender en el extranjero se incrementa por la dificultad de evaluar la solvencia del comprador y porque las condiciones de crédito tienen que ser mayores.

Es aquí donde el factoraje internacional viene a complementar los instrumentos existentes en el comercio internacional financiero, realizando la evaluación del riesgo de los compradores apoyando la administración de la cobranza y financiando la cartera generada.

Este mecanismo opera a través de una empresa de factoraje, la cual subcontrata parte de este servicio con el factor del país importador.

1.3 EL FACTORAJE EN MEXICO

Realmente el factoraje en México es un concepto nuevo, ya que sólo se dispone de datos acerca de la compra de cartera en el mercado de la merced y en el centro de la capital, que siempre han existido y siguieron existiendo.

Como se mencionó anteriormente "el factoraje en nuestro país se remota a principios de la década de los 60's y su desarrollo reciente esta vinculado a las reformas del sistema financiero realizadas a partir de 1985. En 1988, nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC), con el fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que la cobija"²

La designación "Factoring" y su traducción "Factoraje", es comprensible tan sólo a la luz de la forma en que se origina este tipo de operación, pues deriva del hecho de que los fabricantes ingleses nombraban factores en los Estados Unidos de América para vender sus productos, mismos que les pedían asumieran el riesgo por el crédito otorgado y, posteriormente, el otorgamiento de anticipos sobre las mercancías que tenían en su poder y las cuentas por cobrar.

Con el tiempo la operación ya no se lleva a cabo con factores, aunque se conserva la terminología e incluso, se llega a llamar factor a la parte que hace anticipos sobre cuentas por cobrar. En la época actual la empresa factoring, el Factor, es un conocimiento especializado y un consejero experto en asuntos de crédito y cobranza.

A principios de los 60's se fundaron en forma simultánea dos empresas que se dedicarían al factoraje con recurso.

Por un lado se funda la Walter E. Heller de México, S.A. En la que participaron el grupo de Don Carlos Trouyet y Walter E. Heller Overseas Corp. de Chicago, el segundo grupo es una división de la empresa de factoraje más grande del mundo, la Walter E. Heller International, Corp.

Por el otro, se funda la Corporación Interamericana, S.A. En la que participaron el grupo Interamericana, integrado por Luis Echeverría Capo, Financiera Colón, Jack

² Manual Amefac.

Fleshman y posteriormente cuya participación fue del 20% participación que al poco tiempo vendió al Well Fargo Bank.

En 1975, debido a la muerte de Trouyet, Heller de México cierra sus puertas, es aquí donde el grupo de Walter E. Heller Overseas se asocia con el grupo Interamericana, S.A.; que posteriormente pasó a formar parte del grupo Serfín, constituyéndose como Factoring Serfín, S.A., siendo pionera del factoraje en México.

Hasta 1980 sólo existían tres empresas, pero a partir de 1986 empezó a existir gran interés en este servicio financiero, debido a la creciente necesidad de capital de trabajo de las empresas industriales y comerciales que son afectadas por la inflación, así como por el surgimiento de nuevas variaciones de este sistema financiero. Así, para 1990 el número de las empresas de Factoraje tuvo un gran crecimiento, ya que la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje registraba 69 empresas y aproximadamente existían 25 más no registradas. El volumen operado por dichas empresas en ese año fue de más de 5 billones de pesos.

Las empresas más importantes del mercado comienzan a reunirse, con el fin de conocerse y hacerlos primeros intentos de comprender la magnitud, la forma de operación y las necesidades del mercado. Es así como en junio de 1988 nace la AMEFAC con el fin de promover el producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado.

Para pertenecer a ella, además de cumplir con los requisitos estipulados en el reglamento interior de la Asociación, debe de obtener la aceptación de ingreso que emite la comisión especial tras estudiar el entorno y actividad del solicitante. La Asociación tiene la facultad de declinar solicitudes de supervisar a cualquier miembro que no se apegue a la política eficiente que se exige.

Los asociados a la AMEFAC representaban hasta 1988 el 90% del mercado y el otro 10%, lo constituyen alrededor de 20 empresas.

Cifras de esta Asociación revelan que en 1988 se compraron documentos acumulados por 30 billones de pesos de crédito comercial, es decir, solamente se compraron entre 3 y 4 % del total.

Se sabe que la mayor parte del crédito disponible (85%) se destina al financiamiento de las operaciones de un grupo muy reducido de empresas (2%), las cuales dan empleo a sólo el 20% de los trabajadores contratados en la industria.

Las reformas a las legislaciones que en materia financiera se aprobaron en 1990, promovieron un desarrollo significativo del Sistema Financiero Mexicano, ya que varias Casas de Bolsa, al desarrollar grupos financieros, realizaron gestiones para formar empresas de factoring o factoraje.

La competencia del mercado de factoraje es intensa y la venta del servicio implica un conocimiento de las perspectivas del país de los sectores económicos y de las particularidades del factoraje.

Así, nuevos retos económicos y financieros que impone la situación nacional en 1989 sólo podrán superarse estando unidos, la representatividad de la mayoría es más efectiva que cualquier esfuerzo individual aislado. Desde su fundación, la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje ha obtenido resonados logros para sus miembros. El éxito se refleja directamente en los servicios que se ofrecen en el mercado.

La AMEFAC actualmente está integrada por más de 50 empresas, entre ellas se señalan las siguientes:

ARKA FACTORING
BASE DE MEXICO
BURSAFAC
CITIBANK
CORPORACION MUNDIAL DE SERVICIOS
FACTORAJE BANCOMER
FACTORING COMERMEX
FACTORING CREDIMEX
FACTOR DE CAPITALES
FACTOR DEL NORTE
FACTOR FINAMEX
FACTORING INLAT
FACTOR INVEST
FACTORFIN
IPSO FACTORAJE ESPECIALIZADO
IMPULSORA MEXICANA DE FACTORAJE
LEASCO
LIQUIDEZ EMPRESARIAL FACTORIZADA
PROFACMEX
PROFACTORING MEXICANA
TECNICA PROFESIONAL DE INVERSIONES

1.4 AVANCES DEL FACTORAJE EN LA ACTUALIDAD

En el sector financiero, el mercado de factoraje ha tenido cambios radicales, ya que años atrás era muy incipiente, sin embargo ha tenido varias etapas de crecimiento muy importantes y en estos momentos ya es un sector ampliamente reconocido.

Ahora casi todos los bancos tienen empresas de factoraje y se están integrando como pieza fundamental a los grupos financieros.

Existen empresas de factoraje independientes que son los que normalmente se encuentran ligados a Bancos o Casas de Bolsa, a través de los cuales obtienen información del mercado financiero y posee a la vez más recursos para su crecimiento.

De acuerdo a las reformas de la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito publicadas el 3 de enero de 1990, ha sido de gran importancia, ya que dan la oportunidad de que las empresas medianas y pequeñas puedan operar con las empresas de factoraje.

Otro factor importante que dió grandes avances a las empresas de factoraje, fue la estabilidad que presentaba la economía nacional y la apertura comercial en 1991, las perspectivas de este sector para este año fueron halagueñas por la recuperación económica del país, ya que gracias a las menores tasas de inflación y al comercio internacional que tan activamente practican las empresas nacionales se dió un crecimiento significativo en este rubro.

Aún cuando poco a poco se ha dado a conocer este sector, requiere de promover las empresas de factoraje para que garanticen el éxito estas organizaciones auxiliares de crédito. Así cada vez más empresarios de la mediana y pequeña empresa conocen este tipo de organismos del sector financiero mexicano.

Existen cada vez más y mejores servicios que ofrecen las empresas de factoraje, como el de manejar factotaje para las importaciones y exportaciones, estos rubros están propiciando una mayor participación de estas empresas financieras en la economía nacional.

Así, durante 1991, las empresas de factoraje crecieron 160% según reporte internacional sobre el desarrollo del factoraje financiero de la organización estadounidense Factors Chain International. Crecimiento que supera la dinámica que alcanzaron intermediarios de este tipo en países como España y Canadá. Aún cuando la Factors Chain internacional, refiere que de 1988 a 1989 las empresas mexicanas de factoraje experimentaron un crecimiento del 214% en sus cuentas por cobrar al pasar 235 millones de dólares a 1.235 millones; sin embargo de 1990 a 1991, la variación fue del 83%.

Esta situación, de acuerdo con varios directores de estas empresas se debe a que, en los periodos con mayor crecimiento, el mercado crediticio presentó restricciones; mientras que durante el año pasado la supresión del coeficiente de liquidez para los bancos liberó una gran cantidad de recursos que incrementaron la oferta de créditos.

Con respecto a las empresas de factoraje independientes, éstas tendrán que formar parte de grupos financieros o fusionarse entre ellas, ya que con la potencial apertura de los servicios extranjeros necesariamente se tendrá que entrar en procesos de revisión a las reglas impuestas, para efectos de que la competencia pueda ser perfectamente sana y en circunstancias similares.

El factoraje en México, ha tenido grandes avances, según datos estadísticos del mercado de este sector; un total de 59 empresas habían financiado al 31 de agosto de 1992 47 billones 250 mil 95 millones de pesos, lo cual demuestra el dinamismo en su comportamiento. Con estos datos las empresas de factoraje registran una tendencia de crecimiento, atendiendo a 11,042 clientes hasta la fecha.

Algunas de las empresas que encabezan este ramo son: "Factoring Serfin, con un volumen de financiamiento de 8 billones 329 mil 444 millones de pesos, equivalentes al 17.63% del total; Factoraje Probursa, con tres billones 727 mil 538 millones, equivalentes al 7.89% de participación. Factoraje Bancomer tiene 3 billones 715 mil 379 millones, es decir 7.87%, mientras factoring Iniat participa con 6.72%, y Factor Obsa con 6.24%".³

Cabe señalar que de las 64 empresas de factoraje que operaban al inicio del año 1992, como se señaló anteriormente sólo operan 59 al mes de diciembre, de las cuales podrían dejar de funcionar otras 9 debido a fusiones de grupos.

" Las fusiones se observan en las empresas grandes y fuertes, provocando el surgimiento de factorajes eficientes y consolidados que proporcionarán la competencia"⁴

Para 1993, las empresas de factoraje se ven favorecidas al pedir participar en los programas de Crédito Nafin. "De los 56 factoring que operan en el país, sólo 32 participan en los programas de este banco de desarrollo y canalizaron en su conjunto 662.2 millones de nuevos pesos".⁵

Aún cuando cuentan con apoyo financiero las empresas de factoraje, no todo parecer dar buenos resultados, ya que para el primer bimestre, el financiamiento del factoraje se reduce en un 20%.

De las 56 empresas que operaran en el primer trimestre de 1993, canalizaron 5.13% menos que en los primeros tres meses de 1992.

³ El Financiero, " Ascendió a 47'200 millones de pesos el financiamiento de empresas de factoraje". 3 de noviembre de 1993.

⁴El Financiero. "Desaparecen 5 empresas de factoraje por cambiar sus estrategias: Amefac". 15 de diciembre de 1992.

⁵El Financiero. "Descuentan con Nafin N\$ 922.9 millones arrendadoras y factorajes". 6 de mayo de 1993.

Así mismos, la SHCP, dió a aconocer las reformas que se deberán aplicar a las terceras reglas básicas para la operación de las arrendadoras financieras y de las empresas de factoraje financiero, "deberán mantener un capital contable cuyo monto no será inferior a la cantidad que resulte de aplicar el 6% a la suma de sus activos..."⁶

De esta manera, el crecimiento reflejado en años anteriores se ve frenado por diversos factores que deberán de ser estudiados para dar soluciones a los problemas que se enfrentan las empresas de factoraje. Toda vez, que su cartera vencida aumenta significativamente y su fuentes de financiamiento se ven obstaculizadas por la falta de accesibilidad para poder tener fuentes de captación directa que impulsen su actividad.

Así, en 1994 los problemas que enfrentan estas empresas de factoraje como lo son la cartera vencida, la disminución de sus utilidades, los intereses de cartera, en sí todos los desajustes financieros que son debido a la desaceleración económica; dan como resultado una problemática que enfrenta en este año el sector de factoraje.

El 23 de junio el Diario Oficial de la Federación, publicó el acuerdo por el que se establecen los capitales mínimos pagados con que las organizaciones auxiliares de crédito deberían contar. En el caso de las empresas de factoraje financiero sería de 12 millones de nuevos pesos. Sin embargo Hacienda redujo este monto. El 10 de junio apareció en el Diario Oficial de la Federación los capitales mínimos pagados con el que deben contar actualmente estos intermediarios, que sería de 9 millones de nuevos pesos.

⁶Diario Oficial de la Federación. 7 de enero de 1993.

Esta resolución fue determinada "en vista de las circunstancias económicas y financieras por las que atraviesa en estos momentos el país, resulta aconsejable requerir un capital mínimo pagado acorde con la capacidad de generación de recursos por parte de las organizaciones auxiliares de crédito".⁷

Además de su disminución en el mercado financiero, las empresas de factoraje se enfrentan al problema de tener una alta dependencia de la banca comercial, la cual ha tenido a restringirles los créditos, sobre todo a las que son independientes, favoreciendo solamente a las que pertenecen a grupos financieros.

Para las empresas de factoraje se ha complicado su principal función de otorgar liquidez inmediata a sus clientes debido a los factores arriba señalados; en estos momentos las empresas de factoraje independientes son de gran importancia, pues estas se abocan principalmente al mercado de las micro y pequeñas empresas, las cuales difícilmente pueden acceder a las carteras de factores pertenecientes a grupos financieros.

Las auditorías a las empresas de factoraje ejercidas por Nacional Financiera efectuadas en el mes de agosto, trascendió que la medida formaría parte de un programa de consolidación de intermediarios financieros. Pretendía consolidar la operación de los intermediarios no bancarios tradicionales como Uniones de Crédito, Entidades de Fomento, Arrendadoras Financieras y Empresas de Factoraje, más que fomentar la aparición de nuevos intermediarios.

⁷Diario Oficial de la Federación. 7 de junio de 1993.

De este modo, las instituciones de factoraje, consideradas como una de las principales fuentes de financiamiento en México, en los años por venir enfocarán su crecimiento hacia el exterior. El establecimiento de alianzas estratégicas, la explotación de los instrumentos financieros creados para promover las actividades de comercio exterior y la adaptación de sus sistemas a las exigencias de los mercados internacionales son las tendencias que caracterizarán a las empresas de factoraje.

El reto de las instituciones será reducir los índices de cartera vencida, bajar sus costos de operación y contar con una cartera más sana.

En la actualidad, la cartera vencida de las instituciones de factoraje es de alrededor del 7% sobre la cartera total, sin embargo, ésta tiende a crecer a medida que se agudiza el problema de liquidez.

Las empresas de factoraje representan una atractiva alternativa de financiamiento para las micro y medianas empresas, en su carrera por ser más competitivas en el mercado de un entorno con mayor competencia.

II. DEFINICION DE FACTORAJE. MODALIDADES Y DIFERENCIAS CON OTROS TIPOS DE FINANCIAMIENTO.

2.1 DEFINICION DE FACTORAJE.

"El factoraje es un servicio financiero orientado a satisfacer las necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo de las empresas. Dicho en palabras sencillas: Consiste en el financiamiento de las cuentas por cobrar y pagar de los clientes".⁸

⁸Manual Amefac

La palabra "factoring" es un término anglosajón, que ha sido adoptado en nuestro idioma. Es la palabra inglesa que traducida al español debe asociarse con Factor o Factoraje, lo cual implica la compra-venta, administración, custodia y cobranza de documentos por cobrar, o como normalmente se conoce "cartera", cuyo único requisito es que ésta, sea soportada por contra-recibos, facturas o cualquier otro papel que compruebe y garantice la entrega de mercancía y se pueda ceder a la empresa Factor".⁹

Se puede definir el factoraje como una técnica financiera: cesión onerosa de derechos de crédito que hace el cliente (CEDENTE), a la sociedad de factoraje (CESIONARIA), por el cual el cedente tiene derecho de recibir un crédito sobre los documentos cedidos en un plazo contractualmente determinado y que sea menor o igual al vencimiento natural de las cuentas, más un costo y comisión sobre el crédito otorgado que previamente fueron estipulados, asumiendo o no la empresa de factoraje el riesgo del no pago.

Cabe mencionar, que como servicio agregado al sistema de financiamiento mediante factoraje, se realiza: La custodia, administración y pago o cobro de los títulos de crédito, facturas, contrarecibos, pedidos y cuentas por cobrar cedidos por la clientela.

DEFINICION LEGAL DEL CONTRATO DE FACTORAJE

De acuerdo con la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito¹⁰ y por el reglamento para las Operaciones de Empresas de Factoraje Financiero¹¹.

⁹Amefac, Simposium "El factoraje actual en México", México, D.F.

¹⁰Diario Oficial de la Federación. 3 de enero de 1990.

¹¹Diario Oficial de la Federación. 16 de enero de 1991.

Capitulo III bis.- De las empresas de factoraje

Art. 45A.- Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de Factoraje Financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

1. Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal, para efectos de esta ley, aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes; personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados con la proveduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas que se refiere este artículo.

2.1.1 ELEMENTOS DEL FACTORAJE

Empresa de Factoraje o factor

Empresa que presta un servicio financiero por el cual adquiere derechos a crédito a cargo de terceros, anticipado al cedente o cliente un porcentaje de su valor.

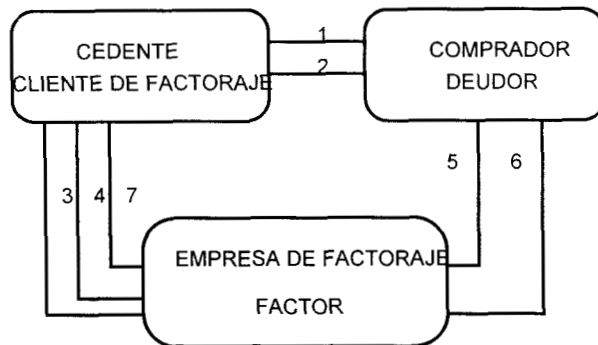
Cliente o cedente

Persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales, genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para acelerar su liquidez financiera, obteniendo capital de trabajo.

Comprador, deudor u obligado

Adquiriente de bienes o servicios que contrae una obligación futura de pago.

2.1.2 FLUJOGRAMA GENERAL DE LA OPERACION DE FACTORAJE



(Cuadro 1)

1. El cliente o cedente efectúa la venta de bienes y/o servicios, entregándosele al comprador o deudor, quien crea el "derecho de crédito" a favor del propio cliente o cedente.
2. El comprador o deudor al emitir la cuenta por cobrar, se crea el derecho de crédito.
3. El cliente o cedente transmite en propiedad el derecho de crédito a la empresa de factoraje o factor.
4. La empresa de factoraje o factor adquiere el derecho de crédito y como consecuencia realiza la operación de factoraje al cliente o cedente.
5. La empresa de factoraje o factor notifica al comprador o deudor de la transmisión de su cuenta por cobrar.
6. Al vencimiento, la empresa de factoraje o factor cobra (directamente o a través del cliente o cedente) al comprador o deudor.
7. La empresa de factoraje o factor efectúa la liquidación de la operación con el cliente o cedente

2.2 SERVICIOS DE FACTORAJE

El factoraje se ha desarrollado en gran medida para satisfacer las necesidades de empresas productoras de bienes y servicios. Sirve para optimizar los recursos administrativos y financieros que intervienen en una de las áreas de mayor sensibilidad de la empresa, el capital de trabajo.

El factoraje o factoring no viene a suplir otras fuentes de financiamiento, ya que por sus características tan específicas sólo viene a complementar el abanico de alternativas para la obtención de liquidez inmediata para sus clientes.

Con este propósito, las empresas de factoraje financiero, ofrecen servicios técnicos altamente especializados, que se pueden sintetizar en un verdadero sistema integral enfocado a lograr la eficiencia en el manejo de cuentas por cobrar.

Dentro de los servicios de factoraje destacan:

*Investifgación a compr*La empresa de factoraje evita crear un departamento de crédito y si por su naturaleza las empresas lo tienen, ésta viene a complementarlo, ya que el factor proporciona una evaluación especializada sobre compradores.

Guarda y custodia de dAI ceder sus cuentas por cobrar, los proveedores eliminan el riesgo que el manejo de documentos implica, así como los costos administrativos inherentes a esta función.

Gestión de cobranza. El factor toma a su cargo tanto las gestiones previas al cobro de la cartera, como la obligación d efectuar toda la cobranza, así puede evitarse un trabajo laborioso y en muchos casos, oneroso.

Registro contable de la Al transmitirse la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesión de derechos, el cliente elimina de su contabilidad una parte importante de sus cuentas deudoras, y documentos por cobrar, para sustituirla por una sola, la de la empresa de factoraje.

Financiamiento. Este servicio es inherente al factor. Se otorga, como lo señalamos, a través de la entrega de efectivo en un determinado porcentaje, a cambio de la cesión de cuentas o documentos por cobrar.

Así, la función del factor, al ofrecer este tipo de servicios y englobarlos en uno solo, resulta ser un servicio especializado.

Cuando el factor realiza el pago de esa mercancía, las cuentas por cobrar, por anticipado a su cliente, la empresa que utiliza este servicio obtiene una efectiva liquidez, lo que le permite reiniciar su ciclo financiero; y de esta manera el factor obtiene una utilidad resultante entre el precio de compra y el monto o importe del cobro de los créditos (cuentas por cobrar).

De este modo el factor se convierte en un especialista en asuntos de crédito, su obligación y principal valor de subsistencia como entidad es conocer el mercado comercial de diversos bienes o servicios.

Para el factor representa la mercancía que adquiere, cuando especialistas en los diversos ramos de la actividad económica seleccionan y diversifican el riesgo. Este conocimiento es trasladado a la empresa usuaria del factoraje y de esta forma se convierte en su consejero en materia de crédito: le enseña los riesgos, fija límites de venta, etc., de una manera altamente profesional, ya que de ello depende la salud del factor y de su cliente.

2.3 MODALIDADES DEL FACTORAJE

Naturalmente, existe un conjunto de modalidades bajo las cuales pueden operarse estas cesiones, con sus dos principales grupos: el factoraje con recurso o sin recurso. Además, para ambos existen una serie de variantes sobre las modalidades para el cobro de los cargos financieros.

Dentro de la actividad del factoraje financiero como ya se señaló son: el factoraje con recurso y el factoraje sin recurso. El primer caso, incluye dos formas de operación, que son la compra a valor presente y compra con anticipos a cuenta del pago acordado. En el segundo caso se incluyen formas como pago al vencimiento, con pago anticipado y factoraje a proveedores.

2.3.1. FACTORAJE CON RECURSO

Es la compra de la cartera que efectúa una entidad de factoraje conservando el recurso o derecho de acudir a la empresa cedente ante una eventual falta de pago por una parte de los compradores de ésta.

El cliente o cedente se obliga solidariamente con el comprador deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor.

En esta modalidad, el factor, tiene dos posibilidades de cobro, ya que los documentos que no le sean pagados por el obligado tiene la posibilidad de "recurrir" al cliente o cedente para su cobro.

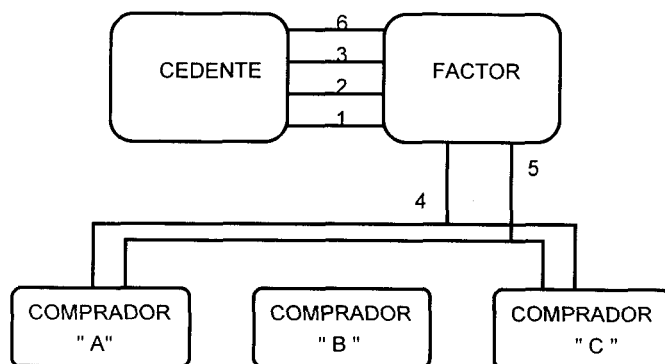
Así, la empresa de factoraje compra, de las empresas comerciales o industriales, las cuentas por cobrar como consecuencia de su actividad comercial y no asume el riesgo de la insolvencia de las mismas.

Por medio de esta operación, el factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago, mismo que completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores.

Una vez efectuados los anticipos, el factor fija el precio de compra de las cuentas y documentos por cobrar y recibe un honorario por servicios, pero en ningún caso asume el riesgo de insolvencia de los créditos adquiridos.

Para un mejor entendimiento, mostramos un diagrama de esta modalidad: (Cuadro 2)

1. Solicitud de servicios financieros e información del cedente.
2. Apertura de línea, firma de Convenio marco y pagaré de garantía.
3. El cedente entrega documentos y la Factor pago anticipo, el cual no excederá del porcentaje pactado.
4. La Factor notifica a los compradores de la cesión, ya sea vía propia o vía corredor.
5. La Factor cobra al comprador y entrega los comprobantes de los créditos.
6. La factor entrega reembolso a la cedente o cliente.



(Cuadro 2)

2.3.2 FACTORAJE SIN RECURSO

Es la compra "en firme" de la cartera en donde la empresa factor absorbe el riesgo de pagos extemporáneos o en el peor de los casos, la falta de pago.

En esta operación el cliente o cedente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje o factor.

Dado el caso, se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el factor absorbe el riesgo total de las operaciones y exclusivamente puede recurrir al cobro con los obligados de los documentos.

Bajo esta modalidad, la empresa de factoraje asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas; es decir, el cliente se libera de toda responsabilidad en el incumplimiento del pago.

Estas operaciones de factoraje sin recurso se deben manejar invariablemente con cobranza directa (Regla de operación No. 13)¹²

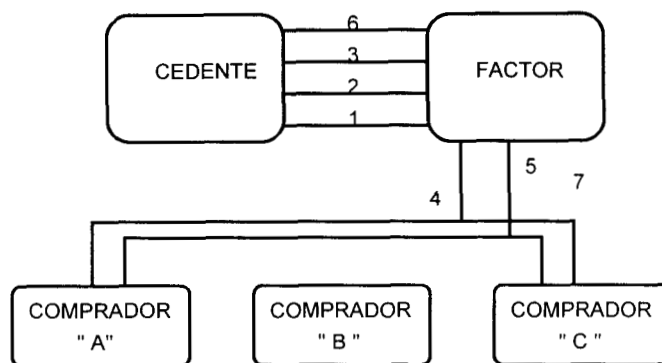
El plazo de pago y el plazo en que asume el riesgo depende del tipo o submodalidad del factoraje que se contrate, los cuales se señalarán más adelante.

De igual forma, mostramos un diagrama de esta modalidad:

1. Solicitud de servicios financieros e información del cedente.
2. Apertura de línea, firma de convenio marco.
3. El cedente entrega documentos y el factor paga anticipo del 100% sobre los créditos.

¹²Manual Amefac

4. La factor notifica a los compradores de la cesión, ya sea vía propia o vía corredor.
5. La factor cobra al comprador y entrega los comprobantes de los créditos.
6. La factor cobra descuentos y devoluciones sobre el reembolso de la cedente (el riesgo mercantil no se cubre)
7. En el evento de que el comprador quebre, la factor asume la responsabilidad total (si cubre el riesgo comercial)



(Cuadro 3)

Para estas modalidades de factoraje existen subdivisiones, dependiendo de las necesidades de cada empresa y de acuerdo al giro de la misma; consideramos que es importante señalar estas subdivisiones el cual llamaremos submodalidades y que mencionaremos a continuación.

2.3.3 SUBMODALIDADES

Consideramos para determinar estas submodalidades, que es importante tener en cuenta las características y necesidades de cada empresas para que de acuerdo a sus necesidades puedan solicitar el que sea más acorde a ellas.

Respecto a las necesidades del cliente

- * Factoraje con financiamiento
- * Factoraje con servicios

Respecto a la figura con quien se negocia

- * Factoraje de cedentes
- * Factoraje de proveedores

Respecto al tipo de cobranza

- * Factoraje con cobranza directa
- * Factoraje con cobranza delegada

Respecto a la ubicación de las figuras comerciales

- * Factoraje nacional
- * Factoraje internacional
- * De importación
- * De exportación

2.3.4. RESPECTO A LA SUBMODALIDAD DEL FACTORAJE SIN RECURSO

Como se señaló con anterioridad, la forma de operar en el factoraje sin recurso, determina las siguientes submodalidades:

Factoraje con pago al vencimiento

En esta operación el factor hace el pago de la cuenta por cobrar a un plazo previamente acordado, generalmente el mismo que conjuntamente asignaron el factor y el cliente usuario del factoraje al deudor. Es decir que el pago se efectúa independientemente si se hace o no el cobro de la cuenta por cobrar.

Factoraje con pago anticipado

Esta operación implica para el factor la obligación de anticipar una parte del pago y liquidar la diferencia en la fecha de vencimiento de la cuenta por cobrar.

Sin embargo, en esta submodalidad el factor inicia la operación como si se tratase de factoraje con recurso y a medida que va conociendo al deudor de la cuenta va asumiendo el riesgo de impagado.

Factoraje de proveedores

Consiste en adquirir de los proveedores de grandes cadenas comerciales, los títulos de crédito que emiten éstas. Los adquiere el factor sin recurso y paga anticipadamente el importe total de los documentos menos un diferencial por la compra.

Las fórmulas anteriores implican para el factor un conocimiento amplio de los deudores de las cuentas por cobrar y del riesgo que cada una de ellas implica; no obstante, el factor declina el pago a su cliente cuando el deudor se rehusa a pagar por causas imputables al cliente, es decir, cuando la mercancía entregada carezca de la calidad pactada, existan atrasos en la entrega, la cantidad o los modelos sean diferentes a los contratados, etc.

Es práctica común en México que los factores notifiquen al deudor que las cuentas por cobrar a su cargo deberán ser pagadas al factor, en virtud de ser éste el legítimo propietario.

2.4 FACTORAJE INTERNACIONAL

Dentro del sector financiero, el mercado internacional ocupa un porcentaje de operaciones mínimo. Sin embargo, cabe señalar que de acuerdo a una investigación realizada a nivel internacional hace poco tiempo, por un despacho de consultores externos, señala que el desarrollo internacional que ha tenido el factoraje en los últimos diez años es mucho más importante que ningún otro servicio del mercado financiero.

Ni la Banca, ni arrendadoras, ni Casas de Bolsa, ni ningún otro sector dentro del mercado financiero ha tenido el desarrollo tan importante con que se ha desarrollado el factoraje, La razón fundamental de lo anterior es que, tiene un nicho de mercado muy importante.

El factoraje internacional ha crecido de manera importante, aunque sigue siendo pequeño proporcionalmente frente al doméstico.

En el mercado internacional hay otros productos que compiten fuertemente, por ejemplo, la carta de crédito, que es un instrumento bancario muy útil, la cual cubre el riesgo crediticio y de pago de importaciones y exportaciones, y tiene características diferentes a lo que es el factoraje.

La carta de crédito ofrece ventajas importantes, aunque también depende de las condiciones del mercado. Por ejemplo, si se trata de un mercado en que dominan los vendedores, ya sea porque el producto es escaso o por otros factores, ellos imponen sus propias condiciones. Normalmente en estas circunstancias eligen la carta de crédito.

Así, en una conferencia de prensa Carlos Albarrán Valenzuela, Director General de Aurum, servicios financieros no bancarios, señaló que cada vez el mercado de factoraje se vuelve más competitivo por la tendencia a la apertura que se está dando a nivel internacional.

Por lo tanto, algunos sectores empiezan a convertir ya en mercado de compradores; en esos casos el comprador preferiría el proveedor que no le exija carta de crédito y es aquí donde se está presentando un nicho de mercado importante.

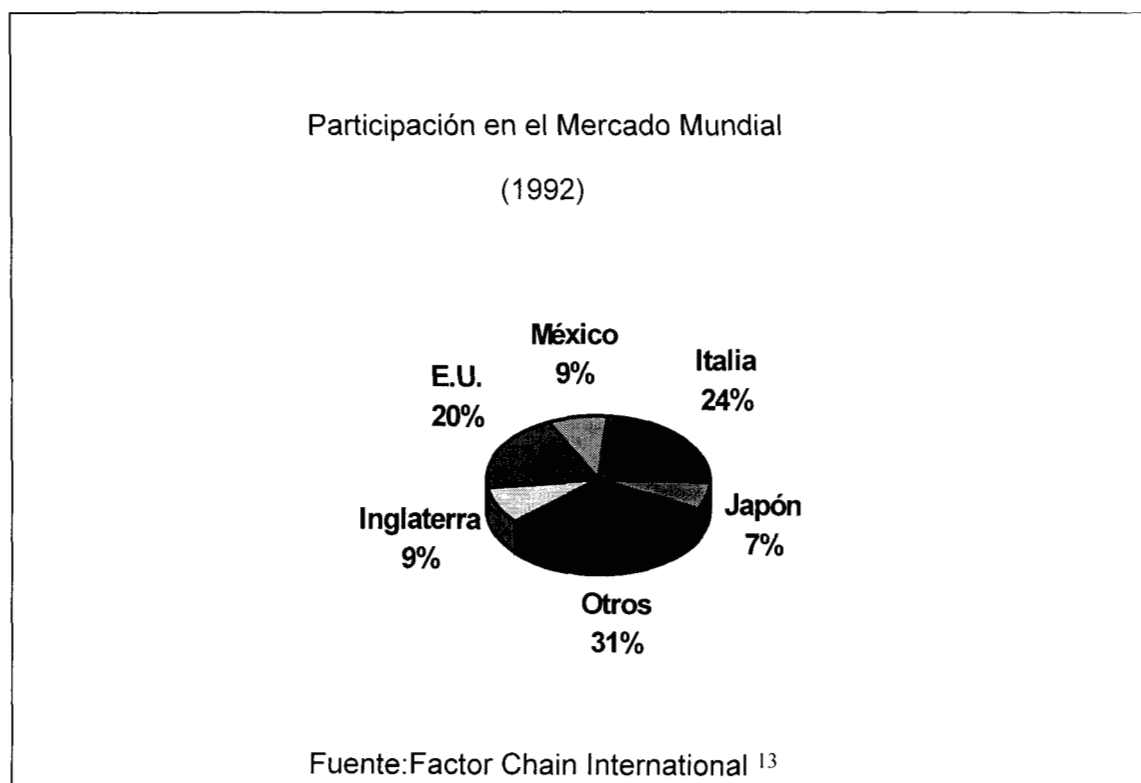
En México estamos comenzando esta etapa. Además, tenemos otra situación, los dólares son escasos, existe inseguridad a nivel internacional para ofrecer recursos frescos al país y esto es otro elemento que afecta al negocio.

El factoraje internacional incluye una serie de servicios entre ellos la garantía de pago de cuentas en el extranjero, incluye asimismo lo que la labor de cobranza en el extranjero, pero también un aspecto muy importante que no debe olvidarse que es el financiamiento.

Muchos de los exportador buscan un cambio de la venta de su cartera no sólo la garantía de pago, no sólo la gestión de cobranza, sino también su fondeo, su financiamiento en dólares.

Es decir, un pago anticipado de esas cuentas en divisa estadounidense, y ahí es donde este sector se ha encontrado también con ciertas barreras, es por eso que no ha tenido un crecimiento significativo.

Ahora, entre las empresas que realizan factoraje internacional sobresalen las que se encuentran dentro de Factor Chain, y empresas como Factor Aurum, que también cuenta con una relación accionaria con el grupo Heller.



La actual tendencia mundial hacia una apertura económica y liberalización de mercados, da una buena oportunidad para las empresas de aumentar sus ventas al extranjero.

¹³ El Economista, 11 marzo de 1993

Aún cuando los riesgos que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero son mayores, debido a que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente, la información debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil de cada país. De la misma manera, el análisis de los estudios financieros del cliente se complica debido a que las prácticas contables varían de país y país. También las condiciones de crédito tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía al país destino. Así mismo, las empresas mexicanas importadoras deben buscar los esquemas necesarios para cubrir estos mismos riesgos a sus proveedores.

El factoraje internacional nace precisamente, por la necesidad que las empresas exportadoras tienen que contratar un agente que se responsabilice de la solvencia de los importadores en el extranjero, y que se encargue de administrar la cobranza, otorgando protección contra malos créditos; permitiéndole al exportador vender a crédito en el extranjero con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.

El factoraje a menudo constituye una alternativa viable para inversionistas iniciales en oficinas en el extranjero, con costo administrativo continuo para el exportador que desea vender al extranjero sobre la base de términos de crédito abierto, permitiendo que la mercancía se emarque al cliente y se cubra el importe de la misma después del período normal de crédito en el país de importación, conforme a las prácticas locales de pago. La alternativa que puede ser restrictiva, permitiendo la penetración del mercado, consiste en operar mediante crédito documentario dentro del sistema bancario, donde el importador firma por documentos de título aceptando letras de cambio o pagando inmediatamente para obtener tales documentos. Puede ser aún más restrictiva la obligación impuesta al importador para abrir cartas de crédito a favor del exportador para permitir que ocurran embarques. El emitir cartas de crédito o letras de cambio mediante el proceso de factoraje, liberaliza el patrón comercial de importación-exportación para beneficio de ambas partes.

El factortaje internacional es un instrumento que ha mostrado un alto crecimiento de operaciones a nivel mundial porque, además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos en negocios internacionales, resuelve otros problemas de tipo financiero como puede ser la falta de liquidez.

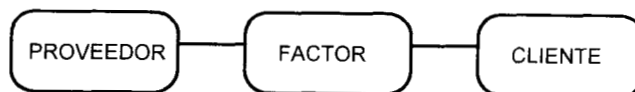
Las empresas de factoraje extienden facilidades a los negocios internacionales por medio de un paquete que consiste en:

- Investigación a clientes.
- Cobertura de crédito
- Manejo de cobranza.
- Financiamiento.

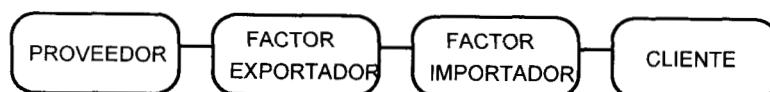
La forma más común de ofrecer estos servicios a través de una empresa de factoraje, es subcontratando algunos elementos de este servicio con un factor del país importador.

Esto es, un arreglo recíproco en el que también se actúa en favor de los negocios de comercio exterior que ingresan a nuestro país.

Así, la relación:



Es reemplazada por:



Los elementos que el factor exportador subcontrata con el factor importador son los siguientes:

- El riesgo de crédito del cliente en el país del factor importador y la obligación de pagar las facturas autorizadas después de un cierto plazo a partir del vencimiento del término estipulado. Este plazo varía entre 90 y 150 días dependiendo de las condiciones del país importador.
- El cobro de las facturas a los clientes.
- La transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

Los factores que operan estos negocios sobre las bases de relaciones recíprocas deben

pertenecer a una cadena o grupo, que pueden ser de varios tipos:

1.- Empresa de factoraje internacional con subsidiarias.

La cadena más importante a nivel mundial de factoraje internacional es el International Group, apoyados por las empresas más importantes de los países que lo integran: Noruega, Japón, Suiza, Irlanda, Malasia, Alemania, Estados Unidos, Finlandia, España, Bélgica, Singapur, Austria, Portugal, Australia, Marruecos, Hungría, Italia, Korea, Hong Kong, Inglaterra, Francia, Suecia, Dinamarca, Sudáfrica, México.

2.- Empresa de factoraje con red de sucursales.

Donde existe una compañía operativa central que tiene sucursales en más de un país.

3.- Empresas de factoraje independiente y exclusiva.

Consiste en una agrupación de empresas independientes con una relación significativa entre sus miembros, administrada por una oficina central y sujeta a una reglamentación interna. Solamente admite a un miembro por país.

4.- Empresas de factoraje independiente.

Tiene las mismas características que la anterior pero no es exclusiva.

El método mediante el cual el factoraje de exportación transfiere sus obligaciones a su cliente dependiera de sus relaciones con el factoraje de importación. Como se señaló anteriormente, las oficinas de factoraje podrán tener enlaces comunes de equidad y procedimientos internacionales o incluso alguna relación tipo filial-subsidiaria. De modo alterno pueden pertenecer a alguna cadena formal de factoraje, aceptando determinadas reglas para transacciones específicas.

2.5 FACTORAJE A LA IMPORTACION

En esta modalidad, la relación entre el factor de importación y el cliente se establece mediante contrato; el cliente endosa la factura a favor del factor, indicando en la documentación que el pago deberá cubrirse directamente al factor de importación.

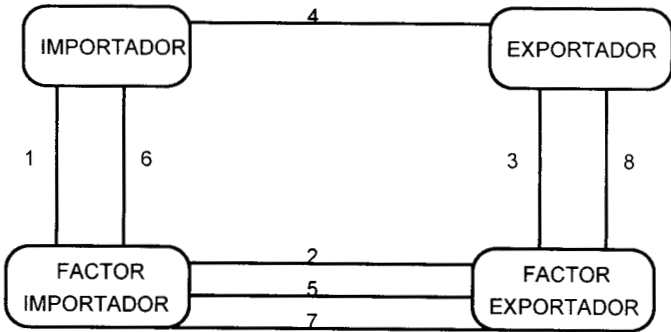
Lo anterior permite al factor proceder como si la venta fuese de carácter doméstico, con la excepción de que deberá establecerse procedimientos adicionales necesarios, tales como la política de la administración de la documentación para el cumplimiento de los procedimientos de control de divisas, permitiendo de este modo el pago en la moneda del país exportador.

En este caso, el cliente solicita al factor importador que realice los trámites necesarios para poder contactar al exportador de cualquier país.

El factor importador consulta con el respectivo factor exportador, dándole información y aval sobre el importador.

De esta manera el factor exportador se pondrá en contacto con el extranjero, y de ser aceptada la operación, el factor exportador hará la transacción con el factor importador y éste último con el importador. Así dado al importador, como al exportador, facilidad de tramitación, agilidad de información al exportador sobre el importador y exclusión de carta de crédito para el importador.

Se muestra el diagrama correspondiente a esta modalidad:



(Cuadro 4)

- 1) El Importador solicita al Factor importador contactar con el Exportador.
- 2) El Factor Importador contacta con el Factor Exportador.
- 3) El Factor Exportador contacta con el Exportador y estando de acuerdo con las condiciones de la exportación, se solicita:
 - El pagaré con AVAL del Factor Importador
- 4) El Exportador envía las mercancías al país importador, endosando los documentos a favro del Factor Importador para que él realice la cobranza.
- 5) El Factor Exportador envía los documentos al Factor Importador.
- 6) El Importador al vencimiento de los documentos paga al Factor Importador.
- 7) El Factor Importador transfiere los fondos al Factor Exportador.
- 8) El Factor Exportador entrega los fondos al Exportador.

2.6 FACTORAJE A LA EXPORTACION

La funcion de los factores en las ventas al exterior sigue los mismos principios de operaciones del pais; no obstante la realización concreta de esas operaciones revela un aparente mayor grado de complejidad.

El factor exportador definira las labores detalladas de comprobación de credito, registro de ventas y cobranzas, bajo algun tipo de compensacion convenida con el factor de importacion, posiblemente cediendo el pago de cesion o cobranza. A excepcion, de que se realice la operacion sobre alguna base adecuada, los factores de importacion y exportacion trabajaran bajo el marco de formas y procedimientos establecidos para amparar decisiones adoptadas por el factor de importacion, transmision de documentos oficiales y reportes de informes de cobranzas.

Al factor de exportación se le dejará mantener un control global de la cuenta del cliente de exportación, permitiendo al cliente tener relaciones directas con el factor de exportación, sin dejar de obtener el beneficio resultante de la contabilidad, cobranza y comprobación de crédito, realizadas por especialistas en procedimientos comerciales en el país de importación.

Dicha modalidad se ha ido desarrollando por los factores en México, a medida que los exportadores mexicanos han incrementado su presencia en los mercados internacionales.

En el factoraje a ventas en México solo se intervienen tres personajes:

El factor, el cliente usuario del factoraje y el *deudor*, también llamado comprador, que es el origen de la cuenta por cobrar. En el factoraje a la exportación aparece un cuarto elemento, el *factoraje importador*.

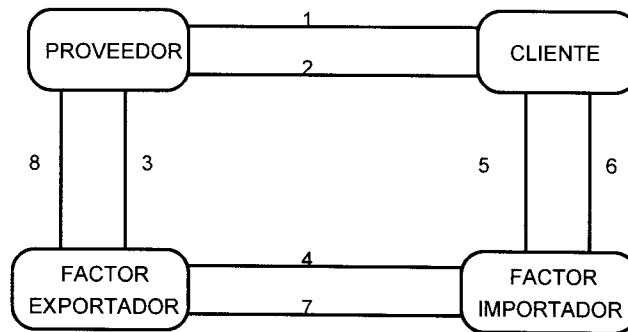
La operación lejos de ser compleja, de acuerdo con los procedimientos usuales de operaciones financieras a la exportación, se realiza de una manera sencilla: El factor en México solicita de su cliente una lista de sus compradores extranjeros, el monto de los créditos y condiciones de pago. Con esos elementos el factor en México, aun antes de la firma de los contratos respectivos, consulta la relación con el factor importador, asociado en esas operaciones con factor mexicano.

Una vez resuelta la consulta por el factor importador, se fijan condiciones del contrato en función de la seriedad del comprador importador, con lo que el exportador mexicano tiene una ventaja adicional al tener un conocimiento más preciso de su cliente.

Los pedidos en firme deberan ser sometidos al factor en Mexico, quien los envia al factor imprtador, una vez aprobados informa el expotador, quien dara cuenta a sus clientes del acuerdo e informara de su obligacion de pago al factor importador.

El factor en Mexico, se obliga con el factor importador al envio de toda la documentacion necesaria para el cobro de las mercancías, mientras el factor importador se obliga con el factor en Mexico al pago de los creditos al recibir dicha documentacion.

Esta modalidad se refleja de la siguiente manera:

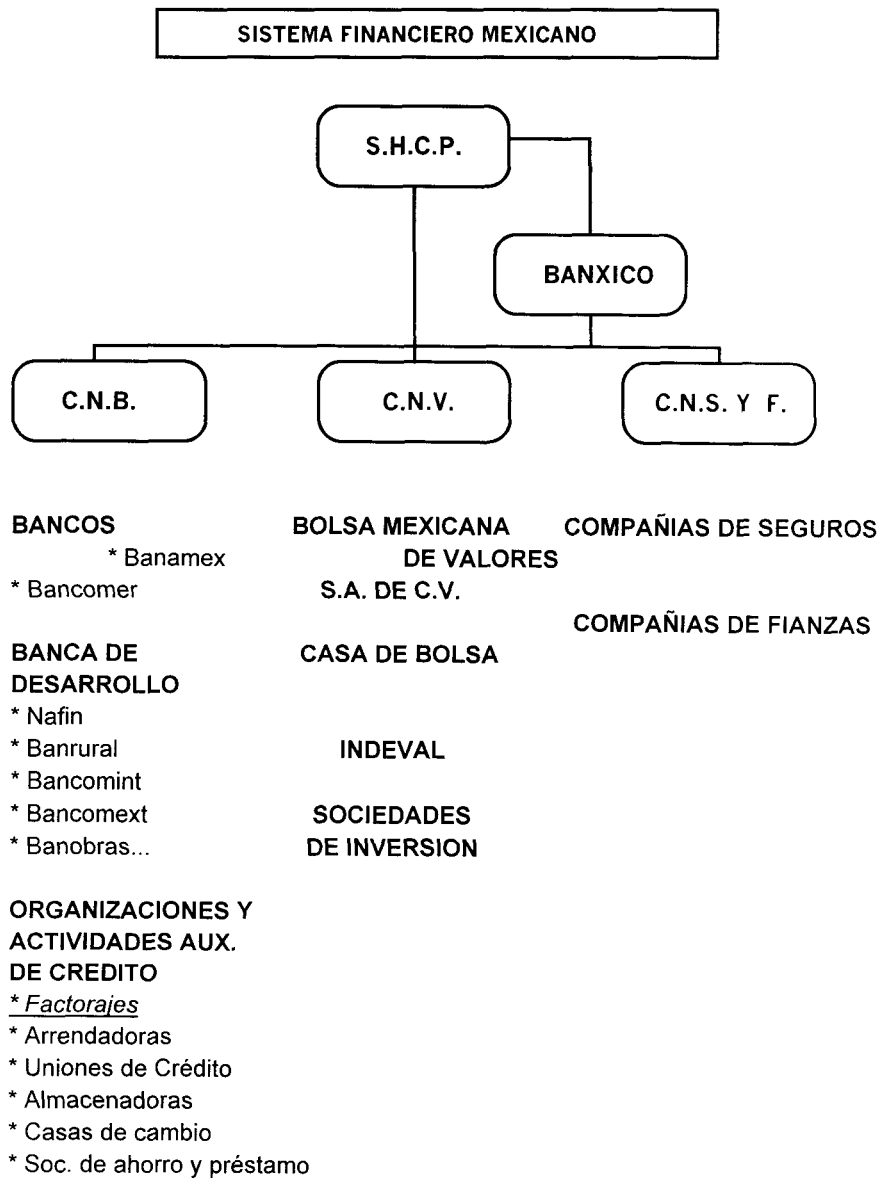


(Cuadro 5)

- 1) El proveedor vende su producto o servicio a su cliente.
- 2) EL cliente a cambio del producto o servicio, suscribe un documento (factura o contrarecibo) en favor del proveedor.
- 3) El proveedor cede sus documentos a la empresa FACTOR, debiendo entregar:
 - Los documentos originales
 - Contrato de Cesión de Derechos
- 4) La empresa FACTOR le entregará los documentos al Factor Importador.

- 5) El Factor Importador al vencimiento de los documentos se presenta a cobrarlos con el cliente.
- 6) El cliente paga los documentos al Factor Importador.
- 7) El Factor Importador transfiere los fondos al Factor Exportador.
- 8) El Factor Exportador entregará los fondos al proveedor.

2.7 UBICACION DE LA EMPRESA DE FACTORAJE EN EL SECTOR FINANCIERO



III. DIFERENCIAS ENTRE EL FACTORAJE Y OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

El factoraje suele confundirse con el préstamo de dinero o con el descuento de documentos. Aunque esas operaciones coinciden en que son medios de financiamiento, no obstante guardan importantes diferencias.

En el caso del factoraje financiero el propietario de un crédito, por ejemplo documentado en una factura por cobrar, transmite la propiedad de la misma a otra empresa la cual le entrega dinero y adquiere el derecho de crédito, en la inmensa mayoría de las operaciones es el deudor del crédito el que paga y, solo excepcionalmente, por responsabilidad solidaria, paga el propietario del derecho de crédito vendido.

3.1 DESCUENTOS MERCANTILES

El banco aplica una tasa de descuento sobre el valor nominal de títulos de crédito (letras de cambio o pagares) provenientes de actividades de compra-venta (cuentas por cobrar) que un cliente cede mediante su endoso en propiedad.

Descuentos de crédito en libros

Se realiza mediante un contrato de apertura de crédito en el cual pueden "descontarse" cuentas por cobrar documentadas en títulos de crédito, en este caso únicamente se tienen facturas recibidas por el obligado, contra-recibos o derechos de crédito registrados en los libros de contabilidad.

3.2 PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS CON COLATERAL

El banco presta una determinada cantidad con el respaldo adicional de carácter por cobrar como garantía colateral que es financiada en un porcentaje de su valor (generalmente un 70%). El cliente firma por el importe financiado un pagaré a favor del banco y entrega los documentos por cobrar como garantía prendaria.

IV. FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LOS FACTORAJES¹⁴

4.1 FACTORAJE SINDICADO

Se denomina así cuando dos o más empresas de factoraje otorgan o celebran una operación de factoraje.

4.2 REFACTORAJE

Operación por la cual una empresa de factoraje apoya directamente a otra empresa, compartiendo en la mayoría de los casos los intereses y comisiones.

4.3 PAPEL COMERCIAL

Concepto

Son pagarés emitidos por empresas de factoraje financiero representativos de un crédito otorgado a las mismas y destinados a circular en el mercado de valores. Instrumento emitido por entidades financieras.

Características

Título	Pagaré denominado en moneda nacional
Línea de crédito	Se autoriza por un año; mínimo 28 días

¹⁴ Manual de AMEFAC

Monto	De acuerdo a la capacidad de endeudamiento a corto plazo de la empresa solicitante
Tasa	De acuerdo a las condiciones del mercado se fija una sobre tasa en puntos, sobre una tasa base o de referencia (a descuento)
Depósito en papel gubernamental	La Legislación de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito previa a julio de 1993, imponía a las empresas de factoraje financiero la condición de un depósito en papel gubernamental de un 30%, lo que encarecía este instrumento. A partir de las reformas a esta legislación en la fecha antes mencionada, dicho depósito no es necesario, siempre y cuando este sea calificado por institución autorizada.
Formas de colocación	Oferta pública
Riesgo que asume el inversionista	Depende de la solidez de la empresa emisora, ya que no hay garantía específica, el inversionista podrá conocer el grado de riesgo, conforme al dictamen de una institución calificadora.
Posibles adquirientes	<ul style="list-style-type: none"> - Instituciones de crédito - Seguros - Fianzas - Sociedades de inversión - Sociedades de renta fija

Valor nominal N \$ 100.00 o sus múltiplos (solo moneda nacional)

Depósito En el Indeval

4.4 PAGARES FINANCIEROS

Concepto

Son títulos documentados a través del pagaré que son suscritos por Organizaciones Auxiliares de Crédito (Factoraje y Arrendadoras Financieras), denominadas en moneda nacional, destinados a circular en el mercado de valores.

Se establece en el circular 10-148 de la C.N.V. para su reglamentación.

Características

Garantía	Quirografario, avalado o con garantía fiduciaria
Línea de Crédito	Plazo no menor de un año, ni mayor de tres.
Monto	De acuerdo a la estructura financiera de la empresa.
Tasa	Pueden emitirse en diversas modalidades
	* Tasa nominal.
	* Tasa real.
	* Tasa indizada al tipo de cambio libre de los E.U.A.

Forma de colocación

Oferta pública.

Riesgo que asume el inversionista

Conforme al dictamen de una institución calificadora de valores.

Posibles adquirientes

- * Personas físicas.
- * Personas morales nacionales o extranjeras.
- * Inversionistas institucionales de acuerdo con su régimen jurídico.
- * Intermediarios casa de bolsa.
- * Sociedades de renta fija.

Depósito

En el Indeval.

4.5 OBLIGACIONES

Concepto

Es un título de crédito emitido en masa por una sociedad Anónima, con objeto de obtener un empréstito generalmente a mediano y largo plazo, y que otorga a sus tenedores derechos representativos de un aparte alícuota del monto total del crédito.

Es una participación individual de un crédito colectivo a cargo de una sociedad anónima (Empresa Emisora). Instrumentos empresariales.

Características

Destino de los fondos	Adquisición de bienes de capital y desarrollo de proyectos de inversión.
Plazo de la emisión	La ley no estipula plazos, generalmente de 3 a 8 años.
Período de gracia	Es el lapso de tiempo en el que solamente se realizan pagos por concepto de intereses y su duración no va más allá de la mitad de la vida de la emisión.
Tasa	Se pueden emitir las siguientes modalidades: <ul style="list-style-type: none">* Tasa nominal* Tasa real* Tasa indizada al tipo de cambio libre de los E.U.A.

Clasificación

- * Quirografarias
- * Hipotecarias
- * Convertibles en acciones

Forma de colocación

Oferta pública

Riesgo que asume el inversionista

Depende de las garantías que respalden la emisión.

Posibles adquirientes

- * Personas físicas
- * Personas morales, etc.

Valor nominal

N\$ 10.00 o sus múltiplos (sólo moneda nacional)

Depósito

En el Indeval

4.6 OBLIGACIONES SUBORDINADAS

Concepto

Son títulos de crédito emitidos, previa autorización del Banco de México, representativos de un crédito colectivo a cargo de una Institución de Crédito, Arrendadora Financiera o Empresa de Factoraje Financiero, cuya amortización se hará a prorrata, después de cubrir todas las deudas de la sociedad y preferentes sólo en relación al pago a los accionistas o tenedores de certificados de aportación de la misma institución.

Forma de colocación

Oferta pública

Riesgo que asume el inversionista

Estos títulos representan un grado de riesgo respecto a otros instrumentos emitidos por entidades financieras, ya que son pagados con preferencia sólo respecto de los accionistas o tenedores de certificados de aportación patrimonial.

Posibles adquirientes

- * Personas físicas, nacionales o extranjeras
- * Personas morales, nacionales o extranjeras
- * Inversionistas institucionales de acuerdo a su régimen jurídico

Valor nominal

N\$ 100.00 o sus múltiplos (en moneda nacional o extranjera)

Depósito

En el Indeval

4.7 PRESTAMO BANCARIO

Concepto

Es aquel que otorga directamente el banco a la empresa de factoraje, normalmente a través de una línea de crédito aprobada por los Comités respectivos.

Documentación y garantía

Estos préstamos se documentan generalmente en títulos de crédito con alguna garantía adicional, la más común es la garantía Prendaria de las mismas cuentas por cobrar de la operación que realizó la empresa de factoraje.

V. MECANICA DE CONTRATACION DE FACTORAJE

Para iniciar con esta operación el empresario en esta etapa llamado prospecto, sólo requiere llenar una solicitud de línea de factoraje a la empresa de factoraje o factor de su preferencia, anexando los mismos documentos que generalmente envía a las instituciones de crédito, con la ventaja de lograr una respuesta en un plazo máximo de 10 días.

Existen dos elementos esenciales:

1. Una lista de los clientes que desea vender, ya que a diferencia de un crédito bancario, la empresa de factoraje o factor depende, para cobrar, del criterio con que el empresario seleccionó a sus clientes (compradores) y la documentación, facturas, contra-recibos o títulos de crédito que son los medios, que segregados de los demás activos, por sí solos cubrirán el dinero entregado al prospecto (cliente) y que ya habrán pasado a ser jurídicamente, propiedad de la empresa de factoraje o factor.

2. Que, quien contrate con la empresa de factoraje cuente con las facultades suficientes de dominio, ya que la operación de factoraje es, en esencia, una operación de compra-venta de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

Una vez que la solicitud de FACTORAJE se ha recibido, con toda la documentación necesaria, la EMPRESA de FACTORAJE o FACTOR la presentará a alguno de sus diversos comités, quienes determinarán la viabilidad de la operación.

El resultado de la solicitud, como ya antes se señaló, se realiza en un plazo perentorio, lo que dá al empresario la oportunidad para resolver y planear su futuro financiero.

5.1 CRITERIOS DE AUTORIZACION ¹⁵

Los criterios que son diversos comités de la empresa de factoraje o factor toman para autorizar la línea de FACTORAJE son, entre otros, los siguientes:

De la cartera:

- Calidad de la cartera
- Calidad del producto
- Política sana de ventas
- Cartera repetitiva
- Clientela diversificada
- Rotación de cartera
- Distribución geográfica de los comprdores
- Importe de devoluciones, rebajas y descuentos
- Importe de ventas
- Número de facturas
- Ventas Subsidiarias, Accionistas, etc.

¹⁵ Manual Amefac

- Seriedad en las entregas
- Ventas crecientes
- Competitividad de su producto

Del solicitante:

- Prestigio en el medio en que se envuelve
- Experiencia en el ramo
- Solvencia y moralidad
- Dinamismo de la administración
- Solidez de las relaciones laborales
- Política sana de capitalización
- Actualización de activo fijos
- Política de protección contra riesgos
- Políticas de compra
- Políticas de pagos a proveedores

Cabe señalar que las empresas de FACTORAJE están dispuestas a estudiar a cualquier empresa, no importando su giro o posición en el mercado, siempre adaptándose a sus necesidades, dentro de sus objetivos y políticas de operación.

5.2 CONTRATOS

La aprobación de la línea de factoraje y sus condiciones son inmediatamente informadas al PROSPECTO; una vez aceptadas por éste; se procede a elaborar y firmar, lo que en el medio se le llama CONTRATO NORMATIVO.

Este contrato, también llamado PRELIMINAR o de PROMESA DE CESION, es el instrumento jurídico, que en el transcurso generalmente de un año, regula las relaciones del prospecto, en esta etapa llamado CEDENTE (o cliente) y el FACTOR (o empresa).

En él, se establecerán las bases de operación, obligando a las partes a celebrar una serie numerosa e indefinida de contratos llamados DEFINITIVOS y que no son otros que los CONTRATOS DE CESION.

Por el hecho de firmar el contrato NORMATICO, el FACTOR (o empresa de factoraje) adquiere la obligación de respetar la línea de factoraje por el período del contrato, siempre que el CEDENTE cumpla con las estipulaciones señaladas en él mismo. En este contrato no se adquiere ni se transmite la propiedad de las cuentas por cobrar, todo ello seguirá en la firma de los contratos específicos de CESION.

La firma de éste contrato y de los contratos de CESION, exige por otra parte de los representantes del GERENTE o CLIENTE, que éstos tengan facultades de actos de dominio como ya antes señalamos.

La operación de compra-venta de las cuentas por cobrar se realiza en México a través de la figura jurídica de la CESION DE DERECHOS.

La CESION DE DERECHOS, es un acto (contrato) en virtud del cual el empresario CEDENTE (o cliente de la empresa de factoraje), transmite los derechos que tiene a cargo de sus clientes llamadas, "COMPRADORES", a una empresa especializada denominada FACTOR (o empresa de factoraje).

La operación del factoraje es sumamente sencilla; las cuentas por cobrar son listadas en papelería proporcionada al efecto por el FACTOR, que no es otra que el CONTRATO DE CESION, en el cual el cliente o cedente describe las cuentas por cobrar que sea entregar al factor.

Al contrato de cesión se anexará toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar (facturas, contra-recibos, notas de remisión, de embargues, etc.) de compradores previamente acordadas. El contrato será firmado ante dos testigos y ratificado ante corredor público. La operación de la cesión dependerá de la modalidad que se haya contratado, con recurso y sin recurso.

5.3 COSTOS DEL FACTORAJE

Los costos de las operaciones de factoraje, par el cedente están en relación directa a dos elementos:

1. Los honoraios por servicios y apertura de línea, y
2. El valor del descuento por pronto pago o el rendimiento que generarán los anticipos acorados.

Estos últimos están en relación directa al costo del dinero en el mercado financiero mexicano.

Por el pago de honoraios de apertura, el cedente recibe del factor la garantía de que, al momento que lo solicite, habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo. Dicho de otra manera, el cedente cuenta con la fuente automática de liquidez que bien utilizada lo llevará a volver un costo en un ingreso.

Los honorarios por servicio, se encuentra condicionado al importe de las ventas, el número de facturas, el valor medio, la concentración y rotación de la cartera, la calidad del producto, la distribución geográfica de los compradores, etc.

Su fijación corresponde a los servicios que presta el factor:

- * Seguro de crédito
- * Investigación de compradores
- * Cobranza
- * Custodia, etc.

Todo lo anterior supone un detallado estudio, teniendo en cuenta las circunstancias que ocurren en cedente y principalmente en su cartera de compradores, base del factoraje.

5.4 AHORROS DEL FACTORAJE

Para el cedente, existen dos ahorros en el costo del servicio del factoraje, aunque estos ahorros pueden no ser cuantificables en su totalidad, son muy calorados, estos son:

- El tiempo del empresario o funcionarios del cedente, que ya no le dedicaron al crédito, la cobranza y sobre todo
- El tiempo que dedican a conseguir día a día , dinero para cubrir las necesidades más elementales de su empresa. El costo de oportunidad, el valor que para el empresario tiene el de contar con dinero en efectivo para aprovechar oportunidades que tal vez nunca se vuelvan a presentar.

VI. MARCO LEGAL DEL FACTORAJE

6.1 REGLAMENTACION DEL FACTORAJE

El factoraje en la actualidad ha sido poco estudiado por tratistas mexicanos, por lo que en la práctica se han recurrido a diversas legislaciones extranjeras para lograr una definición más precisa de esta actividad. Se han realizado varias convenciones internacionales de arrendamiento financiero y factoraje, para estandarizar en el derecho internacional las operaciones de factoraje.

Las autoridades del Sistema Financiero Mexicano comenzaron por regular las operaciones del factoraje, en cuanto al fondeo de sus recursos. Posteriormente se realizaron una serie de modificaciones en el ámbito legal, económico y en la operatividad de estas empresas, con la finalidad de responder adecuadamente a los retos y oportunidades provenientes de la apertura financiera. Por ello las instituciones de factoraje, ahora más que nunca, deben estar bien reglamentadas para apoyar con agilidad el crecimiento de las empresas y su imperiosa necesidad de capital de trabajo, brindando mayor seguridad.

Con el propósito de evitar que las operaciones del factoraje perdieran su sentido original, las autoridades consideraron conveniente definir ampliamente lo siguiente:

1. El área específica y los tipos de operaciones que estas empresas pueden realizar, sin que compitan con instituciones bancarias.
2. Las condiciones para que las empresas de factoraje tengan una sana estructura financiera y de capital.
3. El reconocimiento de estas empresas dentro del Sistema Financiero Mexicano.

Se propuso que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público junto con el Banco de México fueran las autoridades que regularan estas operaciones, para establecer la normatividad general en materia crediticia y en relación con las entidades financieras del exterior. Que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores ejerza las funciones de inspección y vigilancia, otorgamiento de autorizaciones, imposición de sanciones, además de ser la encargada de establecer la lista de valores autorizados por la inversión de los activos de las empresas de factoraje y dar a conocer las reglas para emisión y colocación pública de valores emitidos por estas empresas.

Las empresas de Factoraje Financiero tienen que sujetarse a reglas que limitan el volumen de sus operaciones, así como los descuentos aplicados. Y a las reglas de contabilidad propias de las organizaciones auxiliares de crédito; dado que toda organización auxiliar de crédito separa año con año un 10% de sus utilidades por lo menos, para constituir un fondo de reserva de capital hasta alcanzar una suma igual al importe del capital pagado y un 20% tratándose de uniones de crédito.

El 3 de enero de 1990, una serie de peticiones y proyectos de reglamentación fueron aprobados y publicados en el Diario Oficial de la Federación, quedando así el Factoraje Financiero constituido como intermediario dentro del Sistema Financiero Mexicano con reconocimiento en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

El 16 de enero de 1991, se dió a conocer el reglamento para la operación de las empresas de Factoraje Financiero. A continuación se detallan algunas de sus principales implicaciones:

Se menciona que en lo que corresponde a la cartera de las empresas de Factoraje, hasta el 30% de los pasivos podrá mantenerse a cargo del Gobierno Federal y hasta el 95% a cargo del sector privado no financiero. Existe cierta ambigüedad en este reglamento sobre el monto máximo de cartera a cargo del Gobierno Federal que pueden tomar las empresas de Factoraje, debido a que no se especifica si dentro de este concepto se consideran a las empresas paraestatales y a las descentralizadas, pues en el caso de que estas se incluyan la restricción resultaría demasiado limitativa.

Por otro lado, se especifica que el riesgo crediticio máximo en un solo deudor para las empresas de factorajes es de 100% de capital contable si se trata de persona moral y hasta el 25% si es persona física. Por lo tanto resulta también un tanto limitativo el máximo de cartera que las empresas de factoraje pueden tomar de un solo deudor. Sería más conveniente establecer con mayor precisión la discrecionalidad de las autoridades para ampliar estos niveles, así como especificar el tiempo que se tomaría una resolución de este tipo.

El requerimiento mínimo de capital social pagado necesario para constituir o mantener en operación a las empresas de factoraje funciona como una barrera de entrada, da mayor estabilidad al mercado y solidez a estas empresas. Sin embargo, la disposición de mantener el 40% de este capital más las reservas de capital en valores gubernamentales resulta algo elevada y restrictiva, ya que se podría provocar encarecimiento en los servicios ofrecidos por estas empresas.

"Las empresas de Factoraje Financiero sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por esta ley, deberán tener el capital contable por monto no menor la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al 3% a la suma de sus activos y en su caso de sus operaciones causantes de pasivo contingente, expuestos a riesgos significativos. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y al Banco de México, determinará cuáles activos deberán considerarse dentro de la mencionada suma, así como el porcentaje aplicable en los términos del presente artículo"¹⁶

6.2 ASPECTOS JURIDICOS

Las empresas de factoraje en México deben constituirse como sociedades anónimas de capital fijo o variable, ya que se trata de empresas que realizan operaciones mercantiles de compra-venta de cuentas por cobrar y prestación de servicios especializados en materia de créditos y administración de la cartera.

Aún cuando las empresas de factoraje hasta diciembre de 1989, no se encontraban reguladas jurídicamente, ni querían concesión por parte de las autoridades, sí debían sujetarse a la Ley General de Sociedades Mercantiles, al Código de Comercio.

"La Naturaleza Jurídica del Factoraje consiste, fundamentalmente, en una prestación de servicios con responsabilidad y sólo en forma complementaria, aunque casi en forma invariable, lleva a cabo otras funciones auxiliares.

¹⁶ PEREZ MURILLO, José. Legislación en Banca y Finanzas, (Ley General de Títulos y Operaciones Auxiliares de Crédito) Art. 45-0, p-153

En lo señalado a la prestación de servicios con responsabilidad, se refiere a los siguientes servicios característicos del factoraje:

El servicio más importante del factoraje es la asunción del crédito y los riesgos de cobranza.

La siguiente función más importante es el descuento de las ventas mediante la adquisición de las cuentas por cobrar".¹⁷

La relación jurídica del factoring principia con el acuerdo de voluntades entre las partes, por lo que convendría identificar los elementos que establecen su naturaleza:

Elementos personales:

A) Factor, B) Cedente, C) Cliente ¹⁸

Elementos objetivos:

Supone la existencia de una relación comercial, de la que surgen deudas comerciales liquidables a un plazo determinado como resultado de un acuerdo entre cliente y proveedor.

Elementos de cobro:

Estos pueden ser facturas, contrarecibos, pagarés, letras de cambio, o bien cualquier documento que compruebe la entrega de mercancía de conformidad. Las empresas de factoraje no deberán adquirir derechos como la cobertura del impago puede ser realizado por el factor o por el cedente existiendo así dos modalidades:

¹⁷ BAUCHE GARCIA, Diego. Operaciones Bancarias Activas, Pasivas y Complementarias, p-279.

¹⁸ Vease infra. Elementos del Factoraje.

A) Factoraje con recurso, B) Factoraje sin recurso.¹⁹

Elemento Formal:

Es el contrato escrito entre partes.

El contrato de factoraje se clasificaba como un contrato atípico e inominado, porque se trataba de la coexistencia de contratos distintos; es decir, no existía para el factoraje un contrato único con efectos complejos. Siendo un contrato mixto, adquiría una función distinta a los de estos, originándose por tanto una situación jurídica concreta con naturaleza propia.

Con la nueva reglamentación, el mencionado contrato deja de ser atípico, para volverse específico y regulado por la Ley General de Operaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

La facultad de aprobación o no aprobación de determinados créditos cumple con una función de protección de los intereses del factor, para que este no llegue a verse afectado por créditos indeseables.

El elemento que caracteriza el contrato de factoraje es un instrumento jurídico que permite que las partes efectúen la transmisión de la titularidad de los créditos, llamado cesión de derechos, acto jurídico voluntario y libre, destinado al traspaso de bienes o derechos de un titular a otro.

Es necesaria la notificación de la cesión para que ésta surta efectos contra terceras personas, es decir contra el cedido, para que este pague al factor.

¹⁹ Véase infra. Tipos de Factoraje.

Anteriormente, existía el problema de establecer si la notificación de la cesión únicamente surtía sus efectos legales cuando hubiera sido ejecutada mediante la intervención de notario público, es escrito privado, firmado por el cedente, el cesionario y dos testigos.

Este problema quedó resuelto a través de las modificaciones hechas al marco reglamentario del Sistema Financiero Mexicano, en particular a lo relacionado al factoraje.

6.2.1. PRINCIPALES ARTICULOS QUE REGLAMENTAN EL ASPECTO LEGAL DE FACTORAJE

Como se mencionó anteriormente la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, tuvo varias modificaciones encaminadas a hacer más definida la operación, de entre esa reglamentación destacan los artículos siguientes:

Artículo 5º. Se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la constitución y operación de empresas de Factoraje Financiero, o de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores cuando se trate de Uniones de Crédito.

Estas autorizaciones podrán ser otorgadas o denegadas discrecionalmente por dicha secretaría, o la comisión en su caso, según la operación sobre la conveniencia de su establecimiento y serán por su propia naturaleza intrasmitibles.

Dichas autorizaciones deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación, así como las modificaciones a las mismas. Sólo las sociedades que gocen de autorización en los términos de esta Ley, podrán operar como empresas de factoraje financiero.

Artículo 6º. La solicitud de autorización para constituir y operar una organización auxiliar de crédito deberá acompañarse de un depósito en moneda nacional o en valores emitidos por el Gobierno Federal, en la institución de crédito que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determine, igual al 10% del capital mínimo exigido para su constitución, según esta ley.

Artículo 7º. La palabra empresa de factoraje financiero, sólo podrá ser usada en la denominación de organizaciones auxiliares de crédito o de las sociedades que se dediquen a actividades auxiliares de crédito, a las que haya sido otorgada autorización, de conformidad con lo dispuesto en la presente ley.

Artículo 8º. Las sociedades que autoricen para operar como organizaciones auxiliares de crédito deberán constituirse en forma de sociedad anónima de capital fijo o variable, organizados con arreglo a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a las siguientes disposiciones que son de aplicación especial:

I. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará durante el primer trimestre de cada año, los capitales mínimos necesarios para constituir nuevas empresas de factoraje financiero, así como para mantener en operación a las que ya estén autorizadas.

II. En ningún momento podrán participar en el capital social de las organizaciones auxiliares de crédito, directamente o a través de interpósita persona:

1.º Gobierno o dependencias oficiales extranjeras, entidades financieras del exterior, ni a personas físicas o morales extranjeras, sea cual fuere la forma que revisan, excepto en los casos previstos en el siguiente párrafo.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá, discrecionalmente, autorizar la participación en el capital pagado de las empresas de factoraje financiero, a entidades del exterior, así como a personas físicas y morales extranjeras. La autorización que se otorgue a un inversionista extranjero será transmisible.

La inversión mexicana en todo caso tendrá que ser mayoritaria y deberá mantener la facultad de determinar el manejo, y control de la empresa.

Todo extranjero que, en el acto de la constitución o en cualquier tiempo ulterior, adquiera interés o participación social en la organización auxiliar de crédito se considerará por ese sólo hecho, como mexicano respecto de una u otra, y se entenderá que conviene en no invocar la protección de su gobierno bajo la pena, en caso de ocultar a su convenio, de perder dicho interés o participación en beneficio de la Nación.

III. Ninguna persona podrá ser propietario del más del 10% del capital pagado de una unión de crédito, ni pertenecer a dos o más uniones que correspondan a un mismo tipo.

Excepcionalmente, la Comisión Nacional Bancaria podrá autorizar que, de manera temporal, por un plazo no mayor de doce meses, una persona podrá ser propietaria de un 100% de capital pagado de una unión de crédito, siempre y cuando dicha persona no tenga relación directa con otros socios o que motive una concentración indebida de capital.

IV. El número de administradores no podrá ser inferior de cinco, y actuarán constituidos en consejo de administración.

"Capítulo III Bis"

"De las Empresas de Factoraje Financiero"

Artículo 45a. Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

I. Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal para efectos de esta ley, aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo;

II. Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas en este capítulo o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social;

III. Obtener créditos y préstamos, mediante la suscripción de títulos de crédito en serie o en masa, para su colocación pública de acuerdo con las disposiciones que al efecto expida el Banco de México:

IV. Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de créditos provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos a que se refiere la fracción II anterior;

V. Constituir depósitos, a la vista y a plazo en instituciones de crédito del país o entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores;

VI. Adquirir bienes muebles e inmuebles destinados a sus oficinas o necesidades para su operación;

VII. Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las empresas de factoraje financiero, tengan establecidos o establezcan en su oficina principal, alguna sucursal o agencia;

VIII. Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito;

IX. Las demás operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y del Banco de México.

Artículo 45b. Por virtud del control de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

I. Que el cliente no quede obligado solidariamente a responder por el pago de los derechos de créditos transmitidos a la empresa de factoraje financiero, o

II. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

Los contratos de factoraje en moneda extranjera se sujetarán a las disposiciones y limitaciones previstas en esta ley o las que emita el Banco de México.

La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa de factoraje financiero. LA Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por tercero.

Artículo 45c. Previamente a la celebración de los contratos de factoraje, las empresas de factoraje financiero podrán,

I. Celebrar contratos de promesa de factoraje;

II. Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios, comprometiéndose la empresa de

factoraje financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores.

Artículo 45d. Sólo podrán ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que se acredite la existencia de dichos derechos de crédito y los mismos que sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

Artículo 45e. Los clientes están obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero, independientemente de la obligación, que en su caso, contraiga conforme a la fracción II del Artículo 45b de esta ley.

Artículo 45f. Los clientes responderán del detrimento en el valor de los derechos de crédito objeto de los contratos que sean consecuencia del acto jurídico que les dió origen, salvo los que estén documentados en títulos de crédito aún cuando el factoraje se haya celebrado en términos de la fracción 1 del Artículo 45b.

Si del acto jurídico que dió origen a los derechos de crédito se derivan devoluciones, los bienes correspondientes se entregarán al cliente, salvo pacto en comentario.

Artículo 45g. Los clientes que celebran contratos de factoraje a los que se refiere la fracción II del Artículo 45b, podrán suscribir a la orden de la empresa de factoraje, pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados. Estos pagarés deberán ser no negociables, en los términos del Artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

La suscripción y entrega de dichos pagarés, no se considerará como pago de obligaciones que documenten.

Artículo 45i. La transmisión de derechos de crédito a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificado al deudor, en los términos del Artículo 45k, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante federatario público.

Artículo 45j. El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje financiero, libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no se le haya notificado la transmisión. Dicha notificación se hará por la empresa de factoraje financiero en los términos previstos en el siguiente artículo.

Artículo 45k. La transmisión de los derechos de crédito podrá ser notificada al deudor por la empresa de factoraje en cualquiera de las formas siguientes:

I. Entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

II. Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex o telefacsímil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor.

III. Notificación realizada por federatario público. En los casos señalados, la notificación deberá ser realizada en el domicilio de los deudores, pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados.

Para efectos de la notificación que alude el párrafo anterior, se tendrá por domicilio de los deudores el que señale en los documentos en que consten los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje.

El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación a que este precepto se refiere, no los libera ante la empresa de Factoraje Financiero.

Artículo 45l. Cuando las empresas de factoraje financiero den en prenda los derechos de crédito que hayan adquirido, dicha garantía se constituirá y formalizará mediante contrato que deberá constar por escrito, pudiendo quedar como depositario de los documentos correspondientes, el director general o gerente general de la empresa.

Artículo 45m. Las operaciones a que se refiere la fracción II del Artículo 45a, de esta Ley que celebren las empresas de factoraje financiero, se someterán en cuanto a sus límites y condiciones a las reglas de carácter general que expida, en su caso, el Banco de México.

Artículo 45n. Las empresas de factoraje financiero invertirán los recursos provenientes de las operaciones referidas en las fracciones II, III y IV del Artículo 45a, en términos que les permitan mantener condiciones adecuadas de seguridad y liquidez. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria, determinará las clasificaciones de los activos y, en su caso, de las operaciones causantes de pasivo exigible y de pasivo contingente y, en función de su seguridad y liquidez, establecerá así mismo, los

porcentajes máximos de pasivo exigible y de pasivo contingente que podrán estar representados por los distintos grupos de activo y de operaciones resultantes de las referidas clasificaciones.

Las clasificaciones y porcentajes mencionados podrán ser determinados para diferentes tipos de pasivos o para distintas empresas de factoraje financiero clasificados según su ubicación, magnitud, composición de sus pasivos u otros criterios.

Artículo 45o. Las empresas de factoraje financiero , sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por esta Ley, deberán tener el capital contable por monto no menor a la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no sea inferior al 3% a la suma de sus activos y en caso, de sus operaciones causantes de pasivo contingente expuestos a riesgos significativos.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México, determinará cuáles activos deberán considerarse dentro de la mencionada suma, así como el porcentaje aplicable en los términos del presente artículo.

El capital contable tampoco deberá ser inferior, en ningún caso, a la suma de las cantidades que se obtengan de aplicar a los grupos de activos y de operaciones causantes de sus pasivos contingentes resultantes de las clasificaciones por seguridad y liquidez a que se refiere el artículo inmediato anterior, los porcentajes que el Banco de México determine para cada uno de esos grupos, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Para efectos de este Artículo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y al Banco de México, señalará los conceptos que se considerarán para determinar el capital contable de las empresas de factoraje financiero.

Artículo 45r. Las empresas de factoraje financiero y a cargo de una sola persona o grupo de personas que, por nexos patrimoniales o de responsabilidad, constituyen riesgos comunes, no excederán de los límites que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo a la Comisión Bancaria y de Valores.

Las empresas de factoraje financiero deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de factoraje. En sus decisiones, deberán tomar en cuenta preferentemente la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen y deberán hacer análisis de los derechos de crédito que vayan a adquirir.

Las operaciones a que se refiere la fracción II del Artículo 45b, deberán ser congruentes con la capacidad económica real de los clientes y de la naturaleza y clase de los derechos de crédito que se hayan transmitido.

Artículo 45s. Las empresas de factoraje financiero estarán obligadas a suministrar al Banco de México la información de carácter general que ésta las requiera sobre sus operaciones, así como aquellos datos que permitan estimar su situación financiera.

Artículo 45f. A las empresas de factoraje financiero les está prohibido:

- I. Operar sus propias acciones;
- II. Emitir acciones preferentes o de voto limitado;
- III. Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje financiero, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisionarios propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos de las empresas de factoraje financiero, los ascendientes o descendientes en primer grado o conyuges de las personas anteriores. La violación a lo previsto en esta fracción se sancionará conforme a lo dispuesto en el Artículo 96 de esta Ley.
- IV. Recibir depósitos bancarios de dinero;
- V. Otorgar fianzas o cauciones;
- VI. Enajenar los créditos objeto de un contrato de factoraje financiero al mismo cliente del que los adquirió, o a empresas vinculadas con éste o integradas con él en un mismo grupo;
- VII. Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinados a sus oficinas. Si por adjudicación o cualquier causas adquieren tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizará, si se trata de bienes muebles, en el plazo de un año, o de dos años si son inmuebles, pudiendo la Comisión Nacional Bancaria y de Valores prorrogar el plazo de la prórroga si no se han vendido, la propia Comisión procederá a asacarlos administrativamente a remate.
- VIII. Realizar operaciones de compra-venta de oro, plata y divisas. Se exceptúan las operaciones de divisas relacionadas con los financiamientos que reciban o con los contratos de factoraje financiero que celebren, denominados en moneda extranjera, los cuales se ajustarán en todo momento a las disposiciones previstas en la presente Ley;

IX. Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladas o accionistas de las propias empresas de factoraje financiero, a excepción de la adquisición de instrumentos financieros emitidos por las instituciones de crédito;

X. Realizar las operaciones a que se refiere la fracción II del Artículo 45b, cuando se coloquen títulos de crédito entre el público inversionista, en los términos de la fracción III del artículo 45a, salvo colocaciones en instituciones de crédito, instituciones de seguros y fianzas así como sociedades de inversión comunes y renta fija;

XI. Descontar, garantizar y en general otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados en esta Ley;

XII. Realizar las demás operaciones que no les estén expresamente autorizadas en esta Ley.

Artículo 47. En los contratos de factoraje financiero en que se pacte que el acreditado o el mutuuario pueden disponer de la suma acreditada o del importe del préstamo en cantidades parciales o estén autorizados para efectuar reembolsos previos al vencimiento del término señalado en el contrato, el estado de cuenta certificado por el contador de la organización auxiliar de crédito acreedora hará fé, salvo prueba en contrario, en el juicio respectivo para la fijación del saldo resultante a cargo del deudor.

Artículo 48. En el contrato o documento en que se haga constar los créditos del factoraje financiero que otorguen las organizaciones auxiliares de crédito correspondientes, así como los documentos que se demuestren los derechos de crédito transmitidos a empresas de factoraje financiero, notificados debidamente al deudor, junto con la certificación del estado de cuenta a que se refiere el artículo anterior, serán título ejecutivo mercantil, sin necesidad de reconocimiento de firma ni de otro requisito alguno.

VII. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO

Hablar de las ventajas y desventajas del sistema de factoraje financiero puede propiciar consideraciones subjetivas por la versatilidad y la doble definición en conceptos de este servicio, por tal motivo, se analiza desde un punto de vista objetivo e integral.

La apertura comercial, los avances tecnológicos en materia de producción, comunicación y transporte y la demanda de la sociedad de mejores niveles de vida, han ocasionado que las empresas modifiquen sus estructuras internas y amplien su relación con el exterior. La competencia por tanto, se ha vuelto tenaz entre las empresas por el logro de nuevos mercados (e incluso de los ya existentes), como resultado de lo anterior se observa una mayor especialización, productividad, ahorro y organización.

Pero, es materialmente imposible que una empresa, por bien administrada que esté, pueda afectar todas sus actividades en forma eficiente y a la vez prescindir de los bienes y servicios especializados disponibles en el mercado.

De tal forma, una de las funciones básicas realizadas por la mayoría de las empresas es el otorgamiento de líneas de crédito comercial a sus clientes, si bien es cierto que la empresa puede llevar a cabo dicha labor, es por demás evidente que un factor puede realizar el mismo servicio con claras ventajas sobre la empresa, como el hecho de que el factor tiene una experiencia acumulada de miles de créditos otorgadas en forma profesional y supervisados estos mismos a través del tiempo.

7.1 VENTAJAS DEL FACTORAJE

Las ventajas del servicio de factoraje financiero las podemos determinar en los siguientes apartados:

1.- Liquidez Inmediata:

Una vez establecidos los contratos de Factoraje Financiero, las empresas disfrutan de liquidez inmediata, extendiéndose el cheque respectivo o se deposita directamente en la cuenta bancaria de la empresa cedente. La liquidez conlleva importantes beneficios secundarios:

*Descuentos por pronto pago

El costo del factoraje es menor a los descuentos por pronto pago ofrecidos por los proveedores, generando una utilidad aún antes de iniciar los procesos de transformación y ventas.

*Preferencia en el abasto

Al pagar de contado se obtiene de los proveedores preferencia en el abasto, en los precios y en las condiciones de compra, por tanto, la capacidad de negociación se fortalece.

*Nivelación de los flujos de caja

El factoraje financiero favorece la generación de un flujo de caja, ligado a las necesidades reales de la empresa, propiciando una administración más sencilla de las fianzas, evitando la contratación de créditos alternos, desventajosos o adversos. El factoraje financiero es especialmente útil para empresas con ventas estacionales y cobranzas irregulares.

2. Otorgamiento del capital de trabajo:

Los recursos obtenidos via Factoraje Financiero, conforman un capital de trabajo ligado a la capacidad de la empresa de colocar sus productos en el mercado. Entre los beneficios asociados al capital de trabajo se encuentran:

* Incremento en las ventas y utilidades

La capacidad de venta mejora sin necesidad de recurrir a otros tipos de financiamiento que comprometan el futuro de la empresa, activa el ciclo económico de la empresa

* Niveles óptimos de inventarios

Una liquidez inmediata aunada al capital de trabajo permite construir inventarios óptimos de venta , los cuales se adecuan a las necesidades del mercado y no a los altibajos de la cobranza.

La utilidad se incrementa vía mayores ventas y menores costos de inventarios innecesarios.

* Inafectabilidad de la capacitación de financiamientos bancarios

Debido a que la operación de Factoraje Financiero se fundamenta en la venta de cuentas por cobrar de las empresas, estas enajenan sus documentos de cartera y no adquieren pasivos. El financiamiento proviene de una recuperación anticipada de la cuenta por cobrar, por tal motivo, reduce el apalancamiento financiero de la empresa.

3. Protección contra procesos inflacionarios:

Debido a que la empresa vende de inmediato sus cuentas por cobrar al factor, las empresas evitan esperar el vencimiento, período durante el cual la moneda pierde su poder adquisitivo por la inflación. Con el factoraje financiero, la empresa puede transferir sus activos monetarios a físicos. Estos últimos sufren una revaluación con el tiempo propiciando mayores utilidades.

4. Reducción de costos financieros:

Las operaciones de factoraje financiero usualmente no están sujetas al cobro de comisiones por apertura de líneas, ni por renovación de las mismas, no se requiere de reciprocidad en saldos o en balances compensatorios, ni se cobran tasas moratorias ni otro tipo de cargos financieros. Las tasas de descuento que utiliza el factor en la compra de documentos son competitivos y varían de acuerdo al mercado de dinero.

5. Liquidez a proveedores:

En el contrato a proveedores se hace posible instaurar y mantener mayores plazos de pago y al mismo tiempo obtener un buen abasto. Así también, le permite a la empresa continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de baja liquidez, le permite también una mejor planeación de su tesorería , programando de una mejor forma de pago de las compras realizadas.

6. Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza:

La custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar corren a cargo del factor, permitiendo un ahorro de personal, equipo, espacio y tiempo en los departamentos de crédito y cobranza. Con ello, la empresa puede enfocar todos sus esfuerzos hacia la producción y venta, dejando el aspecto de la cobranza en manos de especialistas. La fuerza de negociación de un factor en la cobranza es mayor a la de los proveedores en lo individual (debido al peso específico resultante de la representación de un mayor número de proveedores).

7. Información de crédito:

Los registros derivados de las operaciones de cobranza relativos a los plazos, descuentos de diversa índole y condiciones de pago entre otros más conforman el perfil crediticio y la solvencia económica y moral de las empresas. Esta información que es ofrecida a los clientes del factor es útil para el otorgamiento de créditos y para la reducción de cuentas incobrables o atrasos en los pagos.

8. Beneficios del Factoraje Financiero Internacional:

- La solvencia de deudores es investigada por analistas profesionales que conocen su mercado local.
- Las empresas pueden exportar en cuenta abierta con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.
- La empresa obtiene ahorros en gastos de comunicación.
- La empresa recupera el 100% del valor de la factura en casos de insolvencia del deudor.
- Recibe el apoyo de asesores legales que ayuden a resolver las posibles disputas comerciales.
- Protege al factor de posibles devaluaciones al recibir el dinero antes del plazo de vencimiento de la factura.

Facilita operar en cuenta abierta eliminando las cartas de crédito que en la mayoría de las veces debe tramitar el importador, demorando por ello la obtención de condiciones de crédito para el importador.

"La ventaja más importante es que contamos con mayor y rápido acceso a las líneas de crédito bancarias"²⁶

²⁶ Véase "Deben eliminar el coeficiente de liquidez a las empresas de factoraje". Por Gloria Arizaga. El Economista, 15 de octubre de 1992.

7.2 DESVENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO

Analizando el factoraje en cuanto a sus desventajas en lo personal y para una mejor comprensión de las mismas, se hace necesario dividir las en dos puntos:

1. Relacionadas con el factor:

La falta de personal capacitado para prestar y desarrollar el Factoraje Financiero es muy reducido, lo que propicia que en primer término exista entre los factores un alto grado de "piratería" entre ellas, y por otro lado que al existir un mayor número de personal no capacitado al servicio de Factoraje Financiero no sea lo conveniente que debiera ser, aunado a esto la apertura económica que está dando en México ocasiona que factores de otros países lleguen a México ocasionando una competencia muy fuerte por el mercado, lo que ocasionará que las empresas que no estén bien preparados, serán desplazadas por las que si lo estén.

La concentración de la cartera en empresas denominadas "AAA", limita su función principal que es el financiamiento, debido a que se cataloga a empresas serias pero no reconocidas, como una clasificación baja, lo cual incrementa el costo del servicio.

El agrupamiento de los factores en unas cuantas plazas genera mercados regionales desatendidos, así como la centralización de la toma de decisiones provocando ineficiencia en la operación.

Los factores aún no han desarrollado los servicios adicionales del Factoraje Financiero, ya que se han dedicado básicamente al financiamiento.

2. Relacionados con la empresa:

La fecha de cobro en ocasiones no puede determinarse en el momento en que se adquieren los documentos, esto debido a prácticas comerciales arraigadas, por ejemplo:

- El plazo real que se toma el deudor a pesar del plazo pactado

- La falta de plazo pactado por escrito, cuando el plazo se apoya en la costumbre

- Los descuentos por meta o volumen que se autoaplica el deudor

- Los descuentos por pronto pago u otros que dependan de la fecha de pago y que el deudor descuenta unilateralmente en forma directa

- Las devoluciones parciales o totales de mercancía que aplica el deudor, ya sea en la misma factura o a otras que amparan operaciones futuras

- La programación de pagos que el deudor efectúe de sus cuentas por pagar

- El indebido pago directo a la empresa antigua tenedora del crédito

- La simple negativa a pagar

- El diferir unilateralmente el pago

La estructura de la mayoría de las empresas pequeñas y medianas (que en México representan más del 80% de las empresas), hace que el costo del servicio de Factoraje Financiero sea un costo sumamente pesado para ellas, lo que ocasionará

de pagarlo que el precio de su producto o servicio se salga del mercado; aquí también podemos decir, que la cultura empresarial mexicana no admite utilidades pequeñas y por lo tanto, el empresario se resiste a bajarlas evitando con ello que el ciclo económico de la empresa se acelera.

Así también tenemos que las empresas no determinan en forma precisa el beneficio del servicio de Factoraje Financiero en sus flujos de efectivo y en la recuperación de la inversión. Esto debido a que la mayoría de los empresarios aplican técnicas empíricas en el manejo de su negocio.

El carácter quirográfico del servicio (debido a que se trabaja únicamente con papeles, siendo estos los que representan la garantía), ocasiona que la empresa cedente pueda falsificar o desvirtuar la documentación con los perjuicios obvios que ello conlleva.

Por último, tenemos que la información referente al servicio de Factoraje Financiero es muy reducida, lo que ha ocasionado que aunque su crecimiento se esté dando de una manera muy rápida, ocasione problemas en un futuro, debido a que al no atenderse de una adecuada manera al cliente, éste se abstendrá en el futuro de utilizar de nuevo el servicio.

VIII. CONCLUSIONES

La selección de técnicas financieras más adecuadas para un negocio, puede significar para algunos empresarios la diferencia entre la quiebra y la permanencia en el mercado.

El desarrollo financiero y económico de las empresas ante el proceso de modernización y la entrada del Tratado de Libre Comercio indudablemente necesitará apoyo del factoraje financiero.

Para ser competitivas las empresas requieren de mayor productividad y eficiencia en el manejo de su capital y, al mismo tiempo optimización de los recursos financieros.

El Factoraje Financiero puede proporcionar liquidez inmediata a las empresas al utilizar los mismos activos (cuentas por cobrar) que tienen las empresas para promover flujos de efectivo sin necesidad de contratar créditos.

De acuerdo al análisis basado en las estadísticas, el único tipo de financiamiento que ha mantenido un crecimiento constante es el de los préstamos directos, de hecho éste ha repuntado en el año de 1991.

El papel comercial tuvo un crecimiento bastante considerable en el año de 1989; sin embargo, recientemente ha declinado.

El empresario no debe conformarse con el conocimiento que tiene de las prácticas bancarias tradicionales, sino estar al tanto de toda fórmula financiera novedosa que surja.

Dentro de estas se encuentra el factoraje o factoring, sistema administrativo y financiero a corto plazo, muy reciente en nuestro país y que por su diseño se constituye en un factor dinámico de grandes posibilidades para la industria y el comercio.

El factoraje se ha desarrollado en gran medida para satisfacer las necesidades de empresas productoras de bienes y servicios, Sirve para optimizar los recursos

administrativos y financieros que intervienen en una de las áreas de mayor sensibilidad de la empresa: El capital de trabajo.

El factoraje o factoring no supe a otras fuentes de financiamiento, ya que por sus características tan especiales solo viene a complementar el abanico dealternativas.

Con este propósito, las empresas de factoraje o factores financieros ofrecen servicios técnicos altamente especializados, que se pueden sintetizar en un verdadero sistema integral enfocado a lograr la eficiencia del manejo de las cuentas por cobrar.

Es a través de la empresa de factoraje que el empresario logra resolver su problema de liquidez, ya que al entregar toda o una parte importante de sus cuentas por cobrar a la empresa especializada, consigue con esto recuperar de inmediato una gran parte de las mismas en dinero liquido, aumentando sensiblemente su flujo de caja, sin cargar su balance con pasivos adicionales.

En cuanto al costo del factoraje es importante mencionar que las operaciones de factoraje para el cedente se fijan en relación con los honorarios por servicios y apertura de línea y con el valor del descuento por pronto pago o el rendimiento que generan los anticipos acordados, estos últimos están en relación directa al costo del dinero en el mercado financiero.

El Factoraje Financiero en nuestro país ha crecido en cuanto a volumen de financiamiento operado. Para Agosto de 1991, ya había operado el total anual de 1990, para Septiembre del mismo año, ya había obtenido un crecimiento del 12% respecto del año anterior (1990). La AMEFAC, estima que alcanzará un crecimiento del 28% en 1991; sin embargo, aún cuando el factoraje había obtenido un crecimiento prometedor, lo cierto es que desde Agosto de 1991, el volumen operado mensual ha disminuido.

Lo anterior y combinado con el repunte de los préstamos directos, hace pensar que en este se han abierto las puertas de acceso al crédito, principalmente para las medianas empresas que no lo tenían.

Esto aunado al hecho de que el costo del factoraje es alto comparado con otros instrumentos de financiamiento, nos lleva a concluir que para que las empresas de factoraje puedan mantener las tendencias de crecimiento que habían mostrado, es necesario que canalicen en forma expedita y segura sus recursos financieros y administrativos a los vastos sectores productivos que no tienen acceso a ellos (los créditos).

La pequeña y mediana empresa ya esta identificando el mercado al cual se deben dirigir las empresas de factoraje, les corresponde ahora analizar y encontrar los mecanismos más atractivos para el mercado, con el fin de que estos puedan tener acceso al Factoraje Financiero, porque en la medida en que las empresas medianas y pequeñas calculen el costo-beneficio de contar con un servicio externo de este tipo, aumentarán los usuarios del Factoraje Financiero.

Considerando que el factoraje internacional ha mostrado un alto crecimiento de operaciones porque además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos en los negocios internacionales resuelve otros problemas de tipo financiero como puede ser la falta de liquidez.

IX. BIBLIOGRAFIA

" Código de Comercio. Ley General de Sociedades Mercantiles ", Edic. Porrúa Hermanos, México 1990.

" Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito ", Edic. Comisión Nacional Bancaria, México 1990.

Real Academia Española, " Diccionario de la Lengua Española ", Edic. Espasa-Calpe, S.A., Madrid 1992.

Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C. " El Factoraje Actual en México ", Simposium, México 1989.

Santamaría Jorge y Asociados, A.C., " Análisis Fiscal de la Reforma 1991 para las Operaciones de Factoraje Financiero ", Simposium, México 1991.

Petit Eugene, " Tratado Elemental de Derecho Romano ", Edic. Porrúa, S.A. México, 1989.

Motilla Martínez Jesús, " El Factoring Dentro del Marco Tradicional del Crédito en México ", México, 1982.

Cervera González César Augusto, " Características Generales de los financiamientos que otorga una institución de crédito a través de FOGIN en relación con los préstamos que hacen las instituciones privadas de crédito ", UNAM, México 1981.

Torres Hernández Zacarías, " La Pequeña Empresa en el Contexto de la Política Industrial Mexicana ", IPN 1982.

Phelps Clyde Williams, " The Role of Factoring in Modern Business ", Princeton, U.S.A. 1985.

Pisar, " Legal Aspects of International Factoring ", Business Lawyer 1980.

Revista, " El Inversionista ", noviembre 1990, México, D.F.

Revista, "Management Review ", septiembre 1978, Washington, D.C.

Revista " NegoBancos ", septiembre 15, 1990, México, D.F.

Revista, " Revista del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas ", septiembre 1989, México, D.F.

Amefac, " Introducción al Factoraje Financiero ", Instituto AMEFAC de Capacitación y Desarrollo, México, D.F. 1994.
