

38

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

TESINA SOBRE "EL FACTORAJE, UNA
ALTERNATIVA PARA LOS PROBLEMAS
DE LIQUIDEZ".

QUE PRESENTA: BLANCA GEORGINA

JUSEPE HERNANDEZ.

ASESOR. EDUARDO VILLEGAS HERNANDEZ

Lic. Administración

DICIEMBRE DE 1995.

**AGRADESCO MUY ESPECIALMENTE
A ESTA UNIVERSIDAD QUE ME DIO
SU TIEMPO Y A TODOS MIS PROFESORES.**

**AGRADESCO AL GRAN APOYO DE
MI ESPOSO Y MIS HIJAS.**

INDICE

	pag.
Introducción.....	5
Antecedentes.....	7
1.1 Historia del Factoraje.....	7
1.2 Antecedentes del Factoraje en México.....	8
1.3 Incorporación del Factoraje al Sistema Financiero Mexicano.....	9
 II Mecánica Operativa del factoraje en México	
2.1 Marco Jurídico Legal.....	11
2.2 Concepto del Factoraje Financiero.....	13
2.3 Modalidades del Factoraje Financiero.....	14
2.3.1 Factoraje con recurso.....	14
2.3.2 Factoraje sin recurso.....	15
2.4 Costos del Factoraje.....	17
 III Mecánica de contratación del Factoraje Financiero.	
3.1 Documentos requeridos por la Empresa de Factoraje.....	19
3.2 Estudio de Crédito de la Empresa.....	20
3.2.1 Información Cuantitativa.....	20
3.2.2 Información Cualitativa.....	22
3.2.3 Enfoque del Análisis Financiero de acuerdo a la modalidad del factoraje.....	23
3.3 Elaboración del Contrato de Factoraje.....	24
3.3.1 Contrato Normativo.....	24
3.3.2 Contrato Normativo de Factoraje con recurso.....	26
3.3.3 Contrato Normativo de Factoraje sin recurso.....	27
3.3.4 Contrato de Factoraje Financiero.....	27
3.3.5 La Notificación.....	28
3.4. Utilización de la Línea de Crédito.....	29
 IV Beneficio del Factoraje Financiero en la Planeación Financiera y Administrativa.....	
4.1 Liquidez inmediata.....	33
4.2 Otorgamiento del Capital de Trabajo.....	34
4.3 Protección contra procesos inflacionarios.....	34
4.4 Reducción de los costos financieros.....	35

4.5 Liquidez a Proveedores.....	35
4.6 Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza.....	35
4.7 Información de Crédito.....	36
4.8 Simplificación Contable.....	36
V Análisis Contable de la operación de Factoraje Financiero.....	37
5.1 Descripción Contable del Factoraje en Libros.....	37
5.2 Aspectos Financieros.....	43
VI Ventajas y Desventajas del Factoraje.....	46
6.1 Ventajas.....	46
6.2 Desventajas.....	48
VII Panorámica sobre la situación económica en el contexto actual y su relación con el factoraje.....	50
Conclusiones.....	52
Bibliografía.....	53

INTRODUCCION

El presente trabajo nació a raíz del gran interés que he tenido en la especialidad de finanzas, ya que es un campo dinámico. Pienso que la administración financiera eficiente de cualquier empresa, sin importar su ramo, es determinante para su éxito o fracaso. El área financiera de un negocio requiere que su administrador posea un alto nivel de conocimientos, y que este se mantenga constantemente informado sobre la situación financiera y económica dentro de su empresa y en su contexto. Otro atributo que cualquier administrador financiero necesita, y probablemente el de mayor importancia, es la creatividad. La gran diversidad de posibilidades que ofrece el mercado financiero y los cambios tan constantes y marcados que han habido en el entorno económico en México en la última década, inevitablemente requieren esta capacidad de creatividad en relación al manejo de recursos financieros.

La modernización del Sistema Financiero Mexicano en los últimos años, con la creación de los grupos financieros y la apertura del mercado al exterior, fomenta la competencia, incrementa la eficiencia, amplía las posibilidades de negocio y consolida las instituciones. Para aprovechar en su totalidad las oportunidades y enfrentar los retos que implica el contexto anterior, es necesario que se cumplan diversas condiciones, entre las que destacan:

- Creación de nuevos productos, acordes a las condiciones económicas del país y de las empresas.
- Ofrecer servicios integrales para resolver las necesidades de las empresas.
- Adecuar el marco legal a la apertura de servicios financieros.

El factoraje es un instrumento de financiamiento que intenta cumplir con estas condiciones, y adecuarse a los frecuentes cambios que se han dado en el entorno económico y que posiblemente se seguirán dando en los próximos años. En medida que se consolide la estabilización y se de un mayor crecimiento económico, se ampliará el acceso y plazo de los recursos financieros, tanto internos como externos, y se dinamizará el mercado lo cual incidirá favorablemente en las operaciones de factoraje.

Uno de los objetivos de este trabajo, es difundir los datos recopilados, observando una alternativa más para financiarse una empresa y así poderse allegar de capital de trabajo sin la creación de pasivos, además para que sirva de estímulo a investigadores e interesados en la profundización y ampliación de los conocimientos aquí expuestos.

Otro objetivo que fundamenta este documento, es la meta de obtención del título en la Licenciatura de Administración con la oportunidad de conocer criterios y conceptos actuales.

I. ANTECEDENTES

1.1 HISTORIA DEL FACTORAJE.

La adquisición de las cuentas por cobrar o derechos de cobro se remonta hasta el año 600 A.C. en Babilonia, sin poderse precisar una fecha exacta. En Roma en el año de 240 A.C. también se tienen antecedentes de este tipo de operaciones.

En el siglo XVII, los industriales ingleses en su mayoría del ramo textil, hacían esfuerzos considerables para ampliar su mercado fuera de los límites de la isla. A los emigrantes de las colonias (Pilgrims) se les conocía también como factores ("factor" del latín facio, hacer; facere, el que hace), esto es como "hacedores". Entre los comerciantes el término se aplicaba igualmente al "apoderado con mandato más o menos extenso para negociar en nombre y por cuenta del poderante".

Sin lugar a dudas, el registro histórico más acucioso 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. Más adelante, la colonia se había convertido en tan buen negocio que el factor enviaba por adelantado ciertas cantidades de dinero al país de origen para que éste mantuviera operando sus plantas y siguiera enviando mercancía. En esta época, se comienza a definir la función del factor, como aquella que se encarga de financiar a las empresas por medio de la venta de sus derechos de cobro. Dos siglos después los servicios generados por los factores se habían hecho útiles. Muchas otras ramas y actividades ingresaban al sistema, dando nacimiento a las grandes empresas de factoraje de los Estados Unidos.

Para 1905, se realiza la primera operación de factoraje con recurso en Chicago, Illinois, U.S.A. El factoraje deja atrás las labores de comercialización y empieza a especializarse en servicios financieros.

Entre 1931 y 1933 se marca el despegue de las empresas de factoraje en los Estados Unidos, debido principalmente a la crisis monetaria y bancaria de aquel país. El servicio de financiamiento al capital de trabajo (de las empresas) mediante la venta de sus carteras tiene un vertiginoso crecimiento y una masiva utilización en casi todas las ramas económicas. En esa misma época, la banca norteamericana prueba las potencialidades de este instrumento, obteniendo buenos resultados.

Fue para finales de los años 50,s que las empresas norteamericanas incursionan en el mercado europeo, el que en la actualidad se puede definir como uno de los mas prósperos y modernos del mundo, después de los Estados Unidos, Canadá y México.

1.2 ANTECEDENTES DEL FACTORAJE EN MEXICO.

El factoraje en México es realmente nuevo. Además de las compras de cartera en el mercado de la Merced y en el centro de la capital, no tenemos datos de otras operaciones. El factoraje en México se introdujo a las prácticas comerciales en una época más o menos simultánea a la aparición del arrendamiento financiero. A principios de 1960 se fundó Walter E. Heller de México, S.A. prestando el servicio de cobertura de cobranza por ventas procedentes del extranjero, y al mismo tiempo Corporación Interamericana, S.A. con operaciones de cartera y financiamiento. En el año de 1975, Heller de México sale del mercado en virtud de fusionarse Walter E. Heller Overseas con el grupo Interamericana para formar Factoring Interamericana, S.A.

Para 1980 existían dos o tres empresas de Factoraje en México, pero en 1986 empiezan a proliferar estas empresas hasta contar en la actualidad con más de 50 empresas dedicadas a promover el factoraje, con volúmenes de operaciones que a nivel internacional sitúan al país como el segundo en América y entre el cuarto y el quinto a nivel mundial.

Hace poco más de veinte años, cuando los problemas de liquidez de las empresas no eran tan agudos, surgió tímidamente el factoraje en nuestro país. Su difusión fue modesta y de cobertura limitada.

Los ejecutivos financieros, entonces, no conocían a fondo sus beneficios; era poco ortodoxo y el mercado ofrecía opciones de fácil entendimiento. Ahora nuestros ejecutivos están redescubriendo esta modalidad de financiamiento.

1.3 INCORPORACION DEL FACTORAJE AL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

En sus inicios, las compañías dedicadas al factoraje aparecieron dentro del mercado en México bajo la figura jurídica de sociedades anónimas. En base a su crecimiento se empezaron a reunir con el propósito de conocerse, intercambiar ideas, conocer nuevos clientes, experiencia de cartera, y desarrollo de nuevos productos entre otros, fué así como en 1988 se crea la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C. (AMEFAC), la cual establece cinco objetivos a perseguir, que a continuación se detallan:

_ "Investigar, estudiar y recopilar información relevante del comportamiento de crédito comercial, nacional e internacional, con el propósito de proponer y promover el fortalecimiento del mismo y el de los usuarios".

_ " Formular y aplicar las políticas de autorregulación de las empresas de factoraje, para garantizar a los usuarios y a las autoridades de la solvencia económica, profesional y moral de los asociados".

_ "Difundir e informar al sector financiero nacional y a la opinión pública del comportamiento y a la tendencia de los créditos comerciales otorgados, de su incidencia en el contexto económico del país; y describir los diversos tipos de servicios de factoraje disponibles para la administración de los mismos".

_ "Establecer, fomentar y colaborar estrechamente con las diferentes autoridades y asociaciones afines, con el objetivo de fortalecer el entorno en el cual se desarrollan las actividades del factoraje del país".

_ " Propiciar un entorno económico solvente y seguro en la extensión de los créditos comerciales, que promueva la confianza y la inversión nacional e internacional, así como su administración vía factoraje".

Comentando lo anterior, es claro que el principal objetivo se suscribía en buscar la reglamentación y funcionamiento del factoraje, ya que esta acción era prioritaria en función del divorcio de operaciones y reglas de una compañía de factoraje a otra.

Diversos anteproyectos de reglamentación fueron presentados por la Asociación ante las autoridades correspondientes. Finalmente el 3 de 1990 en el Diario Oficial de la Federación se establecen por Decreto, las reglas de operación y funcionamiento de las empresas de Factoraje Financiero. Designándose a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, a través de la Subsecretaría de Crédito como el Organismo Facultado para emitir y girar acciones de reglamentación permanente de las operaciones de Factoraje.

Es así como las empresas de Factoraje Financiero pasan a formar parte del Sistema Financiero Mexicano dentro de las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

II. MECANICA OPERATIVA DEL FACTORAJE EN MEXICO.

2.1 MARCO JURIDICO LEGAL.

A partir de 1990 se inició la formalización del Factoraje Financiero a través del reconocimiento a las instituciones de Factoraje como organizaciones auxiliares de crédito. Con la legislación y reglas que fueron emitidas por las autoridades, se estableció la base sobre la cual opera el Factoraje en México.

Este marco jurídico le da una mayor solidez y seguridad a la actividad de factoraje en el país, y permite establecer fundamentos para un fuerte crecimiento del sector en los próximos años.

Las empresas de Factoraje Financiero se rigen bajo la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Su reglamentación se encuentra dentro del capítulo III - Bis en el artículo 45 .

El objeto de este artículo es delinear claramente cuales son las operaciones que las empresas de factoraje pueden realizar para que funcionen eficiente y correctamente. También se definen las prohibiciones a estas empresas y a las sanciones que se pueden imponer a las empresas y a sus funcionarios en caso de que éstos infrinjan algunas de las disposiciones contenidas dentro de la ley. A continuación se detallan en forma general tanto las operaciones permitidas a las empresas de factoraje como las operaciones expresamente prohibidas a éstas.

Operaciones que pueden realizar las empresas de factoraje:

- _ Celebrar contrato de factoraje financiero.
- _ Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas, o para cubrir necesidades que emita el banco de México.

_ Descontar, dar en prenda o negociar los derechos de crédito provenientes de los contrator de factoraje, para obtener financiamientos.

_ Constituir depósitos a la vista o a plazo en instituciones de crédito, así como adquirir valores aprobados por la Comisión Nacional de Valores.

_ Adquirir bienes, muebles o inmuebles destinados a sus oficinas.

_ Adquirir acciones de sociedades que les presten servicios.

_ Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.

_ Celebrar contratos de promesa de factoraje.

_ Celebrar contratos con los deudores o derechos de crédito constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios.

_ Deben mantener capital contable no menor al 6% de sus activos y en su caso de sus operaciones causantes de pasivo contingente.

_ El capital pagado y reservas debe estar invertido:

*** No menos del 40% en valores gubernamentales, en instrumentos bancarios o ambos.**

*** No más del 25% en mobiliario y equipo e inmuebles destinados a sus oficinas, gastos de instalación e inversión en empresas que les presten servicio en forma exclusiva.**

*** En operaciones propias de su objeto.**

Prohibiciones a las empresas de factoraje:

*** Operar sobre sus propias acciones.**

*** Emitir acciones preferentes o de voto limitado.**

*** Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten deudores sus directores o gerentes, sus comisarios, auditores externos o los ascendientes en primer grado o cónyuges.**

*** Recibir depósitos bancarios.**

*** Enajenar los derechos de crédito objeto de un contrato de factoraje financiero al mismo cliente del que los adquirió o integradas con él en un mismo grupo.**

*** Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinado a sus oficinas.**

*** Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras o accionistas de las empresas de factoraje.**

*** Otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados.**

*** Realizar operaciones que no estén expresamente autorizadas.**

SANCIONES

Se impondrá multas y pena de prisión o a los directores, miembros del consejo, comisarios y auditores que incurran en violación de cualquiera de las prohibiciones, o que realicen operaciones conociendo el estado de insolvencia de los cedentes o compradores y que produzcan quebranto patrimonial.

2.2 CONCEPTO DEL FACTORAJE FINANCIERO.

El Factoraje Financiero, de acuerdo a la Asociación Mexicana de empresas de factoraje " es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa proveedora o cedente, vende sus cuentas por cobrar al factor, una empresa de factoraje, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo que normalmente oscila entre un 70% y un 95% de su valor. El factor a su vez mantiene la custodia de los documentos y realiza físicamente la cobranza, momento en el cual, entrega a la empresa cedente la diferencia del porcentaje que no le entregó al inicio, llamado aforo, esto es del 5% al 30% restante. El cargo financiero o intereses de la operación, pueden ser cobrados deduciéndolos del porcentaje entregado al inicio o bien del aforo que queda por reembolsar", a una empresa especializada denominada "factor".

Al contrato de cesión se anexa toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, esto es: facturas, contrarecibos, notas de remisión, de embarque, etc. de compradores previamente acordados. El contrato será firmado ante dos testigos y ratificado ante corredor público. La operación de la cesión dependerá de la modalidad que se halla contratado, con recurso o sin recurso.

La operación de factoraje financiero engloba las siguientes características:

- Compra de cartera por el factor, al cedente.
- La notificación al cliente de la cedente para que el pago se haga directamente al factor.
- Investigación de crédito por parte del factor sobre el cliente del cedente.
- Contabilización de las cuentas por cobrar y la gestión de la cobranza de las mismas, en la fecha de vencimiento.

2.3 MODALIDADES DEL FACTORAJE FINANCIERO.

En función de quien asume el riesgo en una operación de factoraje financiero, se encuentran las siguientes modalidades:

2.3.1 FACTORAJE CON RECURSO

Existen esencialmente dos formas de operación con recurso:

A) Compra a valor presente; consiste en la adquisición de cuentas por cobrar, por parte del factor, a un valor determinado y en función al plazo de recuperación calculado al valor presente sobre el 70% y hasta el 95%, el valor insoluto de las cuentas por cobrar; entregando al cedente, el cobro de los créditos adquiridos, el remanente o aforo del 5% y el 30%, según lo contratado y el importe realmente recuperado.

B) Compra con anticipos a cuenta del pago acordado; en esta figura el factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago acordado, mismo que completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores (compradores). A esta modalidad del factoraje también se le llama "factoraje con recurso anticipado" o "financiamiento de pedidos".

El anticipo acordado fluctúa igualmente entre el 70% y el 95% del valor insoluto de las cuentas por cobrar, anticipo sobre el que el cedente paga en forma mensual un rendimiento o interés previamente acordado.

En ambas figuras, el cedente responde, además de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, del riesgo de insolvencia o morosidad del comprador. En otras palabras, el cedente está obligado a pagar al factor el monto total de la deuda de su comprador, en caso de que éste no pague una parte o el total de su deuda.

El factoraje con recurso, es por lo regular en función del tipo de documento, sobre el cual se establece el porcentaje de aforo. Con pagarés y letras de cambio generalmente es bastante alto, entre 90% y hasta el 100%. Con facturas, contrarrecibos, y otros, del 70% y al 95% en función de la calidad del papel cedido, ya que hay que considerar la posibilidad de devoluciones u otros cargos que pueden reducir el valor de la cuenta por cobrar. Si la calidad del papel es excelente, el factor puede llegar a pagar al cedente hasta un 100% sobre el valor de estos documentos.

2.3.2 FACTORAJE SIN RECURSO.

La modalidad del factoraje sin recurso radica esencialmente en que el factor asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas. Esta modalidad del factoraje, comunmente llamado "factoraje puro", establece que el factor adquiere la cartera del cedente sin repercutir al cedente la falta de pago por parte del comprador, lo cual implica que la empresa de factoraje al momento del cobro si no lo puede efectuar, el cedente no garantiza ni se compromete a su pago.

El plazo de pago y el plazo de asunción del riesgo depende del tipo o submodalidad del factoraje, mismos que pueden ser:

A) Con pago al vencimiento:

En esta operación el factor asume el riesgo completo de incobrabilidad, pero el pago de la cuenta por cobrar se hace a un plazo previamente acordado, generalmente el mismo que conjuntamente asignaron el factor y el cedente, al comprador. Es decir, que el pago se efectúa independientemente si se hace o no el cobro de la cuenta por cobrar.

B) Con pago anticipado:

Esta modalidad implica para el factor la obligación de anticipar una parte del pago y la de liquidar la diferencia en la fecha de vencimiento, previamente acordada, aún cuando la cuenta por cobrar no haya sido pagada.

En ambas modalidades, el factor indica la operación como si se tratara de factoraje con recurso y, a medida que va conociendo al comprador, va asumiendo el riesgo del pago. Las formulas anteriores implican para el factor un conocimiento amplio de los deudores (compradores), de las cuentas por cobrar y del riesgo que cada una de ellas implica. No obstante, el factor puede declinar el pago al cedente cuando el comprador se rehúsa a pagar por causas imputables al cedente, es decir, cuando la mercancía entregada carezca de la calidad pactada, existan atrasos en la entrega, la cantidad o modelos sean diferentes a los contratados, etc.

En ambas modalidades, con recurso o sin recurso, es práctica y obligación de los factores en México notificar al comprador que las cuentas por cobrar a su cargo deberán ser pagadas al factor en virtud de ser éste el legítimo propietario de las mismas.

C) Factoraje a Proveedores.

Esta submodalidad de factoraje sin recurso consiste en adquirir, de los proveedores de grandes cadenas comerciales, principalmente, los títulos de crédito que emiten éstas. Los adquiere el factor sin recurso, generalmente, y paga anticipadamente el importe total del documento, menos una diferencia por la compra.

Actualmente, algunos de los títulos de crédito que las empresas de factoraje adquieren, como factoraje a proveedores, son aquellos que emiten todas las empresas que pertenecen al Grupo Cifra. Estos documentos representan un riesgo de incobrabilidad casi nulo, ya que son de las más sólidas que existen en la actualidad en México. Otros documentos que se negocian comúnmente en factoraje a proveedores son los que emiten otras cadenas, tiendas departamentales y de autoservicio, tales como Gigante, Comercial Mexicana, El Palacio de Hierro, Liverpool, Sears Roebuk de México, etc.

Como se ha señalado, a excepción de factoraje a proveedores, al momento del cobro de la cuenta o en la fecha previamente acordada, se entrega la diferencia entre el precio de compra o el anticipo acordado. En ese momento la operación se puede repetir, ya que se trata de una operación revolvente y su límite es la línea de crédito previamente fijada al cedente o al comprador, según se trate de factoraje con recurso o sin recurso.

2.4 COSTOS DEL FACTORAJE.

El costo de operaciones del factoraje se encuentra en relación directa a dos elementos:

- 1) Honorarios por servicios y apertura de línea.
- 2) El valor del descuento por pronto pago o el rendimiento que generarán los anticipos acordados.

Estos están relación directa al costo de dinero en el mercado financiero. Por el pago de honorarios por apertura, el cedente recibe del factor, la garantía de que, al momento que lo solicite, habrá fondos a su disposición suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo. De este modo el cedente cuenta con una fuente de liquidez, que bien utilizada lo llevará a convertir un costo en un ingreso.

Los honorarios por servicio, oscila entre un límite mínimo y un máximo. La diferencia entre ambos límites se encuentra condicionada al importe de las ventas, el número de facturas, el valor medio, la 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.
- Otros.

Todo esto supone un detallado estudio, teniendo en cuenta las circunstancias del cedente y principalmente su cartera de clientes son la base del factoraje.

La forma de cobro de los costos mencionados antes, depende de cada factor. Existen algunos que los cobran tal como se presentan en este estudio; hay otros que sólo cobran alguno de ellos, y otros los engloban en uno sólo. Pero todos sin excepción los calculan considerando los elementos enunciados con anterioridad.

El costo de la operación para el cedente se ve disminuido si se toma en cuenta que es el factor quién llevará a cabo, con sus elementos materiales y humanos, la carga administrativa de las cuentas por cobrar, así como los costos que acarrea.

El factor carga con:

- Cuentas incobrables, en la operación de factoraje sin recurso.
- Todos los gastos administrativos de un departamento de crédito y cobranzas: sueldos, gastos de transporte, papelería, teléfonos, honorarios de los abogados, etc.

Existen dos ahorros en el costo del servicio del factoraje para el cedente, los que más valora a pesar de que no son cuantificables totalmente:

- El tiempo que los funcionarios del cedente ya no le dedicarán al crédito y a la cobranza.
- El tiempo que dedican día a día a conseguir dinero para cubrir las necesidades más elementales de su empresa. El costo de oportunidad, el valor que para el empresario tiene el contar con dinero en efectivo para aprovechar oportunidades que se presentan.

III MECANICA DE CONTRATACION DE FACTORAJE

FINANCIERO.

3.1 DOCUMENTACION REQUERIDA POR LAS EMPRESAS DE FACTORAJE.

Para iniciar el proceso de contratación de factoraje, el factor solicita al cliente prospecto, varios documentos que necesita para hacer un estudio de crédito de la empresa. Por lo común, la información que las empresas de factoraje solicitan para realizar un estudio de crédito son:

- a) Paquete legal: Escritura constitutiva, poderes, aumentos de capital y reformas.
- b) Dos o tres estados financieros auditados y un parcial con una antigüedad no superior a tres o seis meses con declaraciones de IVA (balances, estados de resultados, flujos de efectivo).
- c) Tres referencias comerciales y dos bancarias.
- d) En caso de avales, si son personas físicas, una manifestación patrimonial con datos de inscripción al Registro Público de la propiedad, y si es persona moral con acta en donde manifieste su objeto social, poderes para avalar y afianzar y responder con terceros; en este caso, estados financieros de la empresa en cuestión.
- e) Si la empresa forma parte de un grupo de empresas filiales, explicar transacciones de compraventa y mencionar si existen características especiales en dichas actividades, organigrama del grupo, integración vertical u horizontal, etc.
- f) Solicitud de servicios la cual señala: nombre de la empresa, principales accionistas, tipo de administración, principales ejecutivos, experiencia en la empresa y en el ramo, tipo de producto, mercado, competencia, planes de expansión entre otros.

- g) Cartera de clientes (compradores) indicando el promedio mensual de ventas y sus plazos.**
- h) Cartera de proveedores indicando el promedio mensual de compras y plazos de pago.**

Cabe mencionar dos elementos esenciales:

- 1) La lista de compradores debe especificar cuales de estos son los que desea vender el factor, ya que a diferencia de un crédito bancario, el factor depende, para cobrar, del criterio con que el empresario seleccionó a sus clientes (compradores) y la documentación, facturas, contrarecibos o títulos de crédito que son los medios, que separados de los demás activos, por sí solos cubrirían el dinero entregado al prospecto y que ya habrán pasado a ser, jurídicamente, propiedad del factor.**
- 2) Quien contrate con el factor, cuente con facultades suficientes de dominio, ya que la operación de factoraje es, en esencia, de compra-venta de derechos; de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.**

Una vez recabada la información, el factor manda a verificar la sociedad en el Registro Público de Comercio y las propiedades del Registro Público de la Propiedad. Finalmente realiza un estudio de crédito formal, aprobándose o declinándose la operación en un comité de crédito. El resultado de la solicitud de crédito por lo general tarda cerca de diez días, un plazo notablemente corto.

3.2 ESTUDIO DE CREDITO DE LA EMPRESA.

3.2.1 INFORMACION CUANTITATIVA.

El estudio de crédito consiste principalmente en un análisis financiero, cuyo objetivo es determinar la calidad crediticia, moral, financiera y económica del solicitante del factoraje. Para interpretar los datos seleccionados con objeto de notar las particularidades estructurales de la empresa que se examina, se emplean "razones" con las que se expresan las proporciones entre los distintos grupos contables de la información financiera con que se cuenta.

Es conveniente aclarar que dentro de un análisis financiero no es necesario la aplicación de la totalidad de las razones, sino que el número empleado sea en función al objetivo de dicho análisis. Para el estudio de las razones financieras, resulta útil clasificarlas de acuerdo a su aplicación como se muestra a continuación:

Liquidez

- 1. Liquidez a corto plazo o razón del circulante.**
- 2. Activo de pronta realización.**
- 3. Solvencia inmediata o prueba del ácido.**
- 4. Solvencia a largo plazo.**

Estabilidad

- 1. Apalancamiento u origen del capital.**
- 2. Endeudamiento.**
- 3. Inversión propia.**

Actividad

- 1. Rotación de cuentas por cobrar.**
- 2. Rotación de inventarios.**
- 3. Eficiencia de las ventas.**
- 4. Rotación de cuentas por pagar.**

Rentabilidad

- 1. Rendimiento del activo de operación.**
- 2. Rendimiento del capital.**
- 3. Rendimiento de las ventas.**
- 4. Rendimiento del activo total.**
- 5. Cobertura del interés.**
- 6. Protección por cargos fijos.**

3.2.2 INFORMACION CUALITATIVA

Las razones financieras son aquellas que relacionan cifras de los estados financieros con objeto de conocer hechos y tendencias que de otra manera quedarían ocultos. Sin embargo, tales hechos y tendencias son solamente un efecto; su causa ordinaria e inmediata es la actuación humana. Son concretos dichos hechos y situaciones por ser un resultado de la actuación humana y por pertenecer a una empresa determinada. En consecuencia, el estudio analítico de los estados financieros de una empresa, por la naturaleza misma de los estados y por la índole del estudio, se debe hacer tanto cuantitativa como cualitativamente a pesar de que los factores de orden cualitativo son difíciles de medir.

La información cualitativa da un contexto más amplio de la empresa que se analiza, dando a conocer los antecedentes generales, los orígenes de la empresa y en manos de quien se encuentran las riendas de ésta, lo que permite al factor conocer el tipo de administración que realiza la empresa. Otros puntos que son importantes son los aspectos de mercado, su potencial en cuanto a productos y producción, así como las innovaciones tecnológicas además de las restricciones y el medio jurídico legal que las enmarca.

De manera particular, para el análisis del factoraje, la información cualitativa puede pesar de manera determinante ya que lo que se hace en este tipo de operación es comprar documentos, los que en determinado momento, pueden pertenecer a una compañía totalmente solvente y con un gran prestigio o a una compañía en un estado de insolvencia con un bajo prestigio.

3.2.3 ENFOQUE DEL ANALISIS FINANCIERO DE ACUERDO A LA MODALIDAD DEL FACTORAJE

Los criterios que el factor toma en cuenta para autorizar una línea de crédito dependen, entre otras cosas, del tipo o modalidad del factoraje que el prospecto solicite. Por lo tanto, el enfoque del estudio de crédito varía de acuerdo al tipo de factoraje solicitado:

a) Factoraje con recurso:

El estudio se suscribe al análisis en primera instancia del recurso, partiendo inicialmente del comportamiento operativo de la empresa, análisis del capital de trabajo y liquidez. El enfoque de este análisis se dirige principalmente a ritmo de crecimiento de ventas, solvencia mediata e inmediata, rotación de cartera e inventarios, generación de flujos, estructura financiera, productividad, capacidad de pago, y otros elementos no financieros. En factoraje con recurso el estudio de crédito se dirige principalmente al cliente prospecto, ya que es éste el que cubrirá la deuda en caso de que el comprador no lo haga. También se toma en cuenta la cartera del cliente, pero este aspecto es menos importante que la situación financiera del cliente prospecto.

b) Factoraje sin recurso:

En este tipo de operación, la decisión sobre el riesgo tendrá que evaluarse respecto a la calidad de los documentos, es decir, el prestigio de la empresa que le pagará al factor. Se trata de un estudio de cartera solamente, ya que en caso de incumplimiento será el factor quien asuma el riesgo. Los factores que se toman en cuenta respecto a la cartera del cedente son:

- Calidad de la cartera
- Calidad del producto
- Política sana de ventas
- Cartera repetitiva
- Clientela diversificada
- Rotación de la cartera
- Distribución geográfica de los compradores
- Importe de devoluciones, rebajas y descuentos

- Importe de las ventas
- Numero de facturas
- Venta de subsidiarias, accionistas, etc.
- Seriedad en las entregas
- Ventas crecientes
- Competitividad de su producto

c) Factoraje a proveedores:

En este caso el análisis se hace bajo los criterios del factoraje con recurso, enfocándolo hacia la empresa compradora. Esta operación descansa en el estudio de la compañía que solicita la línea, haciéndose un análisis completo que abarca el comportamiento operativo, estructura financiera, análisis de capital de trabajo y liquidez, ya que será la compañía quien liquide las cuentas.

Una vez realizado el estudio de crédito por el factor, si éste considera que el prospecto cumple con suficientes requisitos para que se le autorice el crédito solicitado, generalmente se presenta la información ante un comité de crédito, el cual tomará la decisión final. Este comité fijará el límite del monto del crédito en caso de un resultado positivo.

Como se mencionó anteriormente, la aprobación de la línea de factoraje y sus condiciones son inmediatamente informadas al prospecto; una vez aceptadas por éste, se procede a elaborar el contrato del factoraje financiero.

3.3 ELABORACION DEL CONTRATO DE FACTORAJE

3.3.1 EL CONTRATO NORMATIVO

El contrato de promesa de factoraje, conocido en el medio como "contrato normativo", tiene como objetivo documentar la línea de factoraje autorizada a un cedente, especificando los derechos y obligaciones del factor y de la empresa cedente.

El contrato normativo debe regirse por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, que es la que define y regula, sin perjuicio de que en forma supletoria pueda complementarse en otras leyes en los aspectos no definidos por aquella.

Todos los contratos de factoraje tienen que ser expresamente autorizados por la Comisión Nacional Bancaria. En el contrato normativo se establecen las bases de operación, obligando a las dos partes a celebrar una serie numerosa e indefinida de contratos llamados definitivos que son los contratos de cesión, los cuales se elaboran cada vez que se haga una cesión de derechos. Por el hecho de firmar el contrato normativo, el factor adquiere la obligación de respetar la línea de factoraje por el periodo del contrato, siempre que el cedente cumpla con las estipulaciones señaladas en el mismo. En este contrato no se adquiere ni se transmite la propiedad de las cuentas por cobrar; esto surgirá en la firma de los contratos específicos de cesión. Como ya se mencionó antes, la firma del contrato normativo y de los contratos de cesión, exige por parte de los representantes del cedente, que éstos tengan facultades de actos de dominio.

Las características básicas de la operación que se establecen en el contrato normativo son:

- Importe máximo que se aceptará en cesión, el cual se establece en forma revolvente,
- Plazo de convenio (generalmente es de un año),
- Intereses normales (por la operación),
- Intereses moratorios (por incumplimiento de algún pago)
- Comisión de cobranza,
- Plazo mínimo y máximo de vencimiento de los créditos a ceder (generalmente de 15 a 120 días).
- Lugar de pago de los anticipos (domicilio del factor o depósito en cuenta del cedente).

Las obligaciones y derechos principales del cedente son :

- Responsabilidad sobre la legitimidad de los créditos transmitidos.
- Obligación solidaria respecto del pago de los créditos (factoraje con recurso).
- Reembolso inmediato de los pagos que reciba sobre créditos cedidos.
- No construir gravamen sobre su cartera.
- Recibir anticipo sobre los créditos cedidos según el porcentaje convenido (entre 60 hasta 100%).
- Entregar todos los documentos y comprobantes necesarios para que el factor efectúe la cobranza.
- Recibir información veraz y oportuna del factor, respecto a su cartera cedida y el estado de su saldo.

Las obligaciones y derechos principales del factor son:

- Reembolso inmediato al cedente, de la porción no anticipada, al efectuar los cobros.**
- Notificar a los compradores los créditos recibidos en cesión.**
- Seleccionar y aceptar la cartera prometida en cesión.**
- Efectuar revisión de los registros contables del cedente e informar continuamente al cedente sobre éstos.**

3.3.2 CONTRATO NORMATIVO DE FACTORAJE CON RECURSO

El contrato normativo de factoraje con recurso es relativamente más complejo en comparación al contrato normativo del factoraje sin recurso. En el contrato de factoraje con recurso es necesario especificar las obligaciones tanto del cedente como del fiador en relación a la legitimidad y cobro de los documentos cedidos. Se debe explicar el procedimiento a seguir en caso de que el factor no pueda cobrar la totalidad de los derechos de crédito, los intereses moratorios que el cliente estará obligado a pagar, la manera en que el fiador pagará en caso de que el cedente sea incapaz de cubrir la deuda, etc. También en este contrato se especifican el procedimiento, las obligaciones y responsabilidades del cedente en caso de delegación al cliente de la administración y cobranza de los derechos de crédito. A diferencia del contrato normativo de factoraje sin recurso, el contrato de factoraje con recurso incluye un pagaré de garantía que sirve para respaldar al factor por el monto total de la línea autorizada. Este pagaré lo suscribe el cedente a la vista.

Al igual que el contrato de factoraje, la redacción del pagaré debe estar expresamente autorizada por la Comisión Nacional Bancaria. Los pagarés deben identificar los contratos de los que previenen y serán NO NEGOCIABLES. Cabe mencionar que el pagaré puede suplirse mediante pagaré que se suscriba por cada cesión.

3.3.3 CONTRATO NORMATIVO DE FACTORAJE SIN RECURSO

En este contrato es más sencillo que el anterior debido a que en las operaciones de factoraje sin recurso ni el cedente ni un aval son responsables por el pago de los derechos de crédito. Por esta razón tampoco se emite un pagaré de garantía. En este tipo de contrato lo más importante es mencionar la legitimidad de la sociedad mercantil representada por el cliente y la obligación de éste de garantizar la existencia y legitimidad de los títulos de crédito que transmitirá.

3.3.4 CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO

Este contrato sirve para ejercer cada disposición de la línea de factoraje, fungiendo como un anexo del contrato normativo que identifica los derechos de crédito transmitidos. En este contrato se detallan los datos específicos de los créditos que se están cediendo en cada cesión:

- El nombre del deudor de los documentos.
- El domicilio de pago.
- El tipo de documentos y datos de identificación (número de factura).
- Importe individual y total de los documentos cedidos.
- La fecha de inicio de la cesión.
- La fecha de vencimiento.
- El porcentaje de financiamiento sobre el valor nominal de los documentos transmitidos.

En el contrato de factoraje financiero o contrato de cesión se debe especificar el tipo de operación que se está efectuando: Con recurso, con delegación de la administración y cobranza de los derechos de crédito o sin recurso.

3.3.5 LA NOTIFICACION

La notificación es el elemento legal que representa la transmisión de derechos de crédito frente a terceros. A través de la notificación se le informa al deudor de los documentos, que estos han pasado al poder del factor y por lo tanto deberán ser pagados a nombre del factor en su fecha de vencimiento. La notificación puede efectuarse en cualquiera de las formas siguientes:

- a) Por la entrega del documento comprobatorio del derecho de crédito en el que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por deudor.**
- b) Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex o telefascímil contraseñado o cualquier otro medio que evidencie su recepción por parte del deudor.**
- c) Notificación realizada por fedatario público.**

La notificación debe ser realizada en el domicilio del deudor (el que señalan los documentos cedidos), ante su representante legal o cualquiera de sus empleados. El factor tiene la obligación de notificar al deudor dentro de los diez días siguientes a la fecha de celebración del contrato de cesión.

La notificación debe de especificar el tipo de documento cedido, su número de identificación, la fecha del vencimiento y el importe. Por lo general las empresas de factoraje notifican al deudor a través de una carta escrita por ellas mismas en papel membretado.

A continuación se presentará un ejemplo práctico de una cesión de factoraje financiero con la finalidad de aclarar cualquier aspecto relacionado al procedimiento de utilización de la línea de crédito.

3.4. UTILIZACION DE LA LINEA DE CREDITO

El primer paso que el cedente debe tomar cuando desea utilizar su línea de factoraje es mandar una relación de los documentos que va a ceder al factor. En esta relación debe detallar quien es el comprador o deudor de cada documento, el número y tipo de documento, la fecha de cobro, el importe individual de cada uno, y el importe total de los documentos cedidos. Una vez que el factor revisa que el cedente tiene suficiente espacio dentro de su línea de crédito y que los documentos a ceder están en orden y cubren los requisitos establecidos en el contrato normativo, se elabora el cálculo de la cesión.

IV BENEFICIO DEL FACTORAJE FINANCIERO EN LA PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA.

Los desarrollos mundiales de apertura económica y política observados en la mayor parte de los países indistintamente de su sistema de organización social, han conducido a cambios profundos en la estructura de las relaciones de intercambio comercial afectando el funcionamiento tradicional de las empresas.

La apertura comercial, los avances tecnológicos, en materia de producción, comunicación, transporte y la demanda política de mejores niveles de vida para la población, han impulsado a los países y a las empresas a modificar sus estructuras internas y ampliar su relación con el exterior.

La competencia se ha vuelto inflexible entre los países y entre las empresas en su afán de conservar los mercados tradicionales y de penetrar en los de nueva creación. Como resultado, se observa una tendencia hacia una mayor eficiencia de los sectores industriales, comerciales y de servicios, ajustandose a un cambio de actitudes de fondo que darán origen a una nueva etapa de desarrollo mundial.

Una empresa que comprende la estructura global en que se desenvuelven sus actividades, está en la posibilidad de planear sus acciones de acuerdo a los cambios presentes o previsibles y de actuar en beneficio de ella misma y del entorno donde se desarrolla. Ahora mas que nunca aquella que sabe analizar y preveer está en posición de planear sus actividades y de aprovechar las nuevas circunstancias en su beneficio.

Como instrumento, el factoraje permite a la empresa recibir en forma eficiente un conjunto de servicios financieros y administrativos que le ayudan a reactivar sus operaciones y a encaminarlas hacia los objetivos deseados.

El factoraje comprende una gama de servicios, que aplicados en conjunto, bajo un plan previamente concebido, dan origen a todo un sistema operativo y de control a disposición de las empresas. La solución para enfrentar con éxito el reto constituido por una competencia abierta y vigorosa, consiste en identificar y atender eficientemente fenómenos específicos del mercado.

La búsqueda y ofrecimiento efectivo de productos y servicios en un contexto de competencia libre, requiere invariablemente de la especialización tanto interna como externa de las empresas. Esta permite desarrollar ventajas comparativas tanto en el perfeccionamiento de los bienes y servicios ofrecidos, como en su costo, en virtud de los beneficios que aportan las economías a escala y la concentración de esfuerzos. Para lograr ventajas comparativas significativas, las empresas deberán adecuar su mentalidad y reestructurar sus planes y programas de trabajo, en función de la especialización que los mercados determinen.

El proceso lógico de adecuación a las nuevas condiciones de mercado, ayuda invariablemente a la contratación de servicios especializados y al establecimiento de estructuras flexibles y procedimientos capaces de responder a las situaciones dinámicas de su entorno.

Es materialmente imposible que una empresa, por bien administrada que esté, pueda efectuar todas sus actividades en forma eficiente y simultáneamente prescindir de los bienes y servicios especializados disponibles en el mercado.

Para ilustrar lo anterior analizaremos un caso específico. Una de las funciones básicas realizadas por la mayor parte de las empresas, consiste en el estudio y otorgamiento de líneas de crédito comercial a sus clientes para la venta de sus bienes o servicios. Si bien es cierto que la empresa puede realizar un estudio propio de la solvencia del deudor y determinar con ello el monto máximo de crédito autorizado, así como el plazo y las garantías, es evidente que un FACTOR FINANCIERO puede realizar el mismo servicio con claras ventajas sobre las empresas no especializadas debido a la experiencia adquirida en ese campo.

El FACTOR tiene una experiencia acumulada de miles de créditos otorgados profesionalmente y supervisados estrechamente a través del tiempo. Posee información muy valiosa sobre la conducta del pago de las empresas, así como el cálculo de los créditos otorgables y recuperables. Cuenta con información relativa a la administración interna de las empresas y observa sus relaciones, actividades y cumplimiento con sus proveedores.

Así mismo, detecta inmediatamente la tendencia del mercado por sector y ubicación geográfica. Adicionalmente tiene conocimiento inmediato acerca de variables que pudieran influir en el acontecimiento de las metas empresariales, tales como la presentación de demandas mercantiles, laborales, fiscales, o de otra índole, así como de modificaciones a las leyes, reglamentos o disposiciones oficiales que afecten la calidad crediticia de los clientes. Todo lo anterior, aunado al análisis financiero especializado permiten al determinar el nivel de riesgo existente y disminuir las pérdidas ocasionadas por moras o incumplimiento de pagos.

El servicio de análisis de crédito lo efectúa el FACTOR en forma rápida y a una fracción del costo que incurriría otra empresa en realizarlo. Así la especialización permite, a un costo más bajo, ofrecer un mejor servicio, tanto en la calidad como en el tiempo de respuesta. Generalizando los conceptos ya analizados, se puede asegurar que en igualdad de condiciones de competencia, las empresas tendrán que contratar de terceras compañías aquellos insumos o servicios que les permita reducir sus costos y aumentar su eficiencia. El riesgo de no hacerlo propiciaría una pérdida de competitividad y de mercado.

La especialización del FACTOR no sólo se concentrará en el estudio y otorgamiento del crédito comercial, sino a todos y cada uno de los siguientes grupos y servicios:

- **Financiamiento inmediato: liquidez a la vista.**
- **Otorgamiento de capital de trabajo a corto plazo.**
- **Liquidez y garantía de pago a proveedores.**
- **Análisis y evaluación del crédito comercial.**
- **Administración de las cuentas por cobrar.**
- **Administración de la cobranza.**
- **Sistematización y simplificación contable.**

La especialización no sólo beneficia a las empresas por el bajo costo de sus servicios y por la disponibilidad inmediata de recursos, sino que libera a los administradores de múltiples tareas, permitiéndoles enfocar su esfuerzo en áreas más importantes y productivas para las compañías.

El fundamento de la administración financiera y administrativa consiste en :

- 1.- Determinar los objetivos que mayor beneficio aporten a la empresa.**
- 2.- Establecer los programas específicos mediante los cuales aquellos serán alcanzados.**
- 3.- Seleccionar y utilizar los instrumentos que faciliten controlar los procesos internos de las empresas y enfocarlos en la dirección correcta.**

El sistema de servicios de factoraje conforma un conjunto de instrumentos que ofrece la posibilidad de afectar las variables financieras y administrativas más importantes, presentes en la actividad industrial, comercial y de servicios.

A continuación se describen los beneficios más importantes aportados por los diversos servicios de factoraje, haciendo referencia a su aprovechamiento y a las variables financieras y administrativas que afectan.

4.1 LIQUIDEZ INMEDIATA

Al establecer un contrato de factoraje, la empresa participante obtiene liquidez inmediata por medio de un cheque o un depósito directo de la cuenta bancaria. La liquidez proporciona importantes beneficios secundarios:

- a) Descuentos por pronto pago.- El costo del factoraje es menor a los descuentos por pronto pago ofrecidos por los proveedores, generando una utilidad financiera aún antes de iniciar los procesos de transformación y ventas.**
- b) Preferencia en el abasto.- Al pagar de contado se obtiene de los proveedores preferencia en el abasto, en los precios de la materia prima y en las condiciones de compra. La capacidad de negociaciones se fortalece.**
- c) Nivelación de los flujos de caja.- El factoraje fortalece la generación de un flujo de caja ligado a las necesidades reales de la empresa, propiciando una administración más sencilla de las finanzas evitando la contratación de créditos alternos, en desventaja o erróneos. El factoraje es especialmente útil para empresas con ventas estacionales y cobranzas irregulares.**

4.2 OTORGAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO

Los recursos obtenidos vía factoraje conforman un capital de trabajo ligado a la capacidad de las empresas de colocar sus productos en el mercado.

Entre los beneficios secundarios asociados al capital de trabajo se encuentran:

a) Incremento en las ventas y utilidades.- La capacidad de venta mejora la necesidad de recurrir a otros tipos de financiamientos que comprometen el futuro de las empresas.

b) Niveles óptimos de inventarios.- Una liquidez inmediata, aunada a un buen capital de trabajo permite construir inventarios óptimos de venta, inventarios que se adecúan a las necesidades del mercado y no a los vaivenes de la cobranza. Disminuye el riesgo de mantener inventarios estáticos o innecesarios.

c) Inafectabilidad de la captación de financiamientos bancarios.- Debido a que la operación de factoraje se fundamenta en la venta de las cuentas por cobrar de las empresas, éstas enajenan sus documentos de cartera y no adquieren pasivos. El financiamiento proviene de una recuperación anticipada de las cuentas por cobrar.

4.3 PROTECCION CONTRA PROCESOS INFLACIONARIOS

Al vender de inmediato sus cuentas por cobrar vía factoraje, las empresas evitan esperar el vencimiento, periodo durante el cual el poder adquisitivo pierde terreno frente a una tasa inflacionaria de la cual carecen de control. Con el factoraje, las empresas pueden transferir sus activos monetarios a físicos. Estos últimos se revalúan con el tiempo propiciando mayores niveles de utilidad.

4.4 REDUCCION DE COSTOS FINANCIEROS

Las operaciones de factoraje usualmente no están sujetas al cobro de comisiones por apertura de líneas, ni por renovación de las mismas, ni se requiere reciprocidad en saldos o en balances compensatorios, ni se cobran tasas moratorias ni otro tipo de cargos financieros. Unido a lo anterior, las tasas de descuento en la compra de documentos son muy competitivas y varían en conformidad al mercado de dinero.

4.5 LIQUIDEZ A PROVEEDORES

Mediante el establecimiento de un contrato de factoraje destinado a sus proveedores, se hace posible renovar y mantener mayores plazos de pago y, al mismo tiempo, obtener un buen abasto mediante las transferencias de los beneficios del factoraje a los proveedores.

4.6 REDUCCION DE LOS COSTOS OPERATIVOS EN LOS DEPARTAMENTOS DE CREDITO Y COBRANZA

La custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar corren a cargo de la empresa de factoraje, permitiendo un ahorro en personal, equipo de computación, vehículos, espacio y tiempo de los departamentos de crédito y cobranza. Con ello la empresa puede enfocar sus esfuerzos hacia la producción y venta, dejando la administración de los documentos y la cobranza a 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 número mayor de proveedores. La calidad crediticia queda registrada para beneficio de todos los proveedores.

4.7 INFORMACION DE CREDITO

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

4.8 SIMPLIFICACION CONTABLE

El control de los libros auxiliares de ventas, cobranzas y bancos se reduce al sustituir las cuentas por cobrar de cada cliente por una sola que consolida todas las operaciones. Las empresas de factoraje financiero mantienen estados de cuenta mensuales que señalan las operaciones y montos realizados así como los saldos iniciales y finales.

Del conocimiento de la mecánica de operación y de los beneficios que aporta cada uno de los diversos servicios ofrecidos por el factoraje, es posible integrar un plan adecuado que contenga la combinación específica y modalidades requeridas por cada empresa para conducir los procesos productivos hacia caminos fructíferos.

V. ANALISIS CONTABLE DE LA OPERACION DE FACTORAJE FINANCIERO.

La contabilidad del cedente se ve modificada al vender o ceder todas o parte de sus cuentas por cobrar, estableciendo para ello nuevas cuentas de registro con relación a ésta operación.

El registro y control de sus operaciones a crédito se ve radicalmente reducido, ya que las cuentas de los compradores se sustituyen por una nueva denominada FACTOR, que funciona como una cuenta corriente. El registro de la operación debe apegarse a lo ya establecido en el contrato normativo, en lo que se refiere a : "Eliminar su activo por haber transmitido la propiedad, todos los créditos cedidos al FACTOR en cumplimiento de este contrato, no debiéndolo registrar como descuento de documentos, ni como pasivo; en caso de que el contrato no incluyera la leyenda antes escrita, el registro de la operación se debe llevar a cabo de acuerdo a los principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

En el factoraje "ceder" equivale a "vender", es decir, que al momento de entregar las cuentas por cobrar al FACTOR, éstas dejan de ser parte del activo del cedente, si la operación fue un factoraje sin recurso, pero si la cesión de su obligación contractual de recibir los anticipos pactados y el pago del remanente al momento en que los créditos sean liquidados.

5.1 DESCRIPCION CONTABLE DEL FACTORAJE EN LIBROS.

Por ser el factoraje en libros una modalidad en la cual la empresa de factoraje adquiere cuentas por cobrar y el cedente las conserva en posesión, siendo responsable de la custodia y cobro de las mismas. Una vez autorizada la contratación del factoraje en libros, se procede a los siguientes pasos:

- 1.- Se firma el contrato sancionando las garantías y porcentajes de reservas requeridas.
- 2.- La empresa de factoraje adquiere las cuentas por cobrar de la cedente y le paga el precio convenido (aplicando el descuento pactado).

3.- Se adjunta la relación de las cuentas por cobrar adquiridas por la empresa de factoraje.

4.- En el mismo acto la empresa de factoraje le delega al cedente la custodia y cobranza de esas cuentas por cobrar adquiridas.

5.- Se acuerda la fecha en que el cedente debe entregar el importe total de los documentos negociados a la empresa de factoraje, aún los no cobrados.

6.- El cedente realiza la cobranza disponiendo a su criterio de los recursos obtenidos.

7.- Al llegar la fecha acordada para el pago de las cuentas por cobrar negociadas, el cedente paga a la empresa de factoraje el importe total de aquellas.

El registro contable de factoraje en libros es sencillo, las cuentas por cobrar negociadas con la empresa de factoraje usualmente se controlan através de :

A) Cuentas de Orden y

B) Cuentas complementarias de Activo.

En el primer caso se requiere registrar la baja contable de la operación vendida de las cuentas por cobrar, afectando tanto las cuentas de mayor como los auxiliares y abrir cuentas de orden con sus respectivos auxiliares.

En el segundo caso, no se afectan las cuentas de mayor ni sus auxiliares, pero es necesario crear una cuenta de mayor deductiva del activo circulante, sin nuevos auxiliares; en esta cuenta se registra la proporción vendida. Para este caso será necesario agregar una clave (o un campo, en el caso de procesamiento electrónico de datos), al número de factura o referencia, que identifiquen los documentos negociados.

La cobranza de las cuentas por cobrar negociadas, realizada por el cedente también se controla en contabilidad hasta el día en que se pague a la empresa de factoraje.

Ejemplo de la operación:

Datos:

a).- Mandato de las cuentas por cobrar operadas: \$ 125,000.00

b).- Porcentaje de aforo o recerva: 20%

c).- Tasa de descuento: 36% anual.

d).- Plazo del contrato 60 días.

e).- Comisión a favor de la empresa de factoraje 1%.

Asientos de Contabilidad:

1.- Se firma el contrato de factoraje en libros:

Monto de las cuentas por cobrar operadas	\$ 125,000.00
Menos aforo (reserva o garantía)	25,000.00

Valor de las cuentas por cobrar que adquiere la empresa de factoraje	\$ 100,000.00
Descuento (36% / 360 * 60)	6,000.00

por cobrar adquiridas

156	28,350.00	5,670.00	22,680.00
163	22,120.00	5,224.00	20,896.00
472	22,480.00	4,496.00	17,984.99
995	<u>24,390.00</u>	<u>4,878.00</u>	<u>19,512.00</u>
Suma	125,000.00	25,000.00	100,000.00

2.- Las facturas operadas se cobran en los siguientes términos a partir del día de la celebración del factoraje en libros:

- a).- La no. 156 se cobra en su totalidad a los 15 días.
- b).- De la no. 163 se cobra un abono del 80% a los 35 días.
- c).- La factura no. 472 se cancela por devolución de mercancías a los 42 días en un importe de \$ 11,500.00 (incluyendo el IVA)
- d).- La factura 979 se cobra en el día 50 pero se le otorga un descuento por \$1,150.00 (incluyendo el IVA)
- e).- La factura no. 995 no se logra su cobro en el término fijado y el cedente la recompra a la empresa de factoraje.
- f).- También recompra la factura 163 que no se cobró íntegramente.

3.- La empresa cedente paga a la empresa de factoraje el importe de las cuentas por cobrar adquiridas por factoraje en libros, la parte del aforo necesario.

Resolución:

CONCEPTO	DEBE	HABER
-1-		
Bancos	\$ 93,060.00	
Gastos financieros	6,940.00	
Cuentas por cobrar vendidas		\$ 100,000.00
Importe neto que recibe el cedente por la venta.		
-1a-		
Cuentas por cobrar en garantía COD. 25,000.00		
Garantías de factura COA.		25,000.00
-2-		
Bancos	28,350.00	
Cuentas por cobrar		5,670.00
Acreedores diversos (emp. de fact)		22,680.00
Cobro de la factura no. 156		
-3-		
Bancos	20,896.00	
Cuentas por cobrar		4,179.00
Acreedores diversos(emp de fact)		16,716.00
Cobro del 80% de la fact. 163		
-4-		
Bancos	10,980.00	
I.V.A. Traslado	1,500.00	
Cuentas por cobrar vendidas	11,500.00	
Devoluciones y rebaja sobre venta	10,000.00	
Cuentas por cobrar		15,996.00
Acreedores diversos		17,984.00
Cancelación de la factura 472		

CONCEPTO	D E B E	H A B E R
	-5-	
Bancos	\$ 22,510.00	
Gastos de Venta	1,000.00	
I.V.A.	150.00	
Cuentas por cobrar		\$ 5,882.00
Acreedores Diversos		18,928.00
Cobro de la fact. no. 979		
	-6-	
Cuentas por cobrar vendidas	19,512.00	
Acreedores Diversos		19,512.00
Recompra de la fact. no. 995		
	-7-	
Cuentas por cobrar vendidas	4,179.20	
Acreedores Diversos		4,179.20
Recompra de la factura no. 163		
	-8-	
Acreedores Diversos	100,000.00	
Bancos		100,000.00
	-8a-	
Cuentas por Cobrar vendidas	63,658.80	
Cuentas por cobrar		63,658.80

CUENTAS POR COBRAR

S) 125,000.00	5,670.00 (2)
	4,179.20 (3)
	15,996.00 (4)
	5,882.00 (5)
	63,658.80 (7a)
125,000.00	95,386.00

CTAS POR COBRAR VENDIDA

4) 11,500.00	100,000.00 (1)
5) 1,150.00	
6) 19,179.20	
6a) 4,179.20	
7a) 63,658.80	
92,700.00	100,000.00

BANCOS

1) 93,000.00	100,000.00
2) 28,350.00	
3) 20,896.00	
4) 10,980.00	
5) 22,510.00	
175,796.00	

GASTOS FIN. (DESC. C+C)

1) 6,940.00	
6,940.00	

ACREEDORES DIV.(FACTO.)

1) 100,000.00	22,680.00 (2)
	16,716.80 (3)
	17,984.00 (4)
	18,928.00 (5)
	19,512.00 (6)
	4,179.20 (6a)
100,000.00	100,000.00

DEV. Y REB. S/VTA.

4) 10,000.00	
10,000.00	

GASTOS DE VENTA

5) 1,000.00	

I.V.A. TRASLADADO

4) 1,500.00	
5) 150.00	
1,650.00	

CTAS. * COB. GARANTIA (COD)		GARANTIAS DE FACT. (COA)	
1a)	25,000.00		25,000.00 (1a

5.2 ASPECTOS FINANCIEROS

La utilización del factoraje como instrumento de movilización de crédito a corto plazo, mejora sustancialmente la liquidez del balance del cedente al incrementar el flujo de efectivo, o dicho de otra manera, se convierte en un elemento eficaz y dinámico.

La seguridad que ofrece el factoraje es contar con efectivo cuando se le necesita. Permite al usuario del mismo planear adecuadamente su tesorería, hacer frente a las necesidades de liquidez en los periodos en que las salidas de fondos son superiores a las disponibilidades líquidas y evitar mantener fuertes y costosos excedentes en épocas en que no es necesario contar con ellos.

La liberación de recursos a través del factoraje permite simultáneamente:

Reduce el volumen de deudas a corto plazo.

Mejorar el índice de solvencia inmediata.

Abrir nuevas posibilidades frente a las instituciones bancarias.

Satisfacer futuros compromisos financieros.

A continuación se presenta un Balance y las relaciones financieras de una empresa antes y después de utilizar el Factoraje.

CIA. INDUSTRIAL X, S. A.
ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995.

ACTIVO CIRCULANTE	ANTES	DESPUES
Caja y Bancos	1,137.00	7,937.00
Clientes	32,386.00	
Inventarios	17,813.00	17,813.00
Factor		9,716.00
	<u>51,336.00</u>	<u>35,466.00</u>
 FIJO		
Terreno, planta y equipo	56,515.00	56,515.00
Dep. acumulada	(37,757.00)	(37,757.00)
Neto	<u>20,758.00</u>	<u>20,758.00</u>
Total Activo	<u>72,090.00</u>	<u>56,224.00</u>
 PASIVO CORTO PLAZO		
Documentos por pagar	17,526.00	11,656.00
Proveedores	25,907.00	15,907.00
Otros Pasivos	5,237.00	5,237.00
	<u>48,670.00</u>	<u>32,800.00</u>

LARGO PLAZO

Acreedores a largo plazo	7,205.00	7,205.00
---------------------------------	-----------------	-----------------

CAPITAL CONTABLE

Capital Social	11,000.00	11,000.00
Reserva y utilidades	5,219.00	5,219.00
	<hr/>	<hr/>
	16,219.00	16,219.00

SUMA DE PASIVO CAPITAL	72,094.00	56,224.00
	<hr/>	<hr/>

Factor Líquido	1.05/1	1.08/1
Apalancamiento	3.45/1	2.47/1

Como se puede observar, después de utilizar el factoraje como fuente de crédito, la liquidez aumentó y el grado de apalancamiento disminuye.

VI. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE.

6.1 VENTAJAS.

- 1.- Implica un ahorro a la empresa usuaria respecto de todos los gastos propios de la actividad crediticia, los cuales se minimizan al reducir el pago de salarios y beneficios marginales de empleados del área de crédito.
- 2.- El factor tiene mayor acceso a información de mercado que aunado a su especialización dará como resultado una mejor elección de clientela susceptible de concederle crédito y de determinar hasta que límites es conveniente ese crédito. Una vez más hay que recordar que las empresas de factoraje generalmente están ligadas a algún grupo financiero, lo que les permite tener acceso a archivos financieros muy complejos, además de contar con la valiosa experiencia de personal especializado.
- 3.- Con este servicio todos los gastos inherentes a la cobranza tales como pagos a comisionistas, gasolina, teléfonos, etc., se ven reducidos al dejar esta función al factor.
- 4.- Mayor eficiencia en el cobro. Muchos deudores se vuelven morosos más por costumbre que por capacidad de pago, están hechos a la idea de que a cierto número de requerimientos de pago por parte del proveedor se hace la liquidación y no a una fecha que es el vencimiento de la factura. El factor cuenta con un equipo especializado para la cobranza que si bien no cambia la mentalidad de los deudores, si consigue el cobro de las cuentas en el menor tiempo posible, sea su recuperación vía normal o vía legal.
- 5.- El cedente elimina el riesgo de manejo de las cuentas por cobrar así como los costos administrativos inherentes a ésta función.
- 6.- Al transmitir la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesión, el cedente simplifica su contabilidad sustituyendo gran parte de sus cuentas por cobrar por un sólo concepto: "La Empresa de Factoraje". Si la cesión se hizo sin recurso ; el cedente eliminará toda contingencia sobre las cuentas cedidas.

7.- El elemento "tiempo-oportunidad" es la preocupación actual de los ejecutivos de finanzas pues éste determina la estrategia de financiamiento adecuado ante la escasez de recursos. El usuario mediante este instrumento podrá convertir en efectivo sus recursos representados por derechos de crédito antes de que éstos hayan vencido. Así pues, usar estos recursos implica aprovechar el "costo de oportunidad" haciendo posible la obtención de descuentos por pronto pago y otros beneficios por disponibilidad inmediata.

8.- El uso de esta alternativa de financiamiento no bloquea la posibilidad de contratar créditos con fuentes bancarias, y en cambio sí fortalece la situación financiera del usuario permitiéndole captar recursos de fuentes diversas.

9.- El cedente obtiene capital de trabajo valiéndose de sus propios recursos y no adquiriendo nuevos pasivos; es decir, sólo se lleva a cabo una sustitución de activos no líquidos por otros líquidos, disminuyendo las cuentas por cobrar y aumentando la cuenta de caja, por lo que no hay repercusión en la parte pasiva del balance, por tal motivo reduce el apalancamiento financiero de la empresa.

Si la ventaja financiera es atractiva para que una empresa contrate el factoraje, también lo son y en forma muy significativa aquellas ventajas que brindan los servicios no monetarios del factoraje, que indirectamente propician para el cedente la disminución de gastos y el ahorro considerable en el trabajo. Otras ventajas ofrecidas por el factoraje que aún no han sido comentadas son las siguientes:

10.- El cedente concentra los esfuerzos en su actividad básica que es la producción, comercialización o prestación de servicios, sin distraer sus recursos en áreas que no son centros de utilidad como son las áreas administrativas, aumentando así su capacidad para generar cuentas por cobrar que al cederlas le proporcionarán efectivo fortaleciendo su capital de trabajo y fomentando su crecimiento.

11.- Propicia el establecimiento de sistemas de control de efectivo y la elaboración de estudios de inversión a corto plazo, facilitando el desarrollo de estadísticas objetivas de producción, ventas y compras, y logra la información necesaria para elaborar programas precisos de flujo de fondos.

12.- A diferencia de financiamientos obtenidos en la Banca, con el factoraje no se obliga a reciprocidad alguna que esterilize recursos en cuentas de cheques, etc.

13.- En cuestión fiscal el costo de descuento es totalmente deducible, en virtud de que no constituye un interés sobre un crédito, sino la venta de un activo.

14.- Cuando la empresa cedente tiene ventas estacionales, por medio del factoraje puede llevar a cabo calendarios de anticipos que le permitan continuar con los ciclos productivos en tanto la cartera llega a su vencimiento.

15.- Protección en un proceso inflacionario. Como el financiamiento ofrecido por el factoraje es esencialmente para cubrir necesidades de capital de trabajo, la única posible pérdida para el usuario estará en el diferencial que pueda existir en el cambio, cuando la operación se pacte en moneda extranjera. Aplicando este inciso al contexto actual, vemos que nos encontramos en una situación de recesión en que la paridad del peso frente al dólar ha sido muy fluctuante en los últimos meses sin poder precisar con seguridad hasta que fecha quedará estable aún, por lo que si en este momento se contratara en moneda extranjera (dólar) con una empresa de factoraje, no sería conveniente, por la gran fluctuación de la moneda.

6.2 DESVENTAJAS

1.- En una empresa seria pero no reconocida, el servicio representa para el factor un grado de riesgo considerado, lo cual incrementa el costo del servicio.

2.- La concentración de la cartera en empresas denominadas "AAA" o de alto prestigio, limita la función principal del factoraje que es el financiamiento de la cartera.

3.- Los factores se han dedicado básicamente al financiamiento y no han desarrollado los servicios adicionales del factoraje financiero.

4.- La fecha de cobro en ocasiones no puede determinarse en el momento que se adquieren los documentos, debido a prácticas comerciales arraigadas, las devoluciones parciales de mercancía que aplica el deudor, ya sea en la misma factura o en otras que amparan operaciones futuras; la programación de pagos que el deudor efectúe de sus cuentas por pagar, etc.

5.- El carácter quirografario del servicio ocasiona que la empresa cedente pueda falsificar o desvirtuar la documentación con los perjuicios que conlleva.

VII PANORAMA SOBRE LA SITUACION ECONOMICA EN EL

CONTEXTO ACTUAL Y SU RELACION CON EL FACTORAJE.

La gran devaluación del peso en diciembre de 1994, ocasionó una severa crisis financiera cuyos efectos han alcanzado a todos los ámbitos de la actividad económica, incluyendo al factoraje.

Dicha inestabilidad repercutió sobre variables macroeconómicas fundamentales como son las tasas de interés, el tipo de cambio y el ritmo de la actividad productiva.

En México se habla de una franca depresión; registrándose en el tercer trimestre de 1995 una caída del 9.6% en el producto interno bruto, uniéndose a la contracción del 10.5 del segundo y el descenso del 0.8 del primero. Durante los primeros nueve meses de 1995 la economía mexicana se desplomó 7%, cifras que no se registraron desde principios de siglo, con la Revolución Mexicana.

La crisis de diciembre puso al descubierto la sobrevaluación del peso, el crecimiento artificial, inducido políticamente para mantener un ilusorio bienestar social. Con la devaluación monetaria, las autoridades pensaron que se correrían los desequilibrios macroeconómicos, que sería como en el primer año del sexenio de Luis Echeverría.

En una economía globalizada se pretendió engañar a los inversionistas con una burbuja especulativa. Los inversionistas al descubrir las "cuentas alegres" de las autoridades hacendarias, salieron como "estampida" del país. El ajuste de los desequilibrios, que debió hacerse de manera ordenada, se convirtió en un traumático proceso, que elevó la inflación al nivel de finales de los ochenta, desaparecieron en unos meses las fuentes de trabajo creadas en el sexenio pasado.

Al combatir la crisis financiera se provocó una recesión de gran magnitud, al incrementar de una manera ilógica las tasas de interés. En el segundo y tercer trimestre se registró un decrecimiento del 10%. La destrucción de las fuerzas productivas y la crisis deudora agravada con el aumento del costo del dinero son un obstáculo para la supuesta recuperación.

EL plan de ajuste para tal efecto debería ser más racional y evitar los aspectos más negativos.

Frente a un entorno económico adverso, las autoridades adoptaron un programa económico cuyos objetivos son entre otros:

- ° Recuperar la estabilidad financiera y la posibilidad de acceder nuevamente a los mercados internacionales de capital.**
- ° Fortalecer las finanzas públicas para promover el ahorro interno.**
- ° Acortar en el menor tiempo posible, los efectos inflacionarios de la devaluación.**
- ° Ajustar de manera ordenada, el desequilibrio en la cuenta corriente.**
- ° Minimizar el impacto de la crisis financiera sobre el sistema de pagos.**
- ° Atenuar los costos sociales del ajuste.**

En este contexto las autoridades constituyeron un Fondo de Estabilización Cambiaria con apoyo de las Instituciones Financieras Internacionales. Los fundamentos de la economía no han sido tan firmes como se menciona, ya que por consecuencia no enfrentaríamos la depresión. La irrealidad de los años anteriores se está pagando. Reconstruir la economía será más difícil y complicado de lo esperado.

Con todo esto podemos decir que el factoraje se encuentra en un proceso de estancamiento temporal; que no ha podido cumplir con su objetivo principal, que es el de proporcionar una adecuada fuente de financiamiento a las empresas. Originándose sus recursos por medio de los bancos y sus clientes siendo que éstos tampoco cuentan con el suficiente capital para seguir apoyando a la empresa de factoraje, en el ciclo económico se encuentran inmersos muchos elementos que dependen unos de otros, afectándose entre sí, es por eso que el factoraje se ha visto afectado también por aspectos del entorno donde se desenvuelve, el sistema bancario también se encuentra en una situación difícil sin poder tomar las medidas correctivas para regresar al camino adecuado, esperando el nuevo plan del gobierno para volver a reactivar la economía, aunque de antemano sabemos que se trata de un proceso lento.

CONCLUSIONES.

El factoraje es una alternativa de financiamiento pues la empresa que decide vender su cartera, más que pensar en obtener el servicio de custodia, administración y cobranza, lo que busca es financiamiento justo, con una serie de beneficios de carácter comercial, fiscal y financiero.

El contar con el servicio de factoraje no significa que una empresa pueda sustituir totalmente a su departamento de crédito y cobranzas, sólo lo reduce ya que la empresa de factoraje realiza una selección de sus compradores.

La flexibilidad del servicio de factoraje permite no sólo un financiamiento a través de la operación propia de la empresa, sino que además se reducen gastos de cobranza, ayuda a dar mayores plazos de cobro, da asesoría especializada en la evaluación de clientes e incluso acelera el ciclo económico de la empresa coadyuvando al aprovechamiento del "costo oportunidad".

El factoraje financiero como se había mencionado anteriormente incrementa el capital de trabajo de la empresa, aumenta el rendimiento sobre la inversión de los accionistas mejorando su liquidez. Ya que la planeación y el control del movimiento del efectivo es de suma importancia para que la empresa brinde información que permita evaluar el desempeño, tomar medidas para corregir fallas y además, permita reevaluar los planes elaborados a la luz de nuevas situaciones.

Para concluir, cada arreglo de factorización es único, y las ventajas y desventajas de la factorización para empresas determinadas, se puede valorar solamente a través de los resultados que obtiene con el uso frecuente y sistemático de esta fuente de financiamiento.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- **Comisión Nacional Bancaria.**
- 2.- **Diario Oficial de la Federación. Reglas básicas de operación de las empresas de Factoraje Financiero. 16 de Enero de 1991.**
- 3.- **El Factoraje Actual en México. Asociación Mexicana de empresas de Factoraje, A.C., México, D.F., 1989.**
- 4.- **El Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Borja Martínez Francisco, Colección Popular, F.C.E. 1993.**
- 5.- **Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Ed.1995**
- 6.- **Planeación Financiera Estratégica, Bierman, Harold Jr., Ed. Continental, 1993.**
- 7.- **Reglamento de la Comisión Nacional Bancaria en materia de inspección, vigilancia y contabilidad.**
- 8.- **El Financiero 15 de Octubre de 1995.
Aumenta la Cartera Vencida en los Bancos.**
- 9.- **El Exselcior 23 de Noviembre de 1995.
México en franca depresión.**