

FACTORAJE FINANCIERO

Vende a crédito y
cobra de contado

ÍNDICE

I. PROPÓSITO	05
II. INTRODUCCIÓN	09
III. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL FACTORAJE	13
IV. ANTECEDENTES DEL FACTORAJE EN MÉXICO	17
V. DEFINICIÓN DEL FACTORAJE	21
VI. ¿QUIÉNES PARTICIPAN EN UNA OPERACIÓN DE FACTORAJE Y QUÉ ROL TIENEN?	25
VII. CONCEPTOS RELEVANTES EN EL FACTORAJE	29
VIII. MARCO LEGAL APLICABLE AL FACTORAJE FINANCIERO	37
IX. CLASIFICACIONES DEL FACTORAJE	41
X. MODALIDADES DE FACTORAJE DISPONIBLES ACTUALMENTE EN MÉXICO	53
Factoraje a clientes con recurso con cobranza directa	55
Factoraje a clientes sin recurso con cobranza directa	64
Factoraje a clientes con recursos con cobranza delegada	64
Factoraje a proveedores con títulos de crédito	72
Factoraje a proveedores en plataforma electrónica	78
Factoraje internacional	84
XI. OPORTUNIDADES PARA EL FACTORAJE EN EL FUTURO	91

CAPÍTULO 1

Propósito

El objetivo de este E-book es brindar a las empresas mexicanas una comprensión detallada del factoraje en sus diversas modalidades, con la finalidad de que puedan beneficiarse del financiamiento que por medio de dicha figura se otorga a través de diferentes opciones.

Si bien el Factoraje tuvo un crecimiento relevante en los inicios de este siglo, por el desarrollo de plataformas electrónicas de Factoraje a Proveedores que permitieron acceso a financiamiento a miles de pequeñas y medianas empresas, aún hay mucho por hacer. El acceso a las modalidades de factoraje ha quedado limitado a las empresas que son proveedoras de grandes corporativos, pero existe un número muy importante de empresas cuyos clientes no son empresas AAA y requieren, de igual manera, obtener financiamiento. Será responsabilidad de la banca de desarrollo, en conjunto con la banca comercial y los intermediarios financieros especializados, el continuar desarrollando e implementando diferentes variantes del factoraje que permitan el acceso a mercados hoy no atendidos.

Por esta razón, este documento también tiene como objetivo que los nuevos ejecutivos de la banca y de los intermediarios financieros especializados conozcan que hay opciones diferentes al crédito para apoyar a sus clientes, y proporciona algunas ideas de cómo se han estructurado para que continúen desarrollando opciones para éstos, basando las iniciativas en

el valor que tienen las cuentas por cobrar. Si, además, consideramos que con el surgimiento de las FINTECH se pueden desarrollar nuevos productos utilizando tecnología que permita atender a un mayor número de empresas al incorporar herramientas que faciliten el análisis y la transaccionalidad, al tiempo que mitiguen el riesgo, de esta manera el factoraje y el financiamiento sobre cuentas por cobrar podrían tener una nueva dimensión.

Finalmente, se presenta el esquema del factoraje en el ámbito internacional, muy poco desarrollado en México y con enorme potencial, dado el volumen de exportaciones e importaciones que realiza nuestro país y que mayormente se realizan en cuenta abierta, es decir a plazo y sin garantías.

En resumen, deseamos que este documento sirva como inspiración para el desarrollo de ideas novedosas y de gran impacto en términos de número de empresas, basadas en la gran necesidad que tienen, particularmente las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), de contar con herramientas para financiar el capital de trabajo y equilibrar el desbalance que se genera al tener que pagar a proveedores antes de poder cobrar a los clientes.

CAPÍTULO 2

Introducción

Las PYMES enfrentan muchos retos para sobrevivir y ser sustentables y uno de los elementos cruciales para su desarrollo y crecimiento es sin duda el financiamiento, que puede presentarse tanto al inicio de sus actividades, como en un determinado momento de la vida de la empresa.



Por razones relacionadas a las características de su estructura, las mayores dificultades que enfrentan estas empresas están relacionadas con el escaso acceso al financiamiento, lo cual da lugar a tener que enfrentar un mayor costo financiero por tasas de interés más altas y periodos de amortización más cortos que los otorgados a las grandes empresas.

Frecuentemente, las instituciones financieras son exigentes con respecto a los documentos y garantías que se requieren al solicitar un crédito, por lo que sus apoyos quedan fuera del

ámbito de la mayoría de las PYMES, mismas que no alcanzan a cubrir los requisitos exigidos, y cuando los cumplen, se ven afectados por plazos inadecuados y tasas excesivamente altas, como reflejo del mayor riesgo percibido, por lo cual estas empresas ven restringidos sus planes de expansión.

Además, debe tenerse en cuenta que el sistema financiero tiene una elevada dependencia del entorno económico que lo rodea. En los periodos de inestabilidad económica se endurecen los requisitos para acceder al crédito y aumen-

tan las tasas de interés, y al mismo tiempo se incrementa la morosidad en los créditos. Ciertamente, existen consecuencias inmediatas para las PYMES con un menor acceso al crédito y mayores dificultades para la recuperación de sus ventas.

Es importante, ayudar a las PYMES a sobrellevar los periodos de recesión y proveerlas de herramientas para poder continuar con sus operaciones, ya que las mismas, a través de sus logros, ofrecen bienes y servicios que contribuyen con el progreso de la economía, generando ingresos y sobre todo, empleos.

El factoraje es una alternativa de financiamiento para obtener capital de trabajo, a través de la cual las empresas pueden obtener liquidez con base en sus cuentas por cobrar a un plazo determinado.

Es el factoraje una herramienta financiera cada vez más usada para proporcionar liquidez a las empresas que venden a crédito, eliminando así las costosas y engorrosas gestiones de cobranza, permitiéndoles mayor flexibilidad en sus créditos, convirtiendo sus ventas de corto plazo en ventas de contado y lo que es aún más importante, abriéndoles nuevas posibilidades de crédito.

En otras palabras a través del factoraje, las empresas hacen líquidas sus cuentas por cobrar, reducen los días de cobro de su cartera y en algunos casos los costos financieros pagados, pudieran significar mejores condiciones de precio al contar con recursos para pagar anticipadamente a sus proveedores.

Para aquellas empresas de reciente creación, o empresas en general con problemas de efectivo, el factoraje puede ser la solución que necesitan, ya que la aprobación del factoraje no se basa en el rating crediticio de la empresa solicitante, como normalmente ocurre con los préstamos tradicionales. Es por ello que el factoraje, también conocido como "factoring" por su traducción al inglés, representa una excelente opción para las denominadas PYMES.

CAPÍTULO 3

Antecedentes históricos del factoraje

El esquema llamado factoraje no es nuevo. Sus orígenes se remontan a la antigua Roma, donde los ricos fabricantes y comerciantes utilizaban un agente o factor mercantil para administrar las ventas de sus mercancías. Los registros muestran que el uso de estos agentes o factores creció a lo largo de la Edad Media.

Durante el período de colonización de los países europeos a partir del siglo XVI, los exportadores de bienes de consumo de los países de origen buscaron la ayuda de estos agentes o factores mercantiles para promover la comercialización de sus productos.

Estados Unidos

Esto fue especialmente importante en los Estados Unidos. Su población, en rápida expansión en el siglo XIX, se sumó significativamente a la demanda de mercancías europeas, particularmente textiles, que se utilizaron en la fabricación de prendas de vestir, ropa de cama y, por otra parte, muebles. En aquellos tiempos, sin transporte aéreo, teléfonos y fax, los exportadores sabían poco sobre el mercado y los clientes; y necesitaban mantener existencias en el país para proporcionar una entrega rápida.

Los servicios de estos factores generalmente incluían lo siguiente:

- tomar posesión física de los bienes en consignación;
- almacenarlos;
- encontrar compradores y entregarles los productos;
- hacer la cobranza a los compradores;

La remuneración del factor por estos servicios consistía en una comisión sobre el valor de los bienes vendidos y se deducía de los pagos realizados al principal.

Muchos factores prosperaron y, con el tiempo, pudieron ayudar a los exportadores con fi-

nanciamiento al otorgar préstamos contra los bienes recibidos en consignación. La garantía de estos préstamos estaba basada en el derecho que, con el tiempo, el factor había ganado para reembolsarse a sí mismo, a partir de la venta de aquellos bienes. Este derecho fue posteriormente ratificado por ley en varios estados mediante la adopción de las Leyes de Factores, que reconocen al factor un derecho o gravamen sobre los bienes, y la posibilidad de retenerlos en su poder hasta que se pagara el préstamo.

En la última parte del siglo XIX, el papel del factor estadounidense cambió radicalmente. La mejora en los sistemas de comunicación y transporte hizo que un exportador ya no necesitara enviar productos en consignación. Los productos podían ser vendidos por un agente de ventas local utilizando muestras y siendo enviados directamente al comprador.

Los exportadores, por lo tanto, ya no necesitaban los servicios de almacenamiento, comercialización y distribución del factor, pero muchos querían conservar sus servicios financieros.

La base legal de estos servicios financieros era la venta de los bienes reales que hacía el factor y el derecho que tenía de recuperar su financiación a partir de la cobranza del producto. En la nueva realidad, esto ya no podía suceder, dadas las necesidades cambiantes de sus clientes, en donde el factor dependería de la cesión, por parte del exportador, de los derechos de cobro derivados de las ventas directas de los bienes a los compradores.

El fundamento del factoraje de las cuentas por cobrar fue creado a partir del reconocimiento de los factores de las necesidades cambiantes de sus clientes.

Europa

El método de recaudar dinero mediante la cesión de cuentas por cobrar se ha utilizado en los países europeos durante siglos. Las cesiones se realizaban simplemente a partir de copias de las facturas relevantes y no se notificaban a los compradores. Esta práctica creció significativamente en la década de 1950, particularmente en Londres. Resultaba atractivo para las empresas que necesitaban financiamiento adicional debido a su simplicidad de funcionamiento y confidencialidad. Las compañías financieras que realizaban las operaciones de descuento creían erróneamente que tenían la misma protección que las que realizaban operaciones de descuento de letras de cambio.

Muchas empresas financieras que hacían descuento de facturas sufrieron pérdidas financieras severas cuando algunos de los vendedores (proveedores) importantes se volvieron insolventes. Luego descubrieron que los compradores realizaban deducciones de las cuentas por pagar debido a contrademandas o compensaciones para las cuales no tenían protección y de las cuales no habían tenido aviso previo.

Esta experiencia, junto con la introducción del “modelo” estadounidense a principios de la década de 1960, estimuló el método de hacerse cargo de las cuentas por cobrar basándose en la cesión de la facturación completa. A veces era con, y a veces sin, recurso del vendedor, pero siempre con notificación a los compradores. La empresa que proporcionaba el financiamiento también administraba el cobro de los pagos de los compradores. En otras palabras, factoraje, en el sentido moderno de la palabra.

Asia-Pacífico

En el sudeste y este de Asia, el principal instrumento para garantizar el pago y obtener financiación del comercio, al menos hasta principios de la década de 1980, fue la carta de crédito. Pero como en el desarrollo estadouni-

dense, la revolución moderna en los métodos de comunicación y la manera de viajar, se dieron situaciones en las que la carta de crédito ya no resultaba adecuada.

Las crecientes demandas de la competencia también han significado que los compradores no estén tan dispuestos a comprometer sus fondos antes de que puedan inspeccionar y usar los productos solicitados. Esto es particularmente cierto cuando los exportadores asiáticos del Pacífico están tratando de aumentar su comercio con compradores europeos y estadounidenses. Por lo tanto, el impulso inicial en el desarrollo del Factoraje en esta región fue en el factoraje transfronterizo, aunque actualmente las estadísticas de Factor Chain International (FCI) de World Factoring muestran que el factoraje doméstico también está creciendo rápidamente.

Resto del mundo

Comenzando por Sudáfrica, a principios de la década de 1970, el factoraje se ha desarrollado en muchos otros países, particularmente en los últimos diez años. Las compañías de factoraje o los departamentos de factoraje de los bancos se pueden encontrar ahora en la mayor parte del mundo y casi todos ellos son miembros de FCI.

En 2017 el comercio mundial alcanzó casi USD 20 billones, y la industria de factoraje generó un volumen récord, superior a los EUR 2.5 billones, de los cuales el 22% representa las operaciones de factoraje internacional.

El crecimiento del factoraje se debió principalmente a:

1. La rápida expansión de los negocios en Asia, liderada por China;
2. El crecimiento significativo en el factoraje transfronterizo (de menos del 5% del volumen total en 1997 a más del 22% en 2017);
3. Un señalado incremento del factoraje en Europa, impulsado por la transición de los negocios bancarios a las operaciones que realizan las subsidiarias de los bancos.

CAPÍTULO 4

Antecedentes del Factoraje en México



La estatización bancaria de 1982 trajo, entre otras consecuencias, la separación de dos subsistemas dentro del sistema financiero mexicano, uno, los bancos, y el otro, el de los auxiliares individuales y colectivos en el tráfico mercantil del crédito.

En México no había legislación que contemplara esta figura, y no estaba sujeta a la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las empresas de factoraje, surgidas a principios de los 80 como empresas controladas por bancos, se han constituido en importantes prestadoras de servicios financieros para un gran número de empresas. Por esta razón, se han multiplicado de manera considerable, obteniendo su reconocimiento formal en la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en el año de 1990, en donde se agregó un capítulo denominado “De las Empresas de Factoraje Financiero”, a través de dicha Ley se dio el reconocimiento jurídico a dichas empresas, como organizaciones auxiliares del crédito. Al efecto, desde tiempo atrás venían operando en el mercado sociedades que practicaban el descuento de documentos sin que las autoridades financieras tuvieran la facultad de regular y supervisar su actividad. Esta falta de control y vigilancia sobre volúmenes importantes de financiamiento constituía un vacío de información sobre el impacto que esta actividad tenía en el sistema financiero y, sobre todo, una ausencia total del control sobre un eslabón importante del sistema crediticio.

De tal forma y en virtud de la relevancia que su actividad iba adquiriendo y con el fin de regular su operación y garantizar la protección de los intereses del público usuario, se optó por el reconocer oficialmente la figura de las empresas de factoraje.

Las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) surgieron en 1993, como resultado del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, ya que en las mesas de negociaciones se incluyó el tema de crear en México intermediarios financieros de propósito único, o de objeto limitado, como los ya existentes en Estados Unidos (nonbank banks), con el objetivo de involucrarlos en el esquema y programa de apertura del sector financiero, incluido el factoraje financiero.

En 2006 se publican varias reformas a diversas leyes, incluida una a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, ordenamiento que da origen a la constitución de las SOFOMES (Sociedades Financieras de Objeto Múltiple), cuyo objeto principal es la realización habitual y profesional de actividades de otorgamiento de crédito, arrendamiento financiero o factoraje financiero.

CAPÍTULO 5

Definición del Factoraje

Para definir el factoraje, nos remitimos en primer término al diccionario de la Real Academia Española, el cual define el factoraje como: *“empleo y encargo del factor”*. Para completar este concepto, es importante señalar que la Real Academia define como factor: *“entre comerciantes, apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante, o para auxiliarle en los negocios”*.

De acuerdo a lo señalado por la AME-FAC, Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares, A.C., el Factoraje *“es un mecanismo de financiamiento a corto plazo que apoya el crecimiento de las Empresas, obteniendo el pago anticipado de las cuentas por cobrar de ventas a crédito de los clientes. Aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje con sus clientes (cedentes), personas físicas o morales que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, a un precio determinado o determinable”*.

En la doctrina internacional, y de acuerdo a lo reconocido por el FCI, la asociación de empresas de factoraje internacional más grande del mundo, encontramos lo siguiente:

En una conferencia diplomática celebrada en Ottawa en mayo de 1988, el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado en Roma (comúnmente conocido como UNIDROIT) presentó “..... reglas uniformes para proporcionar un marco legal que facilitará el factoring internacional”.

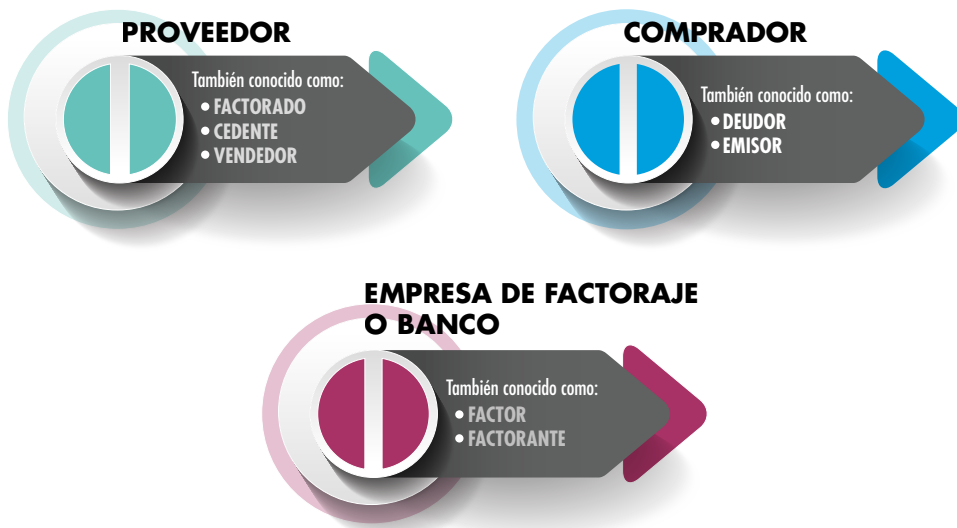
La definición utilizada por el convenio UNIDROIT “1.2. A los efectos del presente Convenio, “contrato de factoring” significa un contrato celebrado entre una parte (el proveedor) y otra parte (el factor) en virtud del cual:

- A el proveedor puede o deberá ceder a los factores, cuentas por cobrar derivadas de los contratos de venta de bienes entre el proveedor y sus clientes (deudores) distintos a los de la venta de bienes comprados para su uso personal, familiar o doméstico;
- B el factor realiza al menos dos de las siguientes funciones:
 - financiamiento para el vendedor, incluidos préstamos y pagos anticipados;
 - mantenimiento de cuentas (administración) relacionadas con las cuentas por cobrar;
 - cobro de cuentas por cobrar;
 - protección contra el incumplimiento en el pago por parte de los compradores;
- C la notificación de la cesión de las cuentas por cobrar se realizará por escrito a los deudores.

1.3. En este Convenio, las referencias a “bienes” y “venta de bienes” incluirán los servicios y el suministro de servicios

¿Quiénes participan en una operación de Factoraje y qué rol tienen?

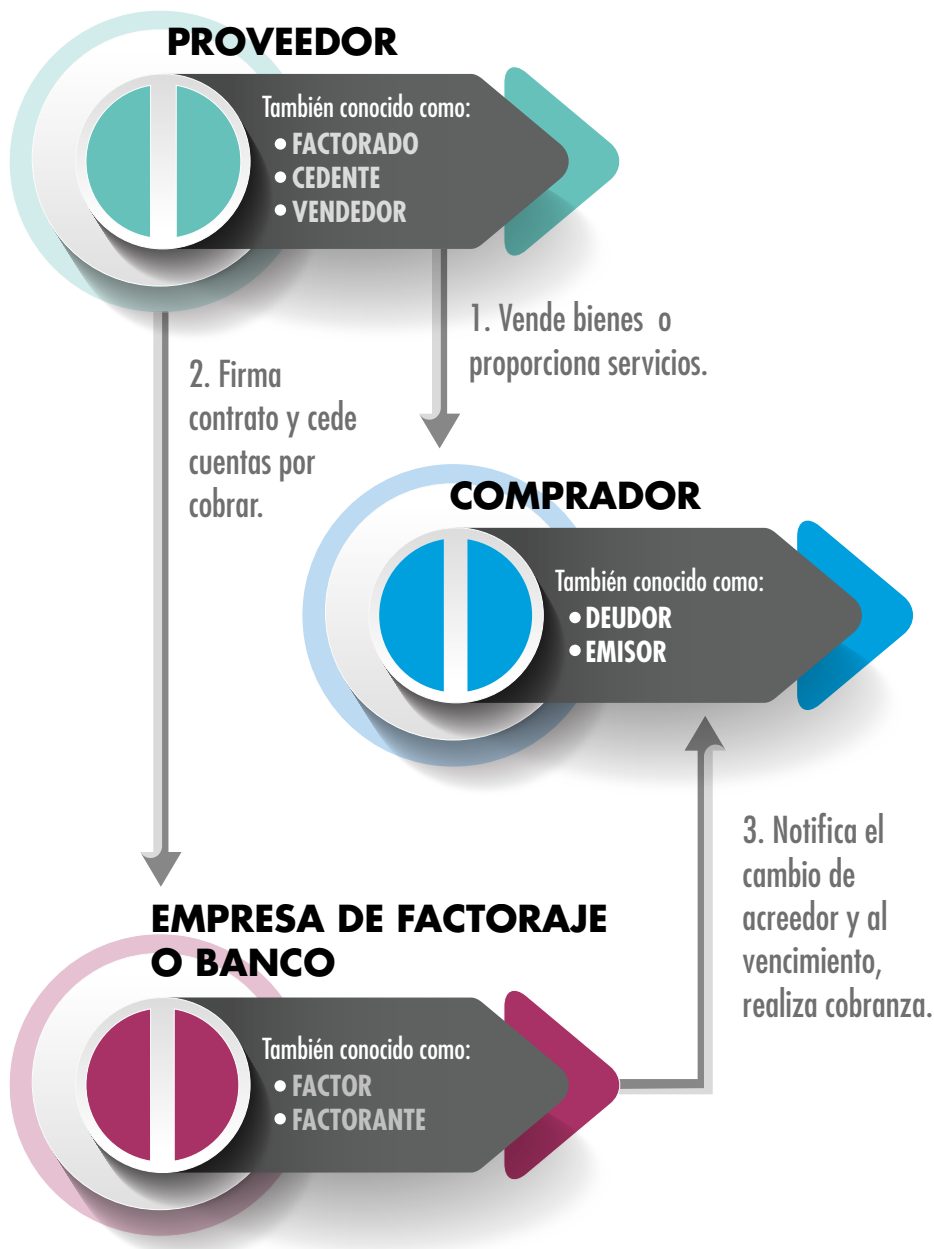
¿QUIÉNES PARTICIPAN EN UNA OPERACIÓN DE FACTORAJE Y QUÉ ROL TIENE?



Básicamente existen tres participantes:

- Un proveedor de bienes o servicios que vende a plazo, por lo que se genera una cuenta por cobrar. Al proveedor comúnmente se le conoce como “cedente”.
- Un comprador, que se convierte en el “deudor” de las cuentas por cobrar, siempre y cuando reciba los bienes o servicios a satisfacción. El pago lo realizará al vencimiento del plazo pactado.
- Una empresa de factoraje o banco, denominado “factor”, que adquiere los derechos de crédito a través de la cesión de las cuentas por cobrar por parte del proveedor “cedente” y que al vencimiento realiza el cobro al comprador “deudor”

FLUJO GENERAL DE LA OPERACIÓN



CAPÍTULO 7

Conceptos relevantes en el factoraje

Factoraje

LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO

Del factoraje financiero

Artículo 419.- Por virtud del contrato de factoraje, el factorante conviene con el factorado, quien podrá ser persona física o moral, en adquirir derechos de crédito que este último tenga a su favor por un 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 factorado no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos al factorante; o
- II. Que el factorado quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factorante.

Descuento

Disposiciones de carácter general aplicables a las Instituciones de Crédito

Operación por virtud de la cual la Institución descontante se obliga a anticipar al descontatario el importe de un crédito dinerario, contra tercero y de vencimiento futuro, a cambio de la enajenación a favor de la Institución descontante del citado crédito y de la detracción de un interés.

Derechos de crédito

LGTOC

Capítulo VII Factoraje

Artículo 421.- Podrán ser objeto del contrato de factoraje, cualquier derecho de crédito denominado en moneda nacional o extranjera que se encuentren documentados en facturas, contra recibos, títulos de crédito, mensajes de datos, en los términos del Título Segundo del Libro Segundo del Código de Comercio, o cualesquier otros documentos, que acrediten la existencia de dichos derechos de crédito.

Cesión, endoso y tipos de endoso

La cesión o transmisión es el acto por el cual el cedente identifica y transfiere al cesionario derechos (libres de gravamen) derivados de una operación comercial o de la prestación de un servicio, así como los accesorios que de ellos se deriven, que se consigna en documentos o archivos electrónicos y que representan una obligación de pago válida y exigible. La leyenda que se en el documento o archivo en que consta el derecho de crédito es la siguiente:

“Cedo los derechos en propiedad a favor de ...”

Esta leyenda puede ir en el mismo documento o se puede perfeccionar en un contrato anexo. Es decir, no es autónomo.

El endoso es el acto jurídico por virtud del cual, se transmiten los derechos y obligaciones de los títulos de crédito (pagarés y títulos de crédito). Es un acto irrevocable y la transmisión de la propiedad se perfecciona con la entrega del título. Al endosar un título de crédito, se transmite la totalidad del documento. No puede haber parcialidades. Es importante señalar que, dependiendo del derecho de crédito de que se trate, la transmisión de los derechos se realiza de las siguientes formas:

Derecho de crédito	Forma de transmisión
Título de crédito	Endoso
Facturas y contrarrecibos	Cesión

El endoso debe contener:

- El nombre del endosatario
- La firma del endosante
- La forma/tipo de endoso
- Lugar y fecha del endoso

Si no se pone el nombre del endosatario, se considera hecho al portador. La falta de la firma, hace nulo el endoso. Si falta la forma del endoso, se entiende que fue en propiedad. Si falta lugar y fecha, se presume que fue en el domicilio del endosante, en el día que el endosante transmitió el documento.

Formas de endosar un título de crédito:

- A En procuración. Se otorga la facultad de cobrar el título, pero no se transmite la propiedad del mismo. Este tipo de endoso se utiliza cuando se le encarga a alguien o a alguna empresa el cobro de un documento. Una empresa de factoraje puede realizar la labor de cobranza sin haber comprado el título, cobrando únicamente una comisión por dicha labor.
- B En propiedad. Se transmite la propiedad y todos los derechos inherentes.

En caso de que el proveedor quisiera transmitir los derechos de crédito “sin recurso”, es decir, sin su responsabilidad, entonces usaría la siguiente leyenda:

“Endoso en propiedad y sin mi responsabilidad a favor de ...

Conforme a su naturaleza, un título de crédito es autónomo, es decir, independiente al contrato o negocio jurídico que le dio origen, por lo tanto el endosante queda exento de responsabilidad al incorporar al título esa leyenda; sin embargo, si entre el proveedor y el factor existiera un contrato donde estipularan la responsabilidad solidaria del proveedor, dicha responsabilidad no se elimina con la leyenda antes mencionada, únicamente queda limitada con respecto al ejercicio de la vía ejecutiva propia de los títulos de crédito.

Si en el endoso no se especifica si es con o sin responsabilidad, se entiende como un endoso con responsabilidad.

- C Endoso en garantía. Como su nombre lo indica, es un endoso para garantizar el cumplimiento de una obligación. De no cumplirse con esta obligación, quien lo tenga en su poder, podrá ejecutarlo en su favor. Generalmente van acompañados de un contrato que estipula cuáles son las obligaciones de quien endosó el título de crédito.
- D Endoso en administración. En un endoso que se utiliza generalmente para la custodia de los títulos de crédito.
- E Endoso en blanco. Cuando no se especifica el tipo de endoso, se considera “en blanco” y se toma como si fuera un endoso en propiedad con responsabilidad.



Las diferencias entre un endoso y una cesión son los siguientes:

Endoso	Cesión
El endoso debe constar en el mismo Título de Crédito	Puede o no estar en el mismo documento. Por lo general se usa un contrato anexo.
Es un acto unilateral. Quien decide endosar un título de crédito ha decidido por sí mismo transmitir el mismo.	En un acto consensual, porque se perfecciona hasta que se firma un contrato por ambas partes.
Es autónomo.	No es autónomo. Depende de un contrato o acto que lo originó y se sujetará a las condiciones ahí estipuladas.
Es irrevocable.	Se puede rescindir. Un contrato se puede rescindir de no cumplir con ciertas condiciones estipuladas.
Es incondicional y por todo el documento.	Es condicional y puede ser parcial.

Aforo

Porcentaje que el factor retiene del importe original de las cuentas por cobrar, con la finalidad de cubrir las posibles pérdidas o minusvalías que se pudieran tener al momento de realizar la cobranza, debido a descuentos o devoluciones que llegara a hacer el comprador. Normalmente este porcentaje es de entre 10 y 20%.

Anticipo

Valor que resulta de restar el aforo al importe original de la cuenta por cobrar, mismo que el factor determinó para cubrir las posibles minusvalías al momento de cobrar.

Validación de cuentas por cobrar

Proceso que el factor realiza con la finalidad de verificar la existencia de las cuentas por cobrar. Lo hace contactando al comprador y busca validar:

- La existencia de la relación comercial con el proveedor.
- El número o números de documentos correspondientes a las cuentas por cobrar.
- El importe neto a ser pagado, una vez descontando las posibles devoluciones o descuentos.
- La fecha probable de cobro.

Notificación de la Cesión de derechos

Procedimiento que tiene como finalidad informar formalmente al comprador, que el proveedor cedió los derechos derivados de las cuentas por cobrar a un factor y que por lo tanto, el pago tiene que ser redireccionado a favor del factor y ya no ser pagado al proveedor.

Importe nominal de las cuentas por cobrar

Importe original de las cuentas por cobrar que serán financiadas. En el caso de que las cuentas por cobrar estén documentadas en un título de crédito (pagaré o letra de cambio), también se utiliza comúnmente el término de “importe o valor facial”.

Línea de Riesgo Contraparte

Línea que califica un factor a un comprador, al amparo de la cual los proveedores llevan a cabo las operaciones de factoraje. Esa línea funciona como un límite de riesgo que el factor está dispuesto a asumir respecto a ese comprador y se califica de la misma forma que una línea de crédito; sin embargo, se hace la distinción de una línea de crédito, ya que no se trata de una línea de la que dispone el comprador y por la que éste pague intereses. De manera contraria, los proveedores son los que la disponen de forma revolviente y pagan los intereses, a menos que se trate de un *factoraje vencido*, del que se hablará más adelante.



CAPÍTULO 8

Marco Legal aplicable al Factoraje financiero



La normatividad correspondiente a las operaciones de factoraje financiero se encuentra en diversos ordenamientos legales, y su aplicación depende de las particularidades que se presentan en cada modalidad del factoraje.

La legislación aplicable es la siguiente:

- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC).
- Ley de Instituciones de Crédito (LIC).
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC).
- Código de Comercio (CC).
- Disposiciones que emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores,
- tales como las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito (comúnmente conocidas como la “Circular Única de Bancos”).
- Código Civil Federal (CCF).
- Código Fiscal de la Federación (CFF).
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA).
- * Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR).

CAPÍTULO 9

Clasificaciones del Factoraje

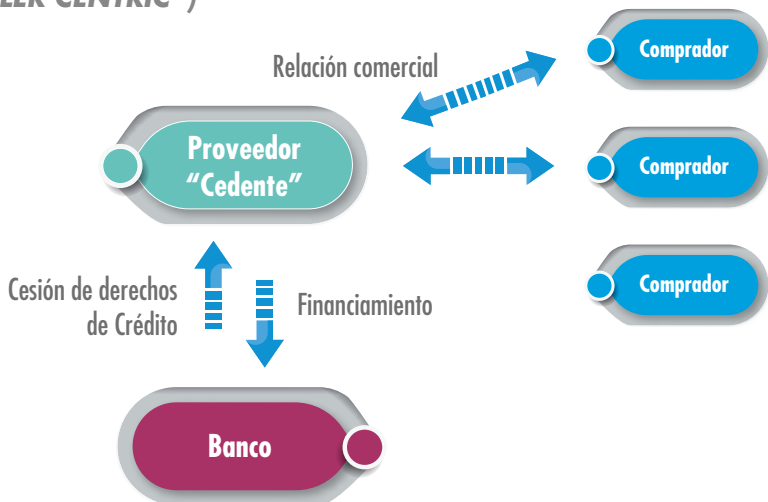
Existen diferentes formas de clasificar las operaciones de factoraje. Aquí mostramos las que consideramos más relevantes:

1. Por la forma de implementar el negocio.
2. Por el compromiso que puede o no existir por parte del proveedor, de ser solidariamente responsable del pago en caso de que el comprador no pague la cuenta por cobrar.
3. Por la forma en realizar la cobranza al comprador.
4. Por los tipos de cobranza.
5. Por la forma de cobrar los intereses y también por quien los cubre.
6. Por la ubicación del comprador.

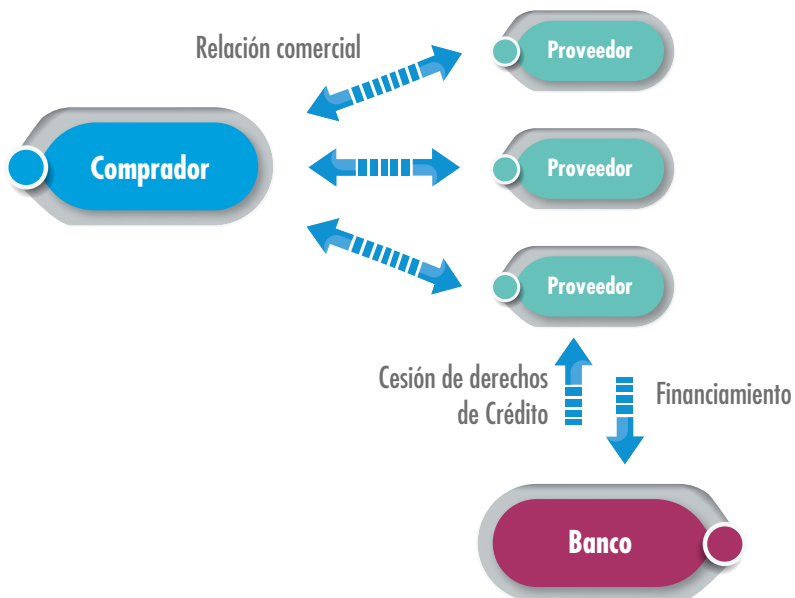
1. Por la forma de implementar el negocio.

Factoraje a Clientes	Factoraje a Proveedores
Conocido en inglés como “Seller Centric” justamente porque se promueve, formaliza e implementa a partir de la relación que establece un factor con un proveedor de bienes o servicios. El proveedor requiere capital de trabajo; realiza ventas a plazo y por ello tiene una cartera de clientes sobre la cual quiere obtener financiamiento. El proveedor cede los derechos de cobro al factor, quien le otorga financiamiento basado en dicha cartera.	Conocido en inglés como “Buyer Centric” o “Reverse Factoring” porque contrario al Factoraje a Clientes, la promoción e implementación parte de la relación que el factor establece con un gran comprador. El comprador accede a que los proveedores obtengan financiamiento al amparo de una línea de riesgo contraparte que el factor establece. Una vez que el comprador recibe los bienes o servicios, emite pagarés o letras de cambio físicas, o bien publica un mensaje de datos en alguna plataforma electrónica, en la que formaliza el reconocimiento de la obligación de pago y confirma el importe a pagar y la fecha exacta de pago. El proveedor cede los derechos de cobro de aquellos títulos de crédito o bien del reconocimiento hecho por medio del mensaje de datos electrónico a favor del factor, quien lleva a cabo la cobranza al vencimiento de dicho documento. De esta manera, a partir de un comprador, se pueden financiar una multiplicidad de proveedores.

FACTORAJE A CLIENTES ("SELLER CENTRIC")



FACTORAJE A PROVEEDORES ("BUYER CENTRIC" O "REVERSE")



2. Por el compromiso que puede o no existir por parte del proveedor, de ser solidariamente responsable del pago en caso de que el comprador no pague la cuenta por cobrar.

El artículo 45-B de la LGOAAC establece que la empresa de Factoraje Financiero (Factor) conviene con el cliente en adquirir los derechos de crédito determinando un precio, “...*siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes: ...*”

Sin Recurso	Con Recurso
1. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero; o	2. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder por el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.





3. Por la forma en realizar la cobranza al comprador.

Cobranza Directa	Cobranza Delegada
De manera regular, cuando existe una cesión de derechos de cobro y con base en la notificación que se hace al comprador, le corresponde al factor realizar la cobranza al vencimiento de las cuentas por cobrar. De esta manera, el comprador debe pagar directamente al factor, ya sea que lo haga mediante un cheque, o bien, mediante una transferencia bancaria.	Existen algunos casos de excepción, en los que el factor está de acuerdo en no llevar a cabo la cobranza de manera directa, y delega esta actividad al proveedor, con la obligación de que éste reembolse al factor los importes recuperados por parte del comprador, al menos lo correspondiente al importe anticipado cuando se realizó la operación de factoraje, es decir, restando el aforo. Normalmente, la cobranza es delegada porque: • El proveedor tiene una excelente calidad crediticia. • Se trata de una operación de Factoraje con Recurso, en la que existe el compromiso de pagar por parte del proveedor en caso de que no lo haga el comprador. • Existe alguna negativa por parte del comprador de pagar a un tercero, ya que únicamente está dispuesto a pagar a su proveedor.

4. Por los tipos de cobranza.

Con notificación	Sin notificación
La manera tradicional de realizar operaciones de factoraje, implica llevar a cabo la notificación de la cesión de derechos al comprador. A través de este procedimiento legal, el comprador se obliga a redireccionar el pago, es decir, pagar directamente al factor.	Cuando se pacta una operación con cobranza delegada, no se hará la notificación de la cesión al comprador. Por esta razón, este tipo de operación se pacta bajo las mismas condiciones que la operación de factoraje con cobranza delegada, las cuales quedaron explicadas en el cuadro anterior. En ciertos casos, puede ser que el comprador tenga establecidas políticas para no recibir notificaciones de cesión de derechos.



5. Por la forma de cobrar los intereses y también por quien los cubre.

Factoraje Anticipado	Factoraje Vencido
De manera tradicional, las operaciones de factoraje son pactadas con intereses, que son cobrados de forma anticipada y son cubiertos por el proveedor. Estos intereses se calculan trayendo a valor presente el valor de las cuentas por cobrar. El interés resultante se deduce del valor anticipado que el factor dará al proveedor, de manera que es este último el que cubre los intereses. Esta forma de calcular los intereses, es aplicable tanto al Factoraje a Clientes como al Factoraje a Proveedores, lo mismo en su modalidad documental, que en la modalidad en plataforma electrónica. La instrumentación se explicará más adelante, cuando se detallen las modalidades tradicionales del Factoraje.	Esta modalidad se utiliza en el esquema de Factoraje a Proveedores, tanto documental como electrónico. En este caso los intereses son pagados por el comprador al vencimiento, junto con el importe de las cuentas por cobrar. El comprador utiliza la línea de riesgo contraparte que calificó el factor para pagar anticipadamente a sus proveedores con un descuento por pronto pago. Los intereses que paga el comprador son menores al monto descontado a los proveedores por virtud de los descuentos por pronto pago. INSTRUMENTACIÓN: 1. Un comprador pacta con un factor un Programa de Factoraje a Proveedores, para lo cual el factor califica una línea de riesgo de contraparte al comprado 2. El comprador negocia con el proveedor un descuento por pronto pago a una tasa mayor que la pagará por el financiamiento. 3. El comprador publica las cuentas por pagar a favor del proveedor o bien le expide una letra de cambio o pagará por el importe neto, es decir, deduciendo el descuento por pronto pago; de esta manera las cuentas por cobrar quedan disponibles para que el proveedor las cobre vía factoraje. 4. El proveedor recibe el 100% del documento publicado en la plataforma o del pagaré o letra de cambio. 5. El costo financiero es pagado por el comprador al vencimiento, junto con el importe correspondiente al valor facial del título de crédito o documento electrónico publicado en la plataforma.

Factoraje Anticipado	Factoraje Vencido
	A continuación se muestra un ejemplo del beneficio financiero que el Comprador puede obtener con esta modalidad: Día 1 Monto de la operación: \$1,000,000 Descuento por p.p.: 3% en 45 días Descuento: $\\$1,000,000 \times 3\%$ $= \\$30,000$ El Comprador publica cuenta por \$970,000 El Intermediario Financiero deposita al proveedor: \$970,00 Día 45 El Comprador paga capital: \$970,000 Más intereses: TIE promedio: 8% Diferencial: 4 puntos Total: 12% anual $\\$970,000 \times 12\% = 116,400 / 360 \times 45$ Descuento: \$14,549 El Comprador paga en total: \$984,549 El comprador obtiene un beneficio financiero en la operación. De esta forma, el proveedor cobra de contado con un descuento por pronto pago, y para el comprador representó un beneficio financiero. Además, por virtud de la notificación de la cesión que el comprador recibe, propia de una operación de factoraje, lleva a cabo una reclasificación contable en la que deja al factor como un proveedor y no como un pasivo financiero.

6. Por la ubicación del comprador.

Doméstico	Internacional
Proveedor y comprador se encuentran en el mismo país.	El proveedor se encuentra en un país distinto al del comprador. A reserva de proporcionar una explicación detallada en el apartado en que se describen las modalidades, el Factoraje Internacional se divide en dos: • Exportación. El proveedor se localiza en México y el comprador se encuentra en un país distinto. • Importación. El comprador se localiza en México y el proveedor en uno distinto.



En factoraje se pueden desarrollar distintos productos o modalidades, con base a la combi-

nación de las clasificaciones que se explicaron anteriormente. Aquí algunos ejemplos:

		Por la responsabilidad del proveedor		Por quien realiza la cobranza		Por si se notifica al comprador		Por la forma de cobrar los intereses		Por la ubicación del comprador	
		Con recurso	Sin recurso	Directa	Delegada	Con notificación	Sin notificación	Anticipado	Vencido	Doméstico	Internacional
BASADO EN EL PROVEEDOR	1. Factoraje a clientes	✓		✓		✓		✓		✓	
	2. Factoraje a clientes		✓	✓		✓		✓		✓	
	3. Factoraje a clientes	✓			✓		✓	✓		✓	
	4. Factoraje a clientes		✓	✓		✓		✓			✓
BASADO EN EL COMPRADOR	5. Factoraje a Proveedores		✓	✓		✓		✓		✓	
	6. Factoraje a Proveedores		✓	✓		✓			✓	✓	
	7. Factoraje a Proveedores		✓	✓		✓		✓			✓

CAPÍTULO 10

Modalidades de Factoraje disponibles actualmente en México

A continuación se describen a detalle las modalidades más comunes de factoraje realizadas a la fecha, por bancos y SOFOMES, que surgen de las posibles combinaciones explicadas en la clasificación de las operaciones de Factoraje Financiero:

A FACTORAJE A CLIENTES CON RECURSO COBRANZA DIRECTA

La modalidad que describimos a continuación tiene las siguientes características:

- Estructurado a partir de la relación que establece inicialmente un factor con un proveedor.
- Con responsabilidad solidaria del proveedor (Con Recurso).
- Cobranza directa.
- Con notificación.
- Intereses cobrados por anticipado al proveedor.
- Doméstico.



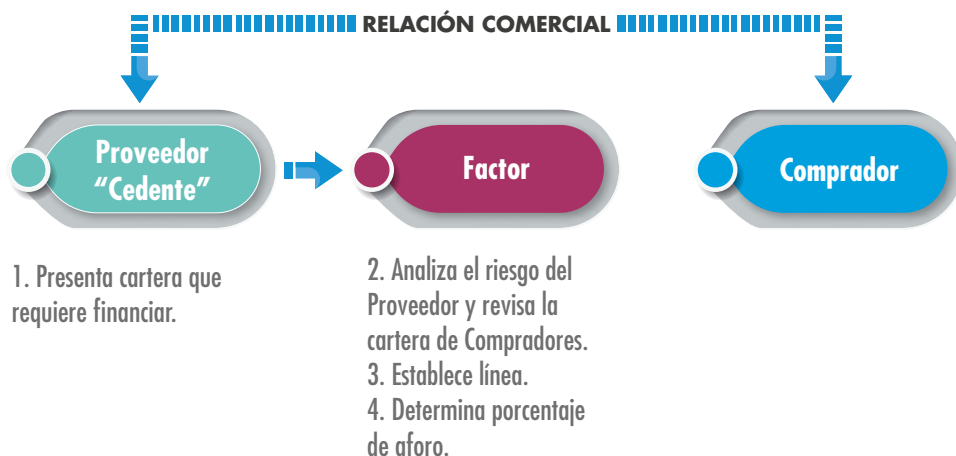
Descripción

Esta operación se estructura a partir de la necesidad que una empresa proveedora tiene de contar con capital de trabajo, y solicita apoyo a una empresa de factoraje para que le dé financiamiento sobre la cartera de clientes con la que cuenta.

Dado que se trata de Factoraje con Recurso, el factor analiza el riesgo del proveedor pero también hace un análisis de la cartera de com-

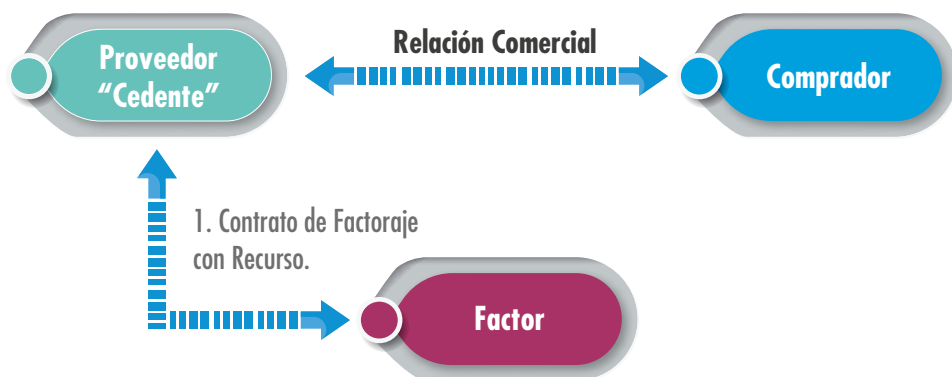
pradores que el proveedor desea ceder. El factor determina la cartera que está dispuesto a financiar o no y el límite máximo que le otorgará por cada uno de dichos compradores, que sumados representan la línea al proveedor; el factor también determina el porcentaje que está dispuesto a anticipar al proveedor por la cartera, es decir, el aforo que retendrá para posibles devoluciones.

FACTORAJE A CLIENTES CON RECURSO (COBRANZA DIRECTA)



Formalización

Una vez autorizados los compradores y definida la línea de factoraje con recurso, el factor procede a formalizar un contrato de factoraje con recurso. La estructura legal de las operaciones será la siguiente:



En este contrato se pactan, entre otros:

- El monto de la línea.
- Las condiciones para la cesión de derechos de cobro presentes y futuros.
- Las obligaciones del factor respecto a la prestación del servicio.
- Las condiciones financieras de la operación.
- Las condiciones al momento de la cobranza.
- La obligación solidaria del proveedor con respecto a la cesión de derechos.

Operación

El proveedor cede al factor la cartera. El factor lleva a cabo la validación de las cuentas por cobrar, es decir, contacta al comprador para confirmar que las cuentas son válidas y la fecha probable de cobro. En el caso de que la cartera esté documentada en facturas (ahora denominados CFDIs), el factor también llevará a cabo una validación de las CFDIs ante el SAT, lo que le permitirá saber si están vigentes (no canceladas) y si no se trata de facturas apócrifas.

Una vez validadas, el factor procede a incorporar las cuentas por cobrar a su sistema de cartera, lo cual hace de manera detallada, ya que deberá llevar un control preciso de la cartera a notificar y cobrar.

Se realiza el cálculo del importe a depositar al proveedor. A continuación presentamos un ejemplo de dicho cálculo:

Datos de la operación:					
Monto de la cartera:		\$1,000,000.00		Tasa base (TIIE 60 días*)	5%
Porcentaje de aforo:	10%	\$100,000.00		Sobre tasa a cobrar	4%
Porcentaje de anticipo:	90%	\$900,000.00		Tasa a cobrar total	9%
Plazo de la cartera:	60 días			Comisión	1%
Cálculo de intereses:	$= \frac{\text{Monto del anticipo} \times \text{Tasa}}{360 \times 60}$ $= (\$900,000 \times 0.09) / 360 \times 60$ $= \$13,500$				
Cálculo de la comisión:	$\text{Total de cartera} \times \text{Comisión} + \text{IVA}$ $= (\$1,000,000 \times 1\%) \times 1.16$ $= \$11,600$				
Total a depositar al Proveedor:	$= \$900,000 - \$13,500 - \$11,600$ $= \$874,900.00$				

*Cifras ejemplificativas

De esta forma el proveedor recibe el anticipo, así como los CFDIs correspondientes a los intereses y a la comisión cobrada más IVA. Estos intereses y la comisión son deducibles de impuestos.

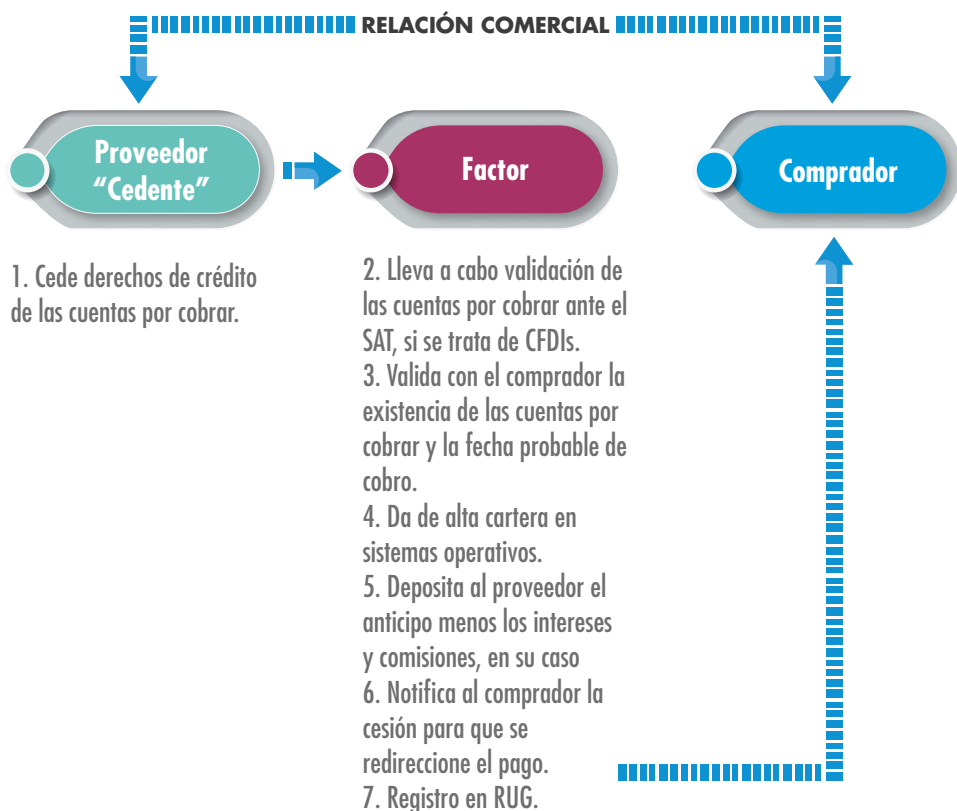
Contablemente, el proveedor registra el cargo a bancos y el abono a la cuenta de clientes, aunque dado que se trata de una operación con recurso, debe llevar a cabo un registro en cuentas de orden por la contingencia en caso de que las cuentas no sean cobradas, y él tenga que hacer frente al compromiso.

El mismo día en que se anticipó el recurso al proveedor, el factor notifica la cesión al comprador, con la finalidad de que éste redireccio-

ne el pago a su favor. Esta notificación se lleva a cabo normalmente por correo electrónico realizada por apoderados legales del factor. Dicha notificación, después de ser recibida por el Comprador, debe ser enviada de regreso al factor, como evidencia de su aceptación. Se proporciona la cuenta bancaria del factor, de manera que al vencimiento el comprador deposite de manera directa.

Adicionalmente, para complementar la eficacia de la transmisión de los derechos de cobro, las operaciones de factoraje deben ser inscritas en el Registro Único de Garantías Mobiliarias (RUG).

En resumen, la operación consiste en lo siguiente:



Previas gestiones y recordatorios de cobranza, el factor recibe por parte del comprador el importe correspondiente a la recuperación de la cartera notificada.

Considerando que en la notificación el factor proporcionó su cuenta bancaria, el pago se realiza mediante transferencia electrónica.

Una vez que el comprador paga al factor, éste lleva a cabo la aplicación de lo financiado y procede a reembolsar el monto remanente al proveedor, equivalente al aforo menos los posibles descuentos, bonificaciones o devoluciones aplicadas por el comprador.

También puede ser que el comprador lleve a cabo descuentos por un importe superior al aforo, de manera que, tratándose de Factoraje con Recurso, el factor informará al proveedor para que éste último le pague la diferencia.

En caso extremo de que el comprador no realice el pago al Factor, el proveedor estaría obligado a liquidar el total de lo financiado.

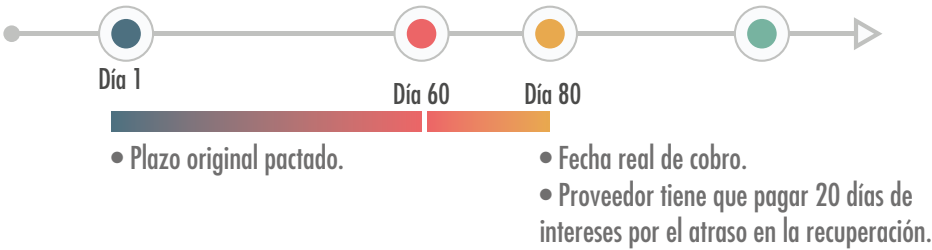
Ejemplo de la cobranza, aplicación y reembolso:

La recuperación esperada del portafolio era de \$250,000

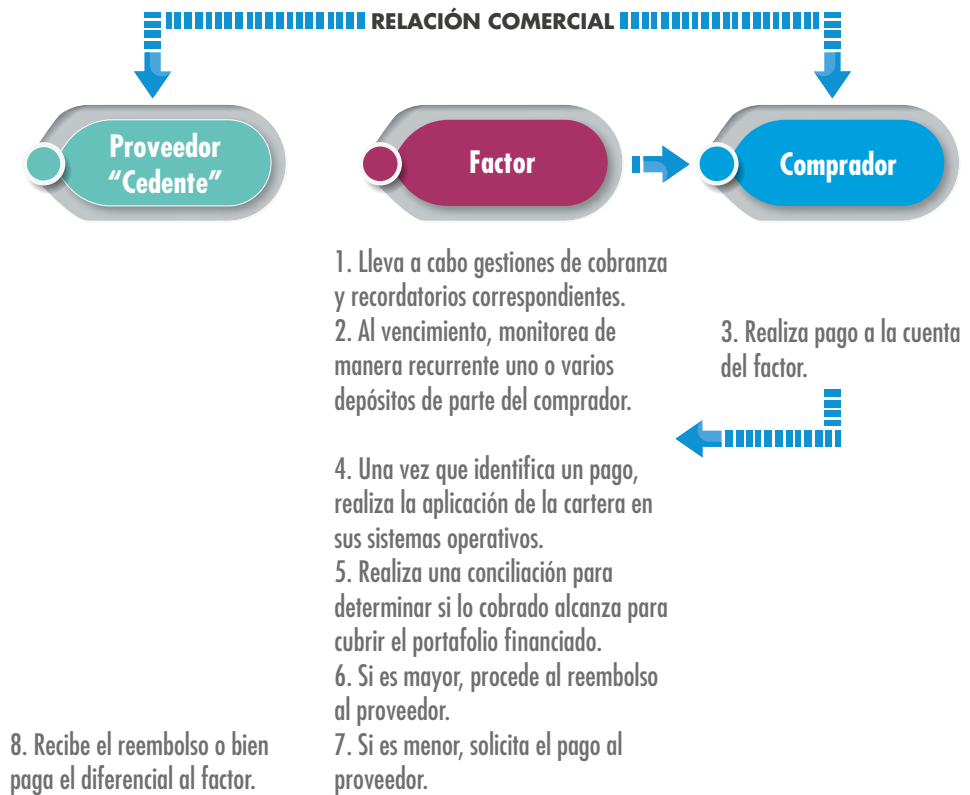
	Escenario 1	Escenario 2	Escenario 3
Cobranza:	\$250,000.00	\$220,000.00	\$150,000.00
Aforo 20%	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00
Anticipo al Proveedor 80%:	\$200,000.00	\$200,000.00	\$200,000.00
Aplicación a Cartera:	\$200,000.00	\$200,000.00	\$150,000.00
Reembolso al Proveedor:	\$50,000.00	\$20,000.00	
Deuda del Proveedor:			\$50,000.00



Es importante señalar que, en virtud de que los intereses se cobraron por anticipado por el plazo esperado de cobranza, en caso de un atraso en el pago de las cuentas por cobrar, el proveedor también está obligado al pago de los intereses por el plazo que transcurra desde el vencimiento hasta el día en que efectivamente se realice la cobranza. Dependiendo de lo pactado con el factor, puede ser que estos intereses sean calculados con una tasa moratoria, en vez de una tasa ordinaria. La tasa moratoria que por lo general se pacta en estos contratos se calcula multiplicando por 2 (dos) la tasa ordinaria.



El flujo del proceso de cobranza se muestra a continuación:



Principales Beneficios

Para el proveedor:

- Cuenta, en muy corto plazo, con capital de trabajo para continuar su operación y posible crecimiento.
- Tasas de interés acorde con el riesgo propio y de sus compradores.
- No representa pasivo bancario, lo cual mejora la situación financiera de su balance.
- El interés y la comisión son deducibles.
- El factor lleva a cabo la cobranza, lo cual puede fortalecer la recuperación, ya que las gestiones de recuperación son realizadas por un banco o empresa de factoraje, y no un proveedor.

Para el factor:

- Realizar la cobranza de manera directa representa un menor riesgo, lo que se traduce en una cartera de factoraje sana.
- Lleva a cabo un servicio relevante para los proveedores, que representa una recuperación exitosa, en caso de requerirse por una minusvalía en la cobranza directa con el comprador.
- La tasa de rentabilidad de estas operaciones es acorde con el riesgo, ya que además se cobra una comisión, en virtud de las gestiones de cobranza que deben realizarse.

Para el comprador:

- Aunque en primera instancia el comprador puede pensar que no tiene ningún beneficio directo, la realidad es que tener proveedores sólidos que cuenten con capital de trabajo suficiente, puede representar un beneficio relevante en términos de la calidad y tiempos de entrega.



B FACTORAJE A CLIENTES SIN RECURSO CON COBRANZA DIRECTA

Esta variante es poco utilizada por el riesgo que representa, por lo que se otorga de manera excepcional a proveedores AAA. La diferencia en principio es que el factor no tiene la posibilidad de regresar con el proveedor para recuperar la cartera, en caso de que el comprador no pague al vencimiento parcial o totalmente. Sin embargo, esta vía de regreso se conserva en caso de que haya disputa comercial imputable al proveedor.

Adicionalmente, en esta operación la cartera que se está tomando tiene un peso muy importante, por lo que el análisis detallado de los compradores es muy relevante.

El contrato que se firma entre el proveedor y el factor especifica que éste no cuenta con el recurso, y en el caso de que la cartera cedida estuviera documentada en títulos de crédito (pagarés o letras de cambio), el endoso de los mismos se deberá realizar “sin responsabilidad”, lo que eliminará la vía de regreso que pudiera tener el factor con el proveedor.

El beneficio adicional para el proveedor es que ya no tiene la responsabilidad de pago, por lo que puede reconocer contablemente la cancelación de la cuenta por cobrar y llevar el importe recuperado directamente a la cuenta de bancos. Es decir, ya no es necesario registrar lo financiado por medio de factoraje en cuentas de orden, porque ya que no existe contingencia para él.

C FACTORAJE A CLIENTES CON RECURSO CON COBRANZA DELEGADA

La modalidad que vamos a describir a continuación tiene las siguientes características:

- Estructurado a partir de la relación que establece inicialmente un factor con un proveedor.
- Con responsabilidad solidaria del proveedor.
- Cobranza delegada, es decir, la realizará el proveedor.
- Sin notificación.
- Intereses cobrados por anticipado al proveedor.
- Doméstico.

Descripción

Al igual que la modalidad anteriormente descrita, esta operación se estructura a partir de la necesidad que una empresa proveedora tiene de contar con capital de trabajo y el apoyo de una empresa de factoraje para que le dé financiamiento sobre la cartera de clientes con que cuenta.

La diferencia es que el proveedor solicita al factor que aun en virtud del anticipo del valor de la cartera por virtud de la cesión, le delegue la posibilidad de realizar la cobranza al comprador, e incluso de no notificar que la cesión.

Algunas de las razones por las que el proveedor no acepta que se notifique la cesión al comprador son las siguientes:

- El comprador no acepta pagar a través de factoraje, es decir, pagar a un tercero.
- Por cuestiones comerciales (como pueden ser el prestigio del comprador, o bien las diferentes condiciones que tiene pactadas con otros compradores), el proveedor prefiere no informar al comprador que cederá la cartera.

Este tipo de operaciones no son tan frecuentes por el riesgo que puede representar al factor. Este riesgo es mayor porque:

- En las operaciones con cobranza delegada, únicamente se tiene una fuente de pago. El proveedor recibe el pago directo del comprador. A diferencia del factoraje tradicional con recurso, en el que el factor cuenta con dos fuentes de pago: en principio el comprador, y de no darse el pago, tiene la posibilidad de recuperar lo financiado directamente del proveedor.
- Es difícil saber el momento en que el comprador llevará a cabo el pago y el monto que será pagado. El compromiso queda a cargo del proveedor, que deberá pagar al vencimiento.

Es por esta razón que en este tipo de operaciones el factor define algunas condiciones especiales para minimizar su riesgo, como por ejemplo:

1. Solicitar que el proveedor abra una cuenta concentradora en la que el factor pueda tener el control del flujo de efectivo del proveedor. Para tales efectos, el proveedor debe notificar al comprador para que, al vencimiento, pague en esa cuenta, que está a su nombre, pero que servirá únicamente para recibir la cobranza y permitir visibilidad y recuperación al factor.

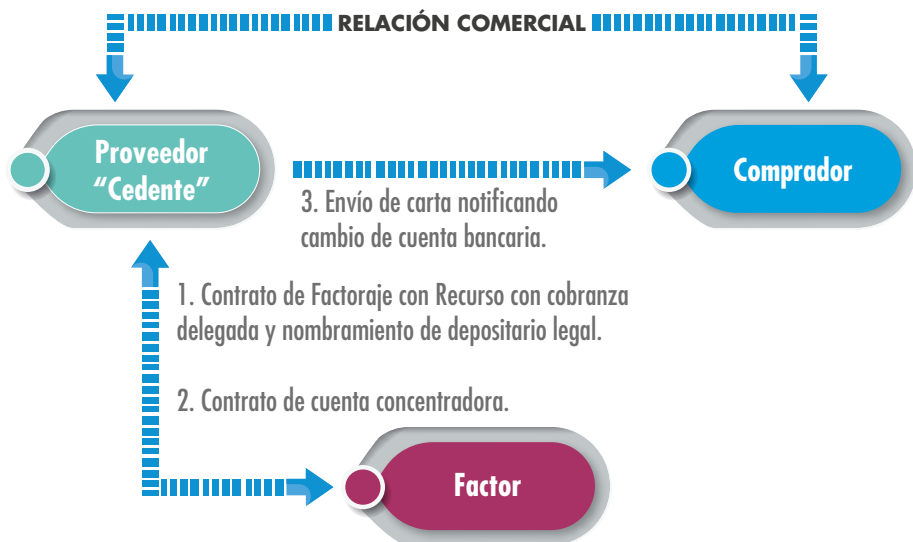
2. Solicitar al proveedor que se establezca un “depositario legal” de las cuentas por cobrar. Este depositario deberá firmar en el contrato con esa figura y corresponderá a un funcionario de alto nivel del proveedor y deberá contar con las facultades para asumir dicha responsabilidad. El objetivo de este depositario es que exista la posibilidad de tomar una acción penal en contra de este funcionario de alto nivel, en caso de no pago o bien si realiza un cambio de la cuenta bancaria informada al comprador, desviando con ello los recursos cobrados.

Normalmente son autorizadas a proveedores grandes de alta calidad crediticia que a su vez venden a compradores AAA.

El factor analiza el riesgo del proveedor, aunque también analiza quienes son los compradores y su experiencia crediticia, de manera que decide qué compradores está dispuesto a financiar o no y el límite máximo que le otorgará por cada uno de dichos compradores, que sumados representan la línea al proveedor; el factor también determina el porcentaje que está dispuesto a anticipar al proveedor por la cartera, es decir, el aforo que retendrá para posibles devoluciones.

Formalización

Una vez autorizada la línea al proveedor, el factor procede a firmar un contrato de Factoraje con Recurso con cobranza delegada. La estructura legal de la operación será la siguiente:



En este contrato se pactan, entre otros:

- El monto de la línea.
- Las condiciones para la cesión de derechos de cobro presentes y futuros.
- Las obligaciones del factor respecto a la prestación del servicio.
- Las condiciones financieras de la operación.
- Las condiciones al momento de la cobranza.
- La obligación solidaria del proveedor con respecto a la cesión de derechos.
- El nombramiento del depositario legal.

Operación

En caso de así haberlo pactado, previo a la realización de cualquier operación, el proveedor deberá haber firmado su contrato para el establecimiento de una cuenta concentradora donde apoderados del factor tengan la posibilidad de retirar recursos para realizar la cobranza de lo financiado.

Asimismo, deberá entregar la evidencia de la notificación, al comprador, con sello de recibido, mediante la cual le instruye para que los pagos que realice, sean hechos a esa cuenta. Para la operación, el proveedor presenta una relación de la cartera a ceder. Dependiendo de las políticas del factor para este tipo de operaciones, puede o no presentar los documentos soporte de la cartera relacionada.

Dado que no llevará a cabo la cobranza, no realiza validación alguna y no se hace notificación.

En los sistemas de cartera del factor se registra únicamente la cartera por cobrar por fecha de vencimiento.

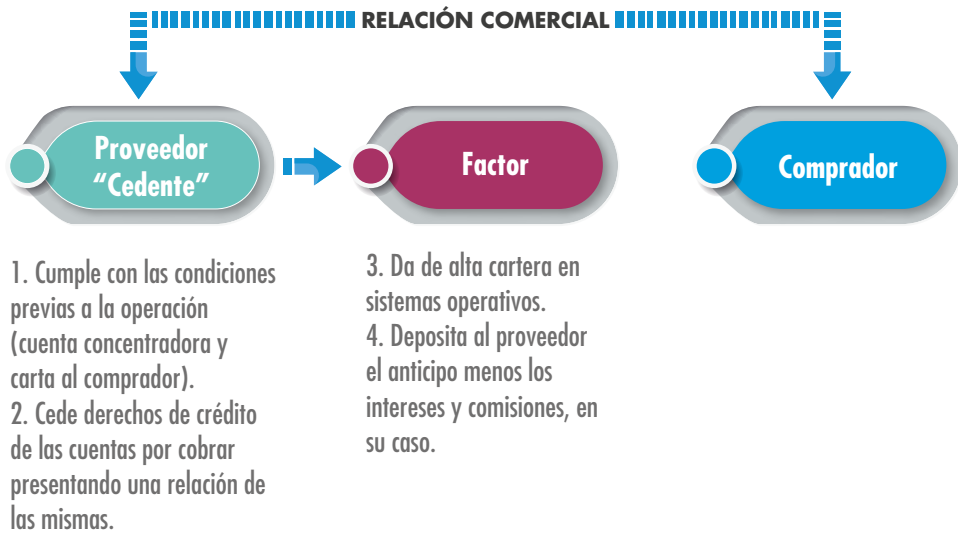
Al igual que en el Factoraje con Cobranza Directa, se realiza el cálculo del importe a depositar al proveedor. El cálculo es exactamente igual que en el ejemplo anterior:

Datos de la operación:					
Monto de la cartera:		\$1,000,000.00		Tasa base (TIIE 60 días)	5%
Porcentaje de aforo:	10%	\$100,000.00		Sobre tasa a cobrar	4%
Porcentaje de anticipo:	90%	\$900,000.00		Tasa a cobrar total	9%
Plazo de la cartera:	60 días			Comisión	1%
Cálculo de intereses:	$= \frac{\text{Monto del anticipo} \times \text{Tasa}}{360 \times 60}$ $= (\$900,000 \times .09) / 360 \times 60$ $= \$13,500$				
Cálculo de la comisión:	$\text{Total de cartera} \times \text{Comisión} + \text{IVA}$ $= (\$1,000,000 \times 1\%) \times 1.16$ $= \$11,600$				
Total a depositar al Proveedor:	$= \$900,000 - \$13,500 - \$11,600$ $\$874,900.00$				

El proveedor recibe su anticipo, así como los CFDIs correspondientes a los intereses y a la comisión cobrada más IVA. Estos intereses y la comisión son deducibles de impuestos. Puede ser que, dado que no hay acciones de cobranza, el factor convenga en no cobrar comisión, sino únicamente cobrar intereses por el financiamiento.

Contablemente, el proveedor registra el cargo a bancos y el abono a la cuenta de clientes, aunque dado que se trata de una operación con recurso, tiene que llevar a cabo un registro en cuentas de orden por la contingencia que tiene de hacer frente al compromiso de pago, ya sea que cobre o no.

En resumen, la operación consiste en lo siguiente:



Cobranza

La cobranza es realizada por el proveedor, de manera que el factor no lleva a cabo ninguna gestión de recuperación con el comprador. En caso de que se haya pactado el establecimiento de la cuenta concentradora, el factor está pendiente de recibir recursos al venci-

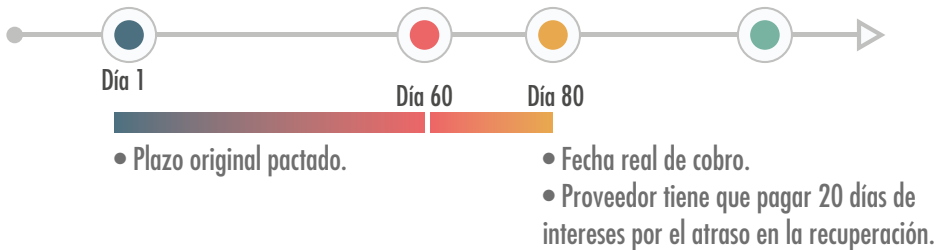
miento, tomarlos y llevar a cabo la aplicación correspondiente. En este sentido, puede ser que tenga que reembolsar recursos al proveedor igual que en el caso de la cobranza directa, dado que anticipó cartera aplicando un aforo.

Ejemplo de la cobranza, aplicación y reembolso cuando hay cuenta concentradora:			
La recuperación esperada del portafolio corresponde al total adeudado por el comprador: \$250,000			
	Escenario 1	Escenario 2	Escenario 3
Cobranza:	\$250,000.00	\$220,000.00	\$150,000.00
Aforo 20%	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00
Anticipo al Proveedor 80%:	\$200,000.00	\$200,000.00	\$200,000.00
Aplicación a cartera:	\$200,000.00	\$200,000.00	\$150,000.00
Reembolso al Proveedor:	\$50,000.00	\$20,000.00	
Deuda del Proveedor:			\$50,000.00

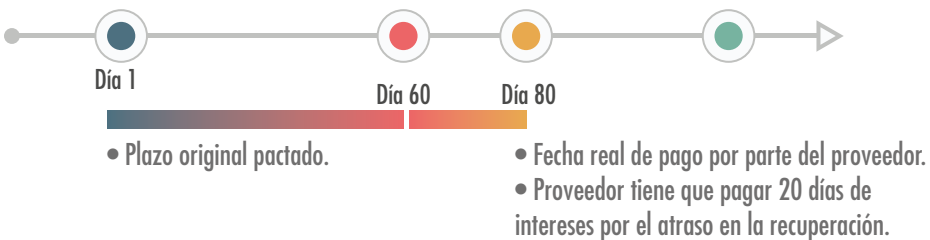
El factor lleva a cabo la aplicación de lo financiado y procede a reembolsar el monto remanente al proveedor, correspondiente al aforo menos los posibles descuentos, bonificaciones o devoluciones aplicadas por el comprador. También puede ser que el comprador lleve a cabo descuentos por un importe superior al aforo, de manera que tratándose de Factoraje con Recurso, el factor informará al proveedor para que éste último le pague la diferencia. En caso extremo de que el comprador no realice pago alguno al factor, el proveedor estaría obligado a liquidar el total de lo financiado al factor, y en su caso llevar a cabo las acciones de recuperación directamente.

En caso de que no se tenga la facilidad de la cuenta concentradora, el proveedor está obligado a reembolsar al factor el importe correspondiente al importe financiado en un inicio, sin importar si tuvo o no la recuperación por parte del comprador.

Al igual que en la modalidad anterior, dado que los intereses se cobraron por anticipado por el plazo esperado de cobranza, en caso de un atraso en el pago de las cuentas por cobrar, el proveedor también está obligado al pago de los intereses por el pago que transcurrió desde el vencimiento y hasta el día en que se realice la recuperación de la cuenta concentradora.



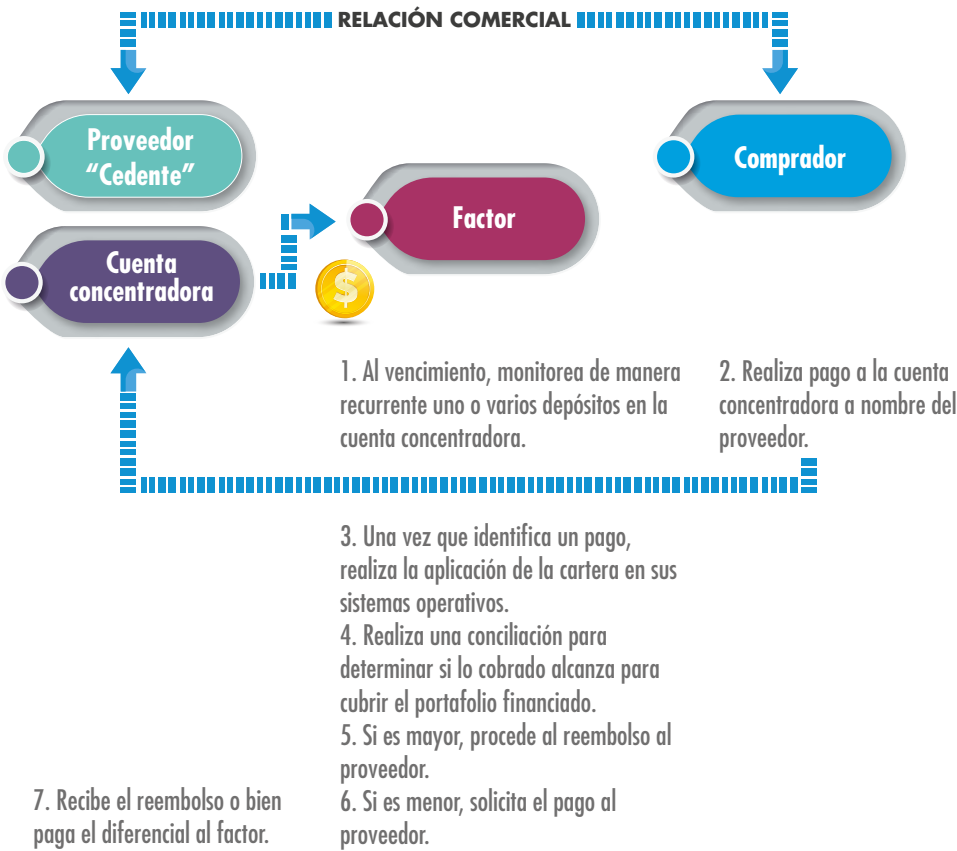
En caso de que no se establezca la cuenta concentradora, el proveedor deberá pagar al vencimiento y si tiene atraso, deberá pagar los intereses moratorios correspondientes.



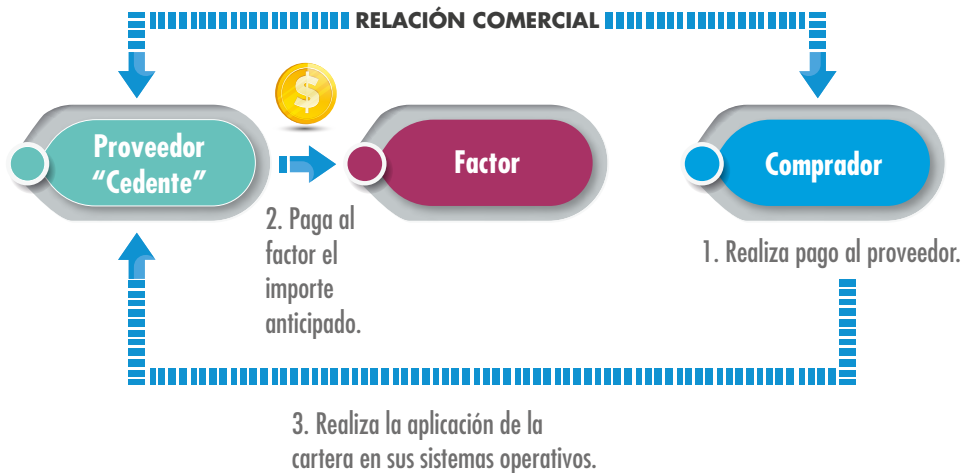
La tasa moratoria regularmente encontrada en estos contratos se calcula multiplicando por 2 (dos) la tasa ordinaria.

En el caso de que el proveedor no pague al vencimiento, el factor tendrá que demandar al proveedor y, en su caso, ejercer acciones penales en contra del depositario legal, si lo hubiere.

El flujo de la cobranza cuando existe cuenta concentradora es el siguiente:



El flujo de la cobranza cuando no existe cuenta concentradora es el siguiente:



Principales Beneficios

Para el proveedor:

- Cuenta con capital de trabajo para continuar su operación y posible crecimiento.
- Evita deteriorar su relación con el comprador, dado que omite la notificación y cobranza por parte del factor.
- Tasas de interés acorde con su riesgo.
- No representa pasivo bancario, lo cual mejora la situación financiera de su balance.
- El interés y la comisión, en su caso, son deducibles.

Para el comprador:

- No tiene impacto, dado que no está enterado de la transacción entre su proveedor y el factor.

Para el factor:

- Evita costos operativos, ya que no realiza gestiones de cobranza y recuperación.
- Se trata de un servicio que se otorga a proveedores que son clientes "AAA" ya que el riesgo es mayor. Para el factor implica realizar operaciones estructuradas y especializadas.

Regularmente la rentabilidad de estas operaciones es menor, ya que se trata de un producto ofrecido a proveedores AAA que normalmente tienen más ofertas de financiamiento y pueden ser exigentes respecto a las tasas que están dispuestos a pagar.



D FACTORAJE A PROVEEDORES CON TÍTULOS DE CRÉDITO

La modalidad que describimos a continuación tiene las siguientes características:

- Estructurado a partir de la relación que establece inicialmente un factor con un comprador.
- Sin recurso.
- Cobranza directa.
- Con notificación.
- Intereses cobrados por anticipado al proveedor.
- Doméstico.

Es importante mencionar que se documenta en títulos de crédito, es decir, pagarés y letras de cambio únicamente.

Descripción

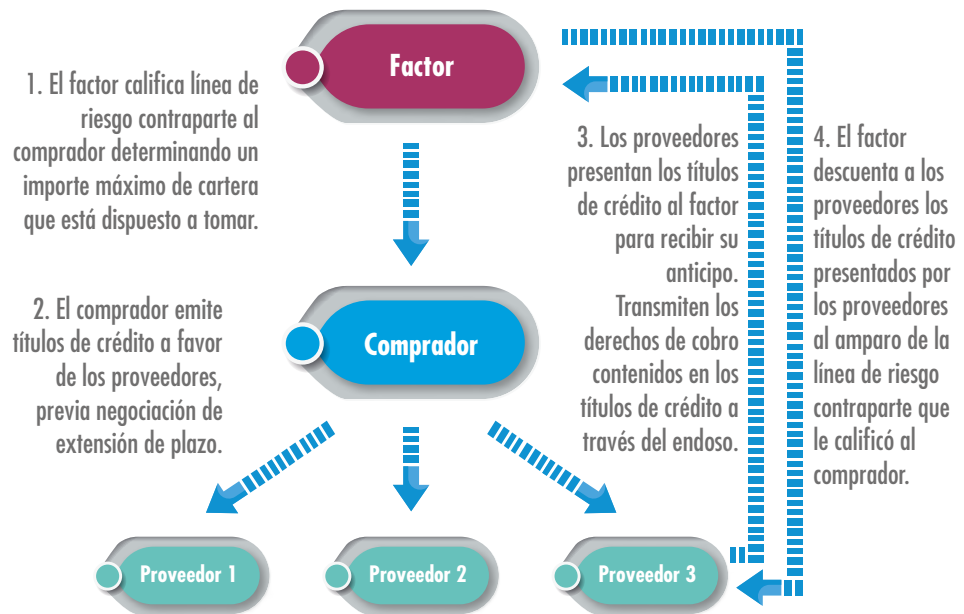
Operación que se promueve con grandes compradores, normalmente empresas corporativas con calificaciones AAA o bien empresas grandes con una buena calidad crediticia. Estos grandes compradores normalmente tienen un número importante de proveedores, por lo que resulta atractivo para las partes el poder implementar el esquema.

El factor explica al comprador los beneficios que puede obtener al dotar de financiamiento a un costo muy accesible a sus proveedores, ya que a cambio de darles la posibilidad de contar con financiamiento a un costo muy accesible, el proveedor puede darle más plazo al comprador para pagarle sus compromisos. Este plazo adicional que tiene el comprador representa capital de trabajo sin costo.

El costo de estas operaciones es bajo, dado que el factor califica la línea y basa el riesgo en el comprador, de manera que los proveedores tienen acceso a financiamiento en las condiciones del comprador.

Dado que el esquema se formula a partir del comprador, en todos los casos existe notificación y la cobranza es directa.

Aunque hoy en día, la gran mayoría de los compradores que acceden operar bajo esta modalidad, lo hacen en plataformas electrónicas, pueden operarlo de forma documental mediante la emisión de títulos de crédito, ya sean letras de cambio o pagarés a favor de sus proveedores. En este caso, la cesión de los títulos de crédito, se hace a través del endoso. La operación se estructura de la siguiente manera:



Es importante explicar cómo se estructura esta operación y el porqué es importante documentar las cuentas por pagar por parte del comprador en títulos de crédito.

Como lo hemos revisado, la operación parte de que un factor se acerca a un comprador AAA que tiene una alta calidad crediticia y le explica los beneficios que tiene de poner a disposición de sus proveedores este producto financiero. Además del fortalecimiento intrín-

seco de los proveedores que redundará en un beneficio al comprador, éste puede negociar un plazo adicional en las cuentas por cobrar. Si, por ejemplo, normalmente paga a sus proveedores en 45 días, podría negociar pagarles en 90 días, ofreciéndoles a cambio, la posibilidad de descontar sus cuentas por cobrar con el factor a una tasa muy competitiva, ya que ésta se basa en el riesgo del comprador mismo.



Si el proveedor aceptara el cambio en el plazo, es importante que el comprador establezca el compromiso del pago en monto y fecha, lo cual queda plenamente documentado en un título de crédito; esta es la razón por la que el factor requerirá que el comprador emita pagarés o letras de cambio en los que quedará establecida la fecha exacta de pago y el importe exacto a ser pagado. Esto puede ocurrir por cualquiera de estas razones:

1. Que ya haya revisado los bienes o servicios y conozca las posibles minusvalías, de manera que emitiría un título de crédito por un importe cierto.
2. Que no haya podido revisar los bienes o servicios, pero que por la experiencia previa con ese proveedor, tenga un registro histórico de devoluciones y descuentos que le permita emitir el título de crédito por un monto ya "aforado".

En cualquiera de los dos casos, el factor no le aplica un aforo, ya que al establecer el comprador el monto real a pagar que determina en un título de crédito, no se necesita hacer una reserva por posibles minusvalías.

Al presentar el proveedor a descuento el título de crédito, transmite los derechos de crédito a través del endoso.

Debido al bajo riesgo que representa esta operación para el factor, dado el compromiso de pago a cargo del comprador, la operación normalmente se estructura "sin recurso"; sin embargo, normalmente el proveedor endo-

sa el título en blanco, lo que en determinado momento posibilita al factor ejercer la vía de regreso en contra del proveedor. Dado el historial de pago en este tipo de transacciones, rara vez se tiene que recurrir al pago con el proveedor. Sin embargo, la recomendación para los proveedores en estas operaciones es que endosen "sin responsabilidad" sus títulos de crédito, con las salvedades anteriormente apuntadas, en caso de que exista un contrato de por medio en el que se establezca la solidaridad.

Formalización

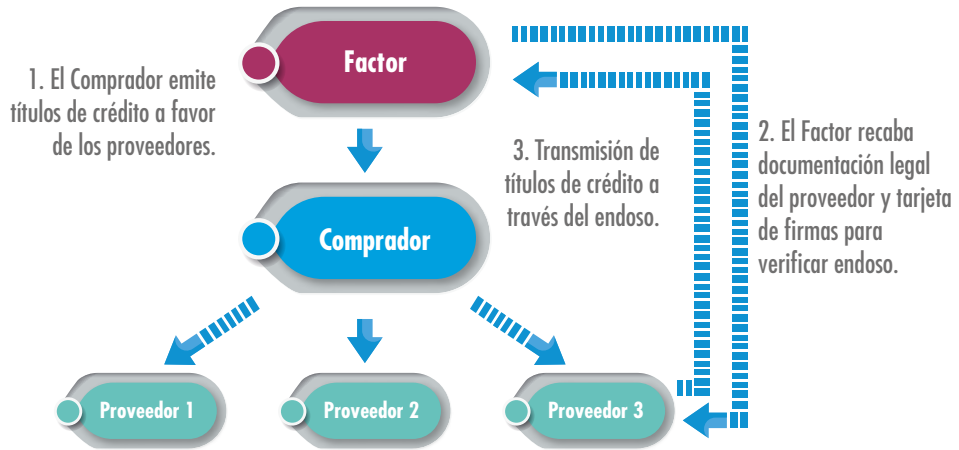
Una vez autorizada la línea de riesgo de contraparte al comprador, el factor puede requerir firmar un contrato. Sin embargo, es muy importante señalar que para el comprador no sería conveniente firmar contrato alguno, ya que esto podría representarle un pasivo financiero. En tales casos, se llega a considerar incluso que el contrato corresponde a una línea de crédito, cuando en realidad se trata de una línea de riesgo calificada para que al amparo de la misma, se puedan descontar los títulos de crédito a su cargo.

La recomendación sería buscar estructurar la operación únicamente a partir de la sola compra de los títulos de crédito.

Con respecto a la relación entre factor y proveedor, no procede formalizar contrato alguno; sin embargo, se debe recabar cierta documentación legal para validar la existencia legal de la empresa y requisitar una tarjeta de firmas para corroborar que el endoso, cada vez

que el proveedor presente un título de crédito a descuento, ha sido suscrito por un apoderado debidamente facultado.

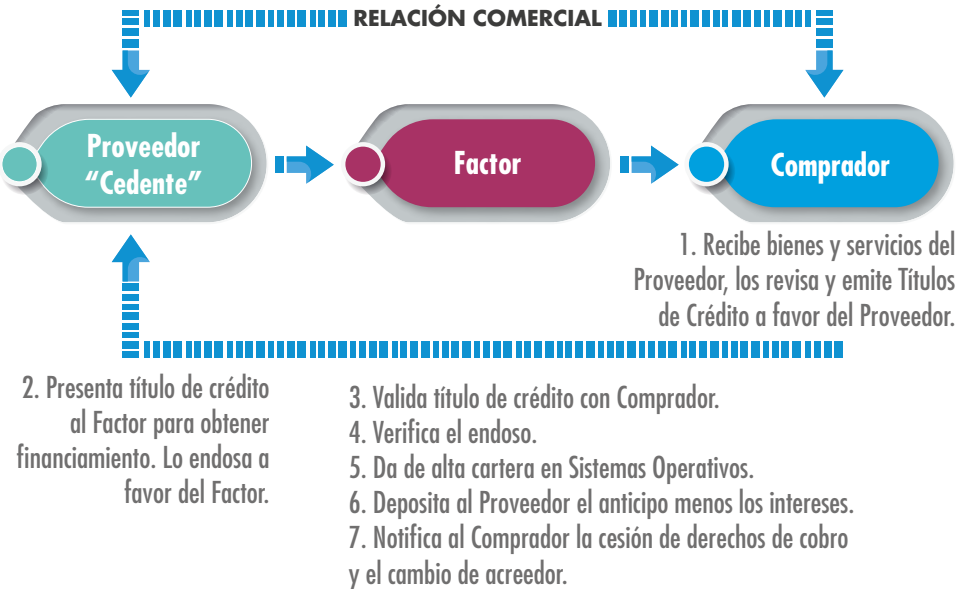
La estructura legal de la operación será la siguiente:



Operación

Una vez calificada la línea de riesgo de contraparte a favor del comprador y recibidos los paquetes legales por parte de los proveedores, así como las tarjetas de firmas, la operación es en realidad muy sencilla, ya que básicamente se valida el título de crédito y se revisa la firma del endoso.

Como toda transacción, se captura en los sistemas operativos del factoraje donde se lleva a cabo el cálculo del monto a depositar, una vez aplicados los intereses correspondientes. Igualmente, a partir de lo registrado en el sistema, se procede a hacer la notificación al comprador:



El cálculo de los intereses es igual que en las anteriores modalidades y, normalmente, no se cobra comisión. A continuación se presenta un ejemplo del importe por depositar al proveedor:

Datos de la operación:			
Monto del título de crédito:	\$ 900,000	Tasa base (TIE 60 días)	5%
Plazo del título de crédito:	60 días	Sobre tasa a cobrar	4%
		Tasa a cobrar total	9%
Cálculo de intereses:	= Monto del anticipo X Tasa 360 x 60 = (\$900,000*.09)/360X60 = \$13,500		
Total a depositar al Proveedor:	= \$900,000 - \$13,500 \$886,500.00		

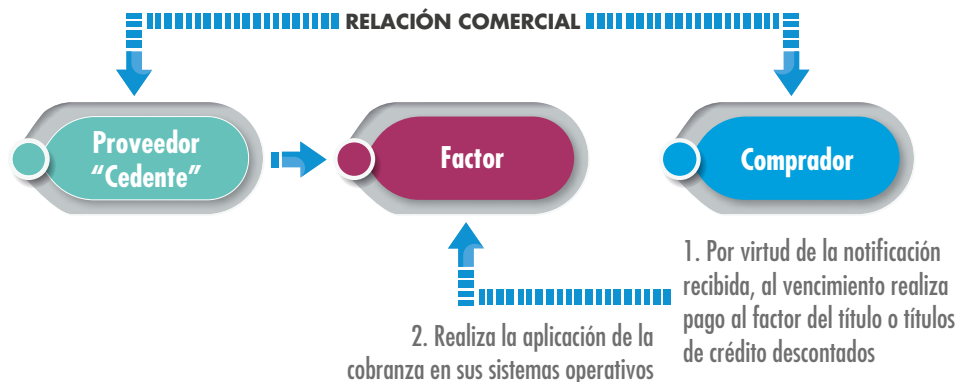
El proveedor recibe su anticipo, así como el CFDIs correspondientes a los intereses. Estos intereses son deducibles de impuestos. Dado el bajo riesgo de la transacción y que prácticamente no hay necesidad de hacer gestiones de cobranza, es probable que el factor convenga en no cobrar comisión, sino únicamente cobrar intereses por el financiamiento. Dado que el proveedor ya no tiene la responsabilidad de pago, puede reconocer contablemente la cancelación de la cuenta por cobrar y llevar el importe recuperado directamente a la cuenta de bancos. Es decir, ya no es necesario registrar lo financiado por medio de factoraje en cuentas de orden, porque ya no existe contingencia para él.

Cobranza

El proceso de cobranza es realmente muy simple, dado que se trata de títulos de crédito, de manera que lo cobrado corresponde siempre al importe financiado. En virtud de que no hubo un aforo de inicio, tampoco es necesario controlar las posibles minusvalías de la cartera ni

administrar reembolsos a favor del proveedor. Al recibir el pago, el factor procede a aplicar la cobranza en su sistema de cartera, con lo que la línea del comprador queda nuevamente disponible para nuevas operaciones.

El flujo de la cobranza es el siguiente:



Principales Beneficios

Para el proveedor:

- Cuenta con capital de trabajo para continuar su operación y posible crecimiento.
- Tasas de interés muy competitivas, ya que se establecen con base al riesgo del Comprador y no del proveedor.
- Entrega de documentación legal básica para poder acceder al financiamiento. No requiere entregar información financiera ya que no se hace análisis sobre su situación financiera, únicamente del comprador.
- No se revisa el buró de crédito del proveedor.
- No representa pasivo bancario, lo cual mejora la situación financiera de su balance.
- El interés y la comisión son deducibles.

Para el Comprador:

- Ampliación en el plazo de pago a proveedores.
- Acreditación anticipada del IVA, al cobrar el proveedor y recibir la notificación correspondiente.
- Solidez de sus proveedores al contar con capital de trabajo suficiente, lo que representa un beneficio relevante en términos de la calidad y tiempos de entrega.

Para el factor:

- Operación de muy bajo riesgo al tratarse de títulos de crédito emitidos por empresas AAA.
- Al establecer el negocio a partir de la relación con el comprador, acceso a un amplio número de proveedores, por lo que normalmente hay altos volúmenes de operación.
- Aunque la tasa es baja porque el riesgo es el comprador, la rentabilidad se consigue por el volumen de operación.
- Costos bajos en gestiones de cobranza.

E FACTORAJE A PROVEEDORES EN PLATAFORMA ELECTRÓNICA

Al igual que la versión en títulos de crédito, este tipo de factoraje tiene las siguientes características:

- Estructurado a partir de la relación que establece inicialmente un factor con un comprador.
- Sin recurso.
- Cobranza directa.
- Con notificación.
- Intereses cobrados por anticipado al proveedor.
- Doméstico.

Descripción

Al igual que la operación anterior, esta modalidad se promueve con grandes compradores, normalmente empresas corporativas con calificaciones “AAA” o bien empresas grandes con una buena calidad crediticia. Estos grandes compradores normalmente tienen un número importante de proveedores, por lo que resulta atractivo para las partes el poder implementar el esquema.

El factor explica al comprador los beneficios que puede obtener al dotar de financiamiento a un costo muy accesible a sus proveedores, ya que a cambio de darles la posibilidad de contar con financiamiento a un costo muy accesible, el proveedor puede darle más plazo al comprador para pagarle sus compromisos. Este plazo adicional que tiene el comprador representa capital de trabajo sin costo.

Dado que el esquema parte del comprador, en todos los casos existe notificación y la cobranza es directa.

La diferencia que existe con la modalidad anterior, es el alto volumen de transacciones que pueden ser procesadas por las facilidades que brinda el uso de una plataforma electrónica. Los procesos de validación, operación,

notificación y en algunos casos, cobranza, son ejecutados en la plataforma, lo que facilita aún más el trabajo que representa la operación documental explicada anteriormente.

Otra gran diferencia es que las cuentas por cobrar que se documentaban en títulos de crédito en la modalidad anterior, se reemplazan por documentos electrónicos que los compradores “publican” en las plataformas para dar a conocer a sus proveedores los importes que están dispuestos a pagar y la fecha exacta en que serán pagados.

El costo de estas operaciones es aún más bajo que la modalidad anterior, en virtud de la existencia de la plataforma electrónica y que línea y basa el riesgo en el comprador, de manera que los proveedores tienen acceso a financiamiento en las condiciones del comprador.

Es importante resaltar que el éxito de esta modalidad está en la afiliación de los proveedores al esquema, lo cual consiste en recabar la información legal, firma de contratos y proceso de “conocimiento del cliente” que debe tener el intermediario financiero antes de iniciar operaciones. La documentación que deba recabarse será establecida con base a las políticas que defina cada factor y a la normatividad aplicable.



En el mercado mexicano se han desarrollado diferentes esquemas para la implementación de esta modalidad. Aquí se explican algunos:

1. El servicio es proporcionado por un banco o intermediario financiero especializado, de manera que la plataforma le pertenece y la relación con el comprador y línea de riesgo de contraparte es calificada por el mismo intermediario. En este caso, el comprador tiene una sola opción para fondear las operaciones de sus proveedores, pero puede conseguir una mejor tasa para sus proveedores, ya que no existe un tercero con quien el que deba distribuirse el margen. En este esquema, el intermediario financiero apoya al comprador en la publicación de los documentos y se encarga de la afiliación de los proveedores.
2. La plataforma es proporcionada por una banca de desarrollo, de manera que las transacciones son realizadas por diversos

intermediarios financieros, quienes a su vez son fondeados por el banco de desarrollo que tiene la plataforma. La mayor ventaja es que esta opción es multibanco, de manera que tratándose de grandes empresas corporativas, la línea requerida para sus proveedores puede ser muy grande y tiene que ser proporcionada por más de un intermediario. Otra ventaja es que no existe dependencia de un solo intermediario. Además, la propia competencia entre intermediarios, puede hacer que las tasas bajen en beneficio de los proveedores. En este esquema, la afiliación es realizada por el administrador de la plataforma, es decir, el banco de desarrollo, aunque también puede ser hecha por el factor y parametrizada en la plataforma por el factor. De igual forma, el banco de desarrollo se encarga de facilitar los procesos de “publicación” de documentos a partir de los módulos de cuentas por pagar de los compradores.



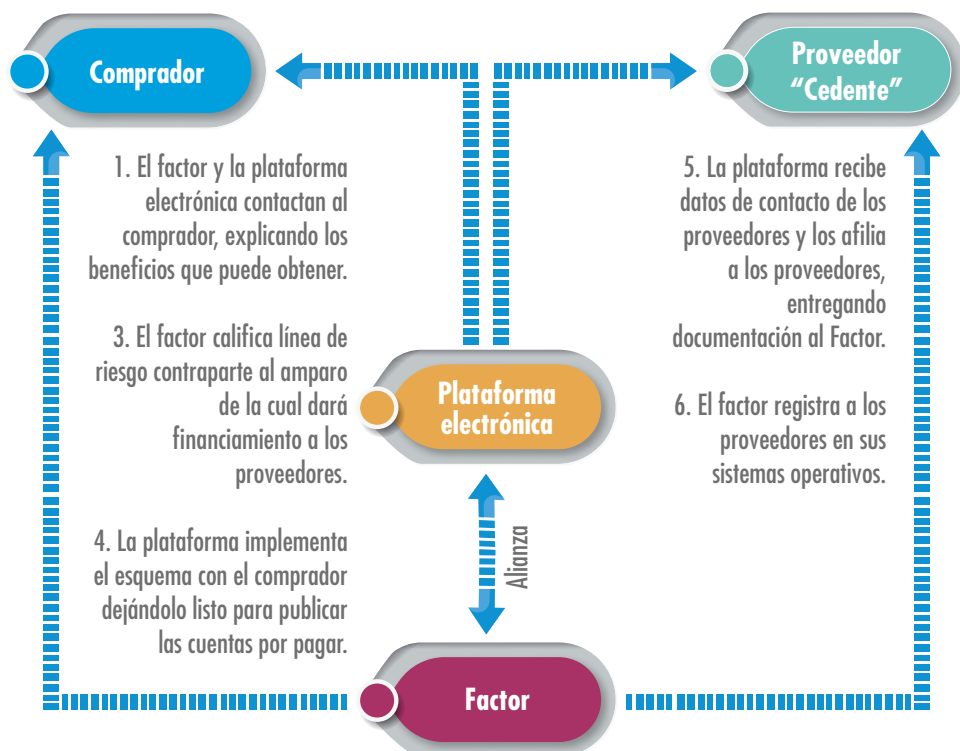
3. La plataforma es proporcionada por un tercero que invita a diversos intermediarios a participar. En este caso, el fondeo es establecido por cada intermediario. El administrador de la plataforma es quien afilia a los proveedores y los parametriza. También se encarga de la conectividad de los compradores adecuando los sistemas de cuentas por pagar de los compradores para la publicación de las cuentas por pagar de manera directa a la plataforma. Al igual que el caso anterior, tiene la ventaja de ser multibanco, lo que permite operar líneas muy grandes que pudieran no ser

otorgadas por un solo factor y además permite que el comprador no tenga dependencia de un solo banco o intermediario. En algunos casos, ofrecen el servicio de dispersión a los compradores, encargándose de tomar los recursos de los compradores al vencimiento y distribuir los pagos a proveedores y factores, dependiendo de lo que se haya o no descontado.

Este último es el que describimos de manera detallada.

El esquema se estructura de la siguiente manera:

2. EL COMPRADOR ACEPTA IMPLEMENTAR EL ESQUEMA Y NEGOCIA EXTENSIÓN DE PLAZO CON SUS PROVEEDORES



Al igual que en el esquema de Factoraje a Proveedores con títulos de crédito, si el proveedor acepta la ampliación en el plazo, es importante que el comprador establezca el compromiso del pago en monto y fecha, lo cual queda plenamente realizado al publicar la cuenta por pagar en la plataforma; este documento electrónico tendrá una fecha exacta de pago con el importe exacto a ser pagado. Esto puede ocurrir por cualquiera de estas razones:

1. Que ya haya revisado los bienes o servicios y conozca las posibles minusvalías, de manera que publicaría el documento electrónico por un importe cierto.
2. Que no haya podido revisar los bienes o servicios, pero que por la experiencia previa con ese proveedor, tenga un registro histórico de devoluciones y descuentos que le permita publicar un documento electrónico por un monto ya “aforado”.

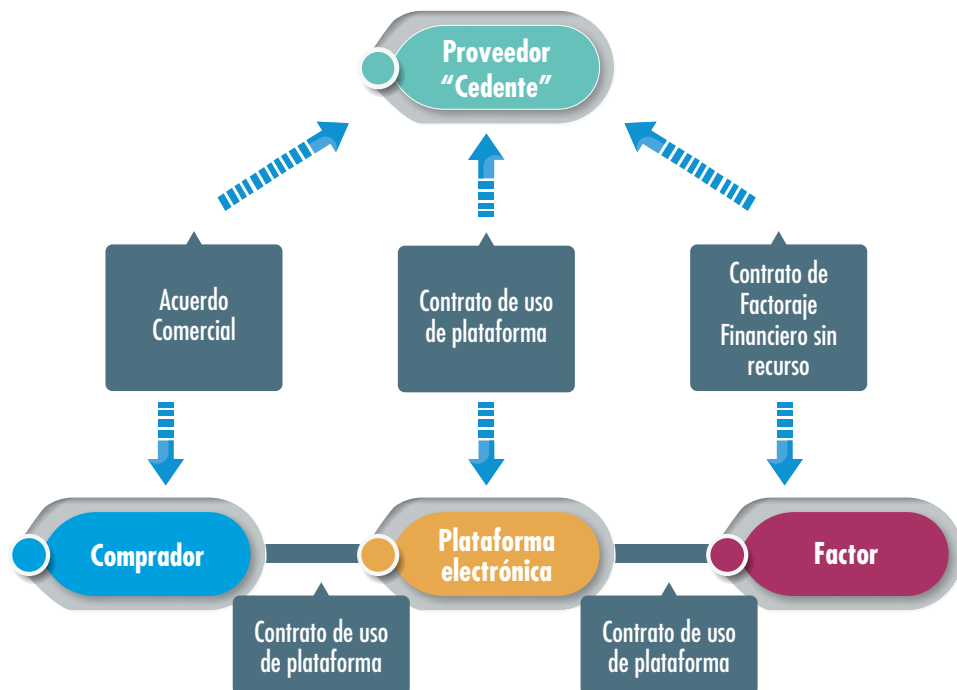
En cualquiera de los dos casos, el factor no aplica un aforo, ya que con el monto real a pagar establecido por el comprador en el documento electrónico, no se necesita hacer una reserva por posibles minusvalías.

Debido al bajo riesgo que representa esta operación para el factor, considerando el compromiso de pago del comprador, la operación normalmente se estructura “sin recurso”.

Formalización

Este esquema requiere de la firma de diversos contratos con la finalidad de establecer los compromisos entre las partes. Además, cada uno de los participantes recibe las claves y contraseñas necesarias para acceder a la plataforma y facultarlos a realizar, lo que, dependiendo de su rol, les corresponde.

La estructura legal de la operación será la siguiente:



El primer contrato es entre la plataforma y el factor, ya que desde un inicio ambos están listos para incorporar compradores y proveedores al esquema.

La firma del contrato entre la plataforma y el comprador se da una vez que la línea fue calificada por un factor, ya que sin tener una línea de riesgo de contraparte, el esquema no podría implementarse.

La firma del proveedor con la plataforma y con el factor requiere de un proceso conocido como afiliación, lo cual consiste en:

- Contactar al proveedor y explicarle el esquema.
- Solicitar documentación de identificación y conocimiento, así como legal.
- Realizar el proceso de identificación del cliente.
- Recabar las firmas en los dos contratos antes mencionados.

Este proceso de afiliación se vuelve continuo, ya que durante la vigencia de la línea del comprador, se van afiliando nuevos proveedores. En términos generales, los documentos solicitados para afiliar un proveedor persona moral son los siguientes:

- Comprobante de domicilio.
- RFC.
- Estado de cuenta bancario.
- Acta constitutiva.
- Escritura en la que conste la última modificación a sus estatutos sociales, en su caso.
- Escritura que contenga poderes otorgados a favor de la(s) persona(s) que suscriba(n) el contrato de factoraje financiero, con facultades suficientes para actos de dominio.

Es importante mencionar que los documentos requeridos pueden variar en cada factor. Incluso, en algunos casos, consideran al proveedor un beneficiario y no un cliente, por lo que los documentos requeridos son mucho menos, y al darles este tratamiento no requieren hacer un proceso de identificación de clientes.

Proceso previo a la Operación

Una vez firmados los contratos y recibidas las claves y contraseñas, la plataforma capacita a los usuarios para que puedan realizar las actividades correspondientes a su rol.

El comprador, por ejemplo, debe estar listo para publicar las cuentas por pagar y recibir las notificaciones en sus sistemas operativos, con la finalidad de redireccionar los pagos.

El factor debe saber cómo aceptar la cesión de los documentos y descargar sus archivos para incorporarlos a sus sistemas operativos.

Los proveedores necesitan saber cómo revisar sus cuentas por cobrar y elegir las que requieren, aunque esto es realmente muy sencillo de realizar.

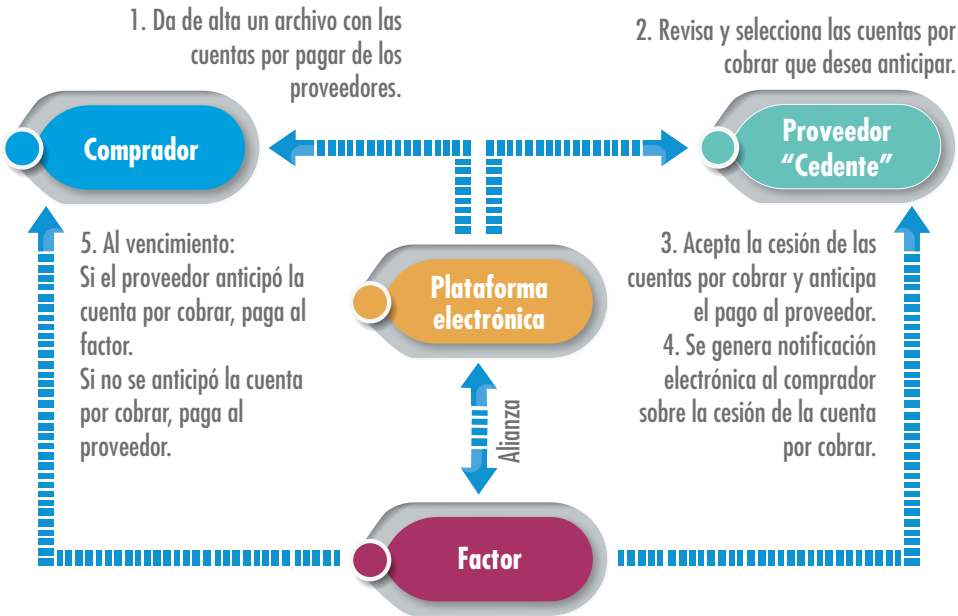
Operación y Cobranza

La operación es 100% electrónica en la plataforma al igual que la cobranza, por lo que se explican de manera conjunta.

El proceso inicia con la publicación de las cuentas por pagar por parte del comprador, lo cual puede ocurrir entrando vía internet, utilizando la clave y contraseña correspondiente, o bien, mediante una interfase entre el comprador y la plataforma.

También el factor puede entrar vía internet con su clave y contraseña o bien estar igualmente conectado mediante una interfase.

La operación y cobranza se realizan de la siguiente manera:



El cálculo de los intereses es igual que en las modalidades anteriores y normalmente no se cobra comisión. A continuación se presenta un ejemplo del importe por depositar al proveedor:

Datos de la operación:			
Monto del título de crédito:	\$ 900,000	Tasa base (TIIE 60 días)	5%
Plazo del título de crédito:	60 días	Sobre tasa a cobrar	4%
		Tasa a cobrar total	9%
Cálculo de intereses:	$\begin{aligned} &= \text{Monto del anticipo} \times \text{Tasa} \\ &\quad \underline{\quad 360 \times 60 \quad} \\ &= (\$900,000 \times 0.09) / 360 \times 60 \\ &= \$13,500 \end{aligned}$		
Total a depositar al Proveedor:	$\begin{aligned} &= \$900,000 - \$13,500 \\ &= \$886,500.00 \end{aligned}$		

El proveedor recibe su anticipo, así como los CFDIs correspondientes a los intereses. Estos intereses son deducibles de impuestos.

Dado que el proveedor no tiene la responsabilidad de pago, puede reconocer contablemente la cancelación de la cuenta por cobrar y llevar el importe recuperado directamente a la cuenta de bancos. Es decir, no debe registrar lo financiado en factoraje en cuentas de orden, ya que no existe contingencia para él.

Al recibir el pago, el factor procede a aplicar la cobranza en su sistema de cartera, con lo que la línea del comprador vuelve a quedar disponible para nuevas operaciones.

Principales Beneficios

Para el proveedor:

- Cuenta con capital de trabajo para continuar su operación y posible crecimiento.
- Liquidez inmediata vía Internet.
- Certidumbre en sus pagos al amparo de la línea de crédito de su comprador.
- Costo financiero según el riesgo de su comprador.
- Sin una evaluación a su empresa.
- No se revisa el Buró de Crédito.
- Es “sin recurso”.
- Sin otorgar garantías.
- Puede acceder a otros financiamientos que requiera para incrementar sus ventas.
- No representa pasivo bancario, lo cual mejora la situación financiera de su balance.
- El interés y la comisión son deducibles.

Para el Comprador:

- Operación 100% electrónica.
- Ampliación en el plazo de pago a proveedores.
- Acreditación anticipada del IVA, al cobrar el proveedor y recibir la notificación correspondiente.
- Solidez de sus proveedores al contar con capital de trabajo suficiente, lo que representa un beneficio relevante en términos de la calidad y tiempos de entrega.

Para el factor:

- Operación de muy bajo riesgo al tratarse de documentos electrónicos publicados por empresas AAA.
- Al establecer el negocio a partir de la relación con el comprador, acceso a un amplio número de proveedores, por lo que normalmente hay altos volúmenes de operación.
- Aunque la tasa es baja, porque el riesgo es el comprador, la rentabilidad se consigue por el volumen de operación.
- Costos transaccionales muy bajos.

F FACTORAJE INTERNACIONAL

El financiamiento a partir de cuentas por cobrar es factible con cartera de clientes a nivel nacional, pero también sobre la cartera de clientes que se encuentran en otros países. Aquellas empresas que han decidido participar en mercados internacionales saben que el financiamiento para capital de trabajo resulta imprescindible cuando se exporta.

Las empresas en general y las PyMES en particular, enfrentan retos importantes al exportar; aquí se muestran algunos:

- La evaluación del riesgo de crédito de un comprador localizado en otro país.
- Negociar condiciones de venta en un mundo orientado a la “Cuenta Abierta”, es decir a plazo y a crédito.
- Cobrar a distancia.
- Atender pedidos con elevados volúmenes que le pueden consumir fuertemente el capital de trabajo.
- Entregar los bienes en tiempo y forma, evitando una posible disputa comercial.

Estos retos se traducen en requerimientos muy importantes de financiamiento; mientras más se vende, más capital de trabajo se necesita. Esto puede convertirse en un problema importante si no se cuenta con financiamiento, ya que no se logrará cumplir exitosamente con

los pedidos; sin embargo, puede convertirse en un círculo virtuoso si entre más se vende, más financiamiento se tiene, y esto se logra a través del factoraje.

Por otra parte, las grandes empresas compradoras tienen proveedores nacionales, pero también suelen tener proveedores en el extranjero. Cuando los compradores deciden implementar un programa de Factoraje con Plataforma Electrónica, también quisieran incorporar proveedores en el extranjero, es decir, financiar su importación; esto no es fácil de encontrar actualmente en México. Si bien algunos factores logran aligerar sus requisitos para poder afiliarse a proveedores en el extranjero, es difícil que un proveedor de otro país esté dispuesto a firmar un contrato sujeto a ley y jurisdicción mexicana.

La complejidad que representa realizar tareas de análisis, cobranza y administración de cuentas por cobrar a compradores localizados en un país que no es el propio, llevó a bancos europeos hace más de 50 años a unir esfuerzos y buscar cómo podían apoyarse mutuamente para desarrollar e implementar una solución a este tipo de financiamiento transfronterizo. Es así como surge el FCI.

FCI es una asociación que se crea en 1968 como una organización “paraguas” de compañías de factoraje independientes establecidas alrededor del mundo. Actualmente es la red más importante de empresas de factoraje y bancos que existe en el mundo, con cerca de 400 miembros en 90 países.

FCI desarrolló un mecanismo llamado “Two Factor System” o “Sistema de dos Factores”, es decir, en esta modalidad, existen dos Factores que tendrán el rol equivalente de los corresponsales en las Cartas de Crédito. Uno en el país del importador (comprador) y otro en el país del exportador (proveedor).

En este sentido, FCI definió el marco legal internacional que regula la relación entre los dos factores que se encuentran en países distintos y estableció el medio de comunicación entre ellos para la formalización y legitimidad de los acuerdos que existan entre ellos, a través

de un sistema de comunicación llamado “edifactoring”.

Describiremos el “Sistema de dos Factores” a continuación:

Descripción

Esta modalidad tiene las siguientes características:

- Estructurado a partir de la relación que establece inicialmente un factor con un proveedor (Factoraje a Clientes).
- Sin responsabilidad solidaria del proveedor (Sin Recurso).
- Cobranza directa.
- Con notificación.
- Intereses cobrados de manera mensual vencida al proveedor.
- Internacional.

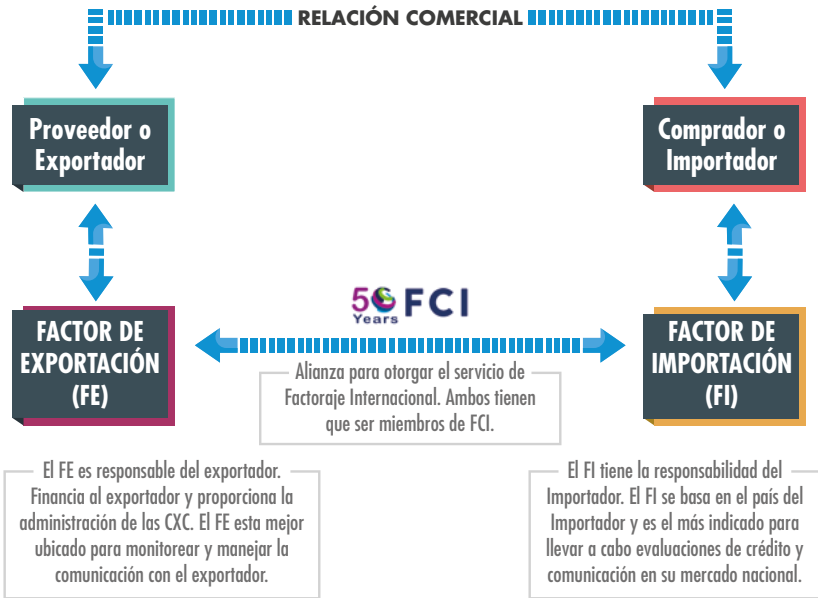
El Factoraje Internacional (de exportación) es similar al factoraje doméstico, excepto que los compradores están en el extranjero y las facturas pueden estar denominadas en diferentes monedas.

Un factor que desea servir a los exportadores (proveedores) necesita proporcionar servicios en una amplia gama de países. Debe ofrecer un servicio eficiente al exportador mientras gestiona el riesgo de factoraje. No es viable que una sola empresa de factoraje establezca su propia operación en cada país al que el proveedor desea exportar. Los costos son altos y el factor necesitaría un considerable conocimiento local que solo puede desarrollarse con el tiempo.

La solución es cooperar con factores en el país del o de los compradores. El factor en el país del exportador (el FE) establece una relación con un factor corresponsal en el país del comprador (el FI).

Cada factor tiene conocimiento local relevante y cierta experiencia, y puede operar de la manera más apropiada para ese mercado nacional. Un sistema operativo sólido, especialmente para la comunicación entre los dos factores, asegura que la relación funcione de manera eficiente por el bien del exportador.

De esta manera, los participantes de esta modalidad son los siguientes:



- Proveedor (Exportador) de un bien o servicio.
- Comprador (Importador) de un bien o servicio.
- Empresa de Factoraje (Factor de Exportación -FE). Provee, al menos, dos de los siguientes servicios de factoraje al exportador: financiamiento, administración del portafolio (control de las cuentas por cobrar), cobranza de las cuentas por cobrar y/o protección contra el riesgo de no pago de los compradores (cobertura).
- Empresa de Factoraje (Factor de Importación -FI). Califica el riesgo del importador y realiza gestiones de cobro de la cuenta por cobrar.

Dependiendo del país desde donde se analice la transacción, el factoraje será de exportación o de importación y respectivamente proporcionará a exportador e importador los servicios correspondientes.

Formalización

La instrumentación jurídica para formalizar la operación de Factoraje de Exportación consiste en:



La instrumentación jurídica para formalizar la operación de Factoraje de Importación consiste en:



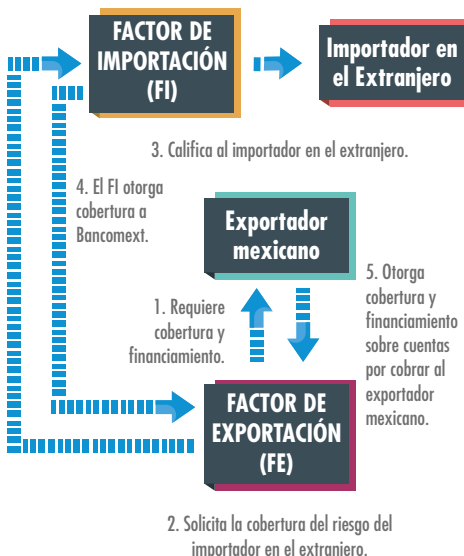
5. El factor de importación otorga cobertura de riesgo del comprador al factor de exportación.
6. El factor de exportación otorga cobertura sobre las cuentas por cobrar del exportador y establece un límite, basado en la cobertura de riesgo que otorgue el factor de importación para cada uno de sus compradores.
7. El exportador firma el contrato de factoraje, y cede el 100% los derechos de cobro al factor de exportación.
8. El exportador y el factor de exportación notifican la cesión de derechos de cobro al comprador; la cobranza estará direccionada a favor del factor de importación.
9. El comprador envía al factor de exportación la confirmación de la notificación.

De manera gráfica, mostramos cómo se estructura esta modalidad:

Modelo Operativo

La operación se estructura de la siguiente forma:

1. El exportador entrega bienes o presta servicios a un comprador extranjero (importador).
2. El exportador solicita al factor de exportación la cobertura de riesgo del importador.
3. El factor de exportación solicita a su Contraparte financiera internacional (factor de importación) la calificación del comprador.
4. El factor de importación califica al comprador y establece un límite de cobertura, esto es, el compromiso de que si el comprador incumple sus compromisos de pago por insolvencia o por mora prolongada, la empresa de factoraje cubre hasta el 100% de las facturas en esta situación, en un plazo que no excede de 90 días de la fecha de vencimiento del documento.



Factoraje de exportación

El Factoraje Internacional brinda a los exportadores:

- Factoraje sin recurso 100% electrónico a los exportadores sobre sus Cuentas por Cobrar a cargo de compradores en el extranjero, a partir de la cobertura otorgada por el Factor de Importación, también miembro del FCI.
- Cobertura del 100% de riesgo de no pago del comprador en el extranjero.
- Financiamiento de hasta el 90% del valor de la cartera.
- Investigación de calidad crediticia de compradores en el extranjero.
- Cobertura de riesgo de las Cuentas por Cobrar a compradores en el extranjero derivadas de sus ventas de exportación.
- Servicio para administrar y recuperar las cuentas por cobrar.

Factoraje de Importación

Es importante resaltar que en caso de que exista una disputa comercial imputable al exportador, el factor de importación deja de otorgar la cobertura, es decir, se pierde la posibilidad de que el Factor de Importación garantice la recuperación en caso de que el comprador no pague.



Análisis de Riesgos

En el caso de las operaciones de exportación, el factor de exportación debe analizar en primera instancia al factor de Importación, ya que en virtud de la cobertura que otorga, éste se convierte en el riesgo que está tomando.

Dado que en el momento en que exista una disputa comercial imputable al exportador, el factor de importación ya no está obligado a otorgar la cobertura, el factor de exportación también tiene que realizar algún tipo de evaluación sobre el exportador. Por ejemplo, se puede solicitar información financiera y validar que el exportador no se encuentra en estado técnico de disolución, lo cual podría

afectar directamente sus entregas. Adicionalmente, de manera prudencial, se recomienda verificar que el proveedor haya exportado a ese comprador, al menos en 3 ocasiones anteriores, para validar que la relación comercial ha transcurrido exitosamente.

En el caso de las operaciones de importación, el riesgo recae al 100% sobre el importador. Al igual que en el caso anteriormente explicado, si hubiera una disputa comercial imputable al exportador, el factor de Importación podría declarar formal esa disputa y eliminar la cobertura al Factor de exportación.

En resumen, los riesgos de cada operación se muestran a continuación.

EXPORTACIÓN



IMPORTACIÓN



Precio

El precio para el exportador, se integra por intereses más una comisión por el servicio de factoraje.

El importador no tiene costo alguno, únicamente tiene la obligación de pago de las cuentas por pagar.



- Intereses cobrados sobre el valor aforado de las CXC
- Comisión sobre el valor facial de la CXC

Principales ventajas

Para el proveedor (exportador):

- Incremento en sus ventas de exportación, al poder ofrecer condiciones competitivas en la venta.
- 100% de cobertura contra las posibles pérdidas por falta de pago de los compradores en el extranjero.
- Liquidez y certeza en sus flujos al descontar sus facturas.
- Información completa sobre el estatus de las cuentas por cobrar.
- Costos financieros competitivos.
- Mejora los indicadores de sus estados financieros por tratarse de factoraje sin recurso.
- Información y monitoreo del nivel de riesgo de sus clientes.

Para el comprador (importador):

- Compras bajo condiciones convenientes en "cuenta abierta".
- Incremento en el poder de adquisición, sin bloquear las líneas de crédito actuales.
- Las órdenes de compra pueden ser colocadas ágilmente sin incurrir en retrasos, costos y comisiones de cartas de crédito, etc.
- El importador usa su propio lenguaje para comunicarse con el factor de importación

Para el factor de importación:

- Generación de nuevos negocios y de ingresos al entrar en contacto con el importador.

Para el factor de exportación:

- Puede ofrecer sus servicios de factoraje con compradores en un gran número de países alrededor del mundo.
- La cobertura de riesgo de crédito de los compradores es otorgada por el Factor de Importación.

Ventajas frente a otros esquemas:

Respecto al crédito tradicional:

- No genera incremento en el pasivo financiero.
- No requiere de garantías reales o la comparecencia de algún garante u obligado solidario.
- Sin gastos de contratación como: notario, avalúos y/o Registro Público.
- Sin comisión de apertura, de aniversario o por disposición de recursos.
- Sin aplicación de tasa moratoria.

Respecto al seguro de crédito:

- Ofrece el financiamiento de las cuentas por cobrar.
- Indemnización del 100% de la factura cubierta, en comparación al 85% que ofrece el seguro, y con la ventaja adicional de que no requiere demostrar que la reclamación es válida.
- Sin la obligación de ceder la cartera total o por bloques.
- Plazo para el pago de la indemnización de 90 días, comparado con los 180 días que puede llegar a tardar el seguro para realizar el pago.
- El seguro tiene sus costos indirectos. La póliza de seguro necesita ser entendida y administrada muy de cerca por el banco o el exportador.

CAPÍTULO 11

Oportunidades para el Factoraje en el futuro

El factoraje en México ha tenido un gran crecimiento, primordialmente en el esquema de Factoraje a Proveedores con plataformas electrónicas; sin embargo, aún vemos segmentos de mercado desatendidos y productos novedosos que pueden implementarse a partir de las cuentas por cobrar.

Si bien hoy en día se atiende a miles de empresas a través de Factoraje a Proveedores en plataformas electrónicas, únicamente tienen acceso a este financiamiento los proveedores de grandes corporativos a partir de los cuales se implementa el esquema. Existe un segmento de empresas grandes y hasta medianas, que podrían implementar el esquema y lograr beneficiar a un nicho muy importante de proveedores que hoy no pueden acceder a ese servicio.

En este sentido, la Banca de Desarrollo contribuye ofreciendo esquemas de garantías parciales para incentivar el apetito de riesgo de la banca hacia ese segmento de empresas.

Actualmente, el factoraje a clientes con recurso es poco ofrecido por los altos costos operativos que se tienen en la administración de las cuentas por cobrar y la gestión de cobranza, además de que son en principio operaciones de mayor riesgo, dado que no se cuenta con un compromiso formal de pago por parte de los compradores.

A partir de la ya existente plataforma de facturas electrónicas (Comprobantes fiscales digitales “CFDIs”) y de tecnologías como el block chain, el SAT y la SE están desarrollando una propuesta que tiene como objetivo dar a las facturas el mismo tratamiento que a los títulos de crédito, en cuanto al ejercicio de las acciones derivadas del incumplimiento en el pago de la obligación a que dichos documentos se refieren, lo que en materia de títulos de crédito se conoce como aparejada la ejecución. El block chain podría dar visibilidad de la factura para que ésta tenga el reconocimiento de las partes; por ejemplo, la confirmación del comprador de que no va a cancelar dicha factura. Además, al incluir la versión 3.3. de los CFDIs en la que se contempla la emisión de un re-

cibo electrónico de pago (REP) cuando exista flujo de pago sobre la misma, se contaría con un mecanismo de alertamiento en caso de realizarse la operación de factoraje de un CFDI, quedando éste bloqueado, de manera que no pudiera ser descontada nuevamente, ni ser cancelada por el comprador.

De concretarse este esfuerzo, habría una gran cantidad de oportunidades para el Factoraje a Clientes y con ello, un gran número de empresas beneficiadas con financiamiento para capital de trabajo, prácticamente disponible a partir de las ventas realizadas.

Sin duda la tecnología jugará un rol importantísimo en el crecimiento de las operaciones de factoraje en nuestro país, ya que permitirá la automatización de los procesos y con ello, la reducción de cargas y riesgos operativos, así como la mejora en los niveles de servicio, la disminución en costos, la identificación exacta de la trazabilidad de las operaciones y en una palabra, un mejor servicio al cliente.

Algunos de los procesos que podrían automatizarse son:

- El onboarding electrónico de proveedores a las plataformas, el cual podrá lograrse a partir de la automatización y “securitización” en el intercambio de información y documentación.
- La optimización en el seguimiento y control del registro de clientes.
- El desarrollo de un sistema inteligente de certificación digital de clientes.
- Uso de inteligencia artificial y “big data” que permita realizar minería de información para fortalecer los procesos de prevención de lavado de dinero.
- Aprender, mejorar y desarrollar nuevos productos a partir del entendimiento de la data que se tiene utilizando inteligencia artificial.
- Eliminar barreras y establecer puentes de comunicación utilizando APIS, conectando nuevos desarrollos con sistemas propietarios de los bancos.

- 3645 +
- 45747 ☆
- 6657 ○
- 7554 |||
- 4360 ⌚
- 6457 ≡
- 3435 💬



FILE
-76



Otro segmento de mercado con enormes posibilidades de crecimiento es el factoraje internacional. México ocupa el lugar número 9 en la lista de países con mayores exportaciones y el lugar 13 como país importador y sin embargo, la oferta disponible de este producto es sumamente limitada.

En este sentido, empresas internacionales de tecnología y asociaciones como el FCI, están desarrollando esquemas en los que pueden converger el exportador, el importador y sus respectivos factores (de exportación y de importación) para colaborar en el financiamiento trasfronterizo, a través del uso de plataformas de factoraje a proveedores. Estas plataformas brindarán una ágil operatividad con visibilidad para las 4 partes, y al amparo del paraguas que representa FCI brindarán un marco jurídico que tenga efectos a nivel internacional y facilitarán el cumplimiento de la legislación cada vez más rigurosa en materia de prevención de lavado de dinero.

ESTÁ OBRA SE TERMINO DE IMPRIMIR EN EL MES DE NOVIMEBRE DE 2018
EN LOS TALLERES DE DIFUSIÓN GRÁFICA Y/O JOSÉ ANTONIO ACEVES ANGELES
PARA SU COMPOSICIÓN SE UTILIZÓ LA FAMILIA TIPOGRÁFICA MERCURY DISPLAY Y FUTURA
SE TIRARON 300 EJEMPLARES