



TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE APIZACO

**FACTORAJE FINANCIERO EN COINDU MÉXICO S DE R.L
DE C.V**

**TITULACIÓN INTEGRAL INFORME DE RESIDENCIA
PROFESIONAL**

**PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:
INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTA:
GABRIELA CABRERA VAZQUEZ**

**NOMBRE DEL ASESOR:
MA. AGUSTINA ACELA DÁVILA JIMÉNEZ**

APIZACO, TLAX., JUNIO 2025





Apizaco, Tlax., 21/Mayo/2025.

ASUNTO: Liberación de Proyecto para Titulación Integral.

ISRAEL JORGE SÁNCHEZ SÁNCHEZ
JEFE DE LA DIVISIÓN DE ESTUDIOS PROFESIONALES
P R E S E N T E.

Por este medio le informo que ha sido liberado el siguiente proyecto para la Titulación Integral:

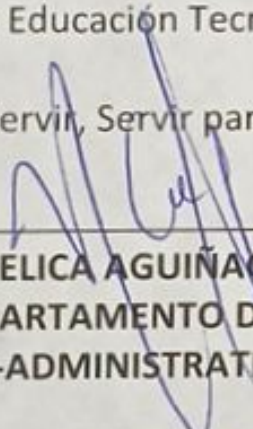
a) Nombre del Egresado:	GABRIELA CABRERA VAZQUEZ
b) Carrera:	INGENIERIA EN ADMINISTRACIÓN
c) Número de Control:	19371091
d) Nombre del proyecto:	FACTORAJE FINANCIERO EN COINDU MÉXICO S DE R.L. DE C.V.
e) Producto	TITULACIÓN INTEGRAL INFORME DE RESIDENCIA PROFESIONAL

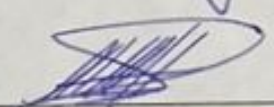
Agradezco de antemano su valioso apoyo en esta importante actividad para la formación profesional de nuestros egresados.

ATENTAMENTE

Excelencia en Educación Tecnológica®

Pensar para Servir, Servir para Triunfar®


NORMA ANGELICA AGUIÑAGA SÁNCHEZ
JEFA DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS
ECONÓMICO-ADMINISTRATIVAS.


ASESOR
MA. AGUSTINA ACELA DÁVILA JIMÉNEZ

NAAS/mcvh



2025
Año de
La Mujer
Indígena





Educación
Secretaría de Educación Pública



TECNOLÓGICO
NACIONAL DE MÉXICO



Instituto Tecnológico de Apizaco
División de Estudios Profesionales

Tzompantepec, Tlaxcala, **28/mayo/2025**

CABRERA VAZQUEZ GABRIELA
EGRESADO(A) DE LA CARRERA DE INGENIERÍA
EN ADMINISTRACIÓN.
CON NÚMERO DE CONTROL 19371091.
PRESENTE.

Por este medio, me permito informar a usted que por aprobación de la comisión revisora asignada para valorar el trabajo que mediante la opción TITULACIÓN INTEGRAL INFORME DE RESIDENCIA PROFESIONAL y cuyo tema es: "FACTORAJE FINANCIERO EN COINDU MÉXICO S DE R.L DE C.V" conforme a lo establecido en el procedimiento para la obtención del Título Profesional en el Instituto Tecnológico, la División de Estudios Profesionales a mi cargo le otorga la:

AUTORIZACIÓN DE IMPRESIÓN

Debiendo entregar 2 USB del mismo, apropiadamente empastados, a la brevedad, para presentar su Acto de Recepción Profesional.

Sin otro particular por el momento me despido.

ATENTAMENTE

Excelencia en Educación Tecnológica
Pensar para Servir. Servir para Triunfar



ISRAEL JORGE SÁNCHEZ SÁNCHEZ
JEFE DE LA DIVISIÓN DE ESTUDIOS PROFESIONALES

ccp. Archivo
ijss/Gsc*



2025
Año de
La Mujer
Indígena

Av. Instituto Tecnológico No. 418, San Andrés Ahuashuatepec,
Municipio de Tzompantepec, Tlaxcala, Mex. C.P. 90491 Tel. (241) 4172010
Ext. 304, e-mail: dep_titulacion@apizaco.tecnm.mx | apizaco.tecnm.mx



AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis padres por haberme forjado como la persona que soy, muchos de mis logros se los debo a ustedes entre los que se incluye este.

Les agradezco por todo lo que me han dado este logro es para ustedes que sin su apoyo no lo hubiera logrado, también reitero mis agradecimientos a mis hermanas que fueron un pilar importante que me ayudaron y fueron mi inspiración para poder terminar esta etapa, estoy agradecida con todas las personas que se sumaron a este proyecto, a mis asesoras de proyecto las cuales me fueron guiando con sus aprendizajes y conocimientos. Así mismo doy gracias a mis docentes que en cada clase me compartieron de sus conocimientos y que con ellos aprendí demasiado y que con esos conocimientos estoy terminando esta etapa.

A mis compañeros de aula, en los cuales se convirtieron en mis amigos con el paso del tiempo, con cuales compartí estrés, horas de risa imparables, clases, exámenes, con los cuales el tiempo se me hacía más rápido y las clases se hicieran más fáciles, les agradezco por haber hecho de esta etapa algo bonito con el que me quedare como una experiencia para siempre.

Termino un ciclo en el cual me llevare muchas experiencias y conocimientos que me servirán a futuro, agradezco a todos y cada uno de ellos que formaron parte para culminar esta etapa, en un futuro deseo ser la profesionista con la que siempre soñé sigue tus sueños y nunca te detengas.

DICIEMBRE 2024

RESUMEN

El presente trabajo tiene como finalidad mostrar un análisis de la empresa COINDU MÉXICO S DE R.L DE C.V, que se dedica al factoraje financiero tomando en cuenta el tipo de financiamiento con el que cuenta, así como sus comparadores en los cuales son nacionales y extranjeros.

Para el desarrollo del factoraje financiero es necesario determinar un mecanismo que apoye el financiamiento a corto plazo como el crecimiento de las empresas, obteniendo el pago de las cuentas por cobrar de venta a crédito de los clientes.

La efectividad del factoraje financiero dentro de la empresa COINDU MÉXICO S DE R.L DE C.V, está desarrollado para determinar o financiar el recurso financiero en un periodo a corto plazo, con el objetivo de brindar un rendimiento para el crecimiento de la empresa o un momento determinado de la empresa.

Con ello se implementan acciones como son los financiamientos con la meta de ver una rentabilidad o en lo que se está trabajando dentro de la empresa, el factoraje financiero se ha creado para las empresas con el fin de tener una oportunidad para la elaboración de un factoraje con el fin de establecer un financiamiento en el cual obtendrá un recurso.

El desarrollo del factoraje financiero es de importancia ya que se obtendrá un recurso en el cual puede cambiar de manera específica, o la ayuda del factoraje se establece diferentes fuentes de financiación en las que son de gran ayuda para las empresas una vez establecidas dentro de los estándares que establece el portal, para la realización o inicio del financiamiento es necesario presentar los CFDIS en los cuales son de relevante importancia ya que con comprobantes establecidos en el portal, el banco procederá con la realización del financiamiento.

INDICE

Agradecimientos.....	2
Resumen	3
Introducciòn.....	7
Capítulo I. Descripción de la empresa.....	8
1.1 Historia.....	8
1.2 Misiòn.....	8
1.3 Visiòn	8
1.4 Valores.....	9
1.5 Ubicaciòn	9
1.6 Giro	9
2 Problema por resolver	10
2.1 Objetivo general	11
2.2 Objetivos específicos	11
2.3 Justificaciòn	11
2.4 Delimitaciòn.....	12
Capítulo II 2.1 Marco teorico	12
Antecedentes	12
2.1.1 Definición de factoraje.....	14
2.1.2 Conceptos relevantes del factoraje	15
2.1.3 Definición cliente:	15
2.1.4 Institución financiera	15
2.1.5 Cuenta por cobrar:	15
2.1.6 Crédito financiero:	15
2.1.7 Tasa de interés sofr	15
2.1.8 Liquidez:.....	15
2.1.9 Flujo de efectivo:	15
2.1.10 Derecho de crédito.....	16
2.1.1.1 Cesión endoso y tipos de endoso	16
2.1.1.2 Endoso.....	16
2.1.1.3 Partes de un endoso	16
2.1.1.4 Endoso en administraciòn.....	16

2.1.1.5 Endoso en blanco	16
2.1.1.6 Aforo	16
2.1.1.7 Anticipo	16
2.1.1.8 Validación de cuentas por cobrar	17
2.1.1.9 Notificación de la cesión de derechos	17
2.2. Importe nominal de las cuentas por cobrar	17
2.2.2.1 Línea de riesgo contraparte	17
2.2.2.3 Características del factoraje financiero	17
2.2.2.4 Clasificación del factoraje financiero	18
2.2.2.5 Factoraje a clientes:	18
2.2.2.6 Factoraje a proveedores:	18
2.2.2.7 Sin recurso:	18
2.2.2.8 Con recurso:	19
2.2.2.9 Cobranza directa:	19
3.1 Cobranza delegada:	19
3.1.1 Con notificación:	19
3.2.1 Sin notificación:	19
3.2.2 Factoraje anticipado:	19
3.2.1 Factoraje vencido:	20
3.3.1 Doméstico:	20
3.3.2 Internacional:	20
Tipos de cobranza del factoraje	20
3.3.3 Cobranza directa:	20
3.3.4 Cobranza delegada:	20
3.3.5 Instituciones de factoraje	20
3.3.6 Riesgos que tiene el factoraje	21
3.3.7 Calidad en las cuentas por cobrar:	21
3.3.8 Riesgo crediticio:	21
3.3.9 Estabilidad operativa:	21
Modalidades de factoraje disponibles en México	22
3.3.10 Factoraje a clientes con recurso cobranza directa	22
3.3.11 Formalización	22
3.3.12 Operación	22
3.3.13 Beneficios del factoraje financiero	23
3.3.14 Proveedor	23

3.3.15 Comprador	23
3.3.16 Factor	23
3.3.17 Factoraje internacional	24
3.3.18 Comparación del factoraje y otras alternativas.....	27
3.3.19 Descuentos mercantiles:	27
3.3.20 Descuento de crédito en libros: se	27
3.3.21 Contratación de factoraje	27
3.3.22 Autorización de la línea de factoraje	27
3.3.23 Contratos:.....	28
3.3.24 Obligación de la empresa de factoraje:	28
3.3.25 Operaciones que se pueden utilizar	28
3.3.26 Prohibiciones.....	29
Capítulo III Desarrollo o metodología del proyecto.....	30
4.1 Diagrama de factoraje financiero.....	34
4.1.1 Emite facturas en xml y pdf.....	35
4.1.2 Realización de delivery note (dn)	35
4.1.3 Creación de expedientes	35
4.1.4 Firmas autorizadas por el responsable	35
4.1.5 Revisar expedientes creados	35
4.1.6 Subir expedientes a banco.....	35
4.1.7 Nacional de comercio exterior.....	36
4.1.8 Factoraje a clientes con recurso.....	37
4.9 Aplicación de cobros	42
Conclusión.....	45
Recomendación y experiencia laboral.....	46
Bibliografía.....	47
Anexos	48

INTRODUCCIÓN

Es un mecanismo de financiamiento a corto plazo mediante el cual una empresa comercial, industrial, de servicios o una persona física con una actividad empresarial, promueve su crecimiento a partir de la venta de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de factoraje.

El factoraje financiero es un desarrollo en el cual se adapta a las necesidades particulares de cada cliente ofreciendo una amplia gama de servicios de financiamiento y ofreciendo servicios adicionales tales como la administración de cartera, financiamiento, anticipo por las cuentas por cobrar, contabilización, gestiones de cobranza, cobertura de riesgos crediticios, evaluación de crédito y establecimiento de líneas a clientes, cobranza y transferencia de recursos.

La facturación financiera es un proceso clave en la gestión empresarial que implica la creación, emisión y seguimiento de facturas por bienes o servicios proporcionados. Este proceso no solo es fundamental para la contabilidad, sino que también afecta directamente al flujo de caja de una empresa y su relación con los clientes. En un entorno empresarial cada vez más digitalizado, la eficiencia en la facturación se ha vuelto crucial, y muchas organizaciones están adoptando herramientas automatizadas para optimizar esta tarea.

La correcta gestión de la facturación no solo ayuda a mantener un registro preciso de las transacciones, sino que también asegura el cumplimiento de normativas fiscales y mejora la transparencia financiera. En este sentido, comprende los elementos básicos de la facturación, así como las mejores prácticas y tecnologías disponibles.

Con ello la realización del financiamiento en la empresa se establece a través del portal en el que se realiza un financiamiento entre vendedor, comprador y empresa que se clasifica en diferentes formas puede ser con recursos, sin recurso, con notificación, sin notificación, cobranza directa, cobranza delegada, factoraje anticipado, factoraje vencido, doméstico e internacional.

El factoraje financiero cuenta con un método de realización aprobatoria en el cual las industrias delegan los derechos de las facturas en los cuales son establecidos por el banco con la finalidad de desarrollar un método para la realización de poder obtener un recurso, posterior a esto el banco hace un financiamiento por el 90% del valor de las facturas con el fin de que la empresa obtenga un financiamiento, el recurso financiero se puede aplicar en USD, EUR, MX.

Dado a ello depende al recurso financiero de acuerdo a lo establecido por la empresa o industria es la moneda de financiamiento una realización importante es el método de realizar alguna operación en la que la empresa pueda establecer diferentes negociaciones en los cuales sean beneficiados para el comprador. Una parte importante del factoraje financiero es la visualización del recurso que cuenta para dicho financiamiento una vez establecido esto la obtención del recurso estará disponible para dichos pagos a futuro.

CAPÍTULO I. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1 HISTORIA

Fundada en 1988 con tan solo 183 empleados, la empresa ha experimentado un impresionante crecimiento. En la actualidad, COINDU es un líder en la producción de fundas de asiento para una variedad de fabricantes de equipos originales.

COINDU es una empresa que se dedica a la confección de vestiduras para asientos de tela y piel, reposabrazos, cabeceras de asientos, accesorios interiores y paneles de puertas para la industria automotriz.

En 2011 y 2012, **COINDU** estableció centros de desarrollo y creación de prototipos en Alemania para trabajar con Volkswagen y Audi.

COINDU tiene un enfoque en la responsabilidad social y el desarrollo sostenible, la empresa mantiene rigurosos controles en sus procesos productivos para evitar daños al planeta.

COINDU se centra en la comunidad donde se encuentran sus unidades de manufactura.

COINDU ha generado empleo para 5 mil personas hasta el año 2015

1.2 MISIÓN

Promovemos el cambio y la innovación para aplicar de manera eficiente tecnología de punta a nuestros procesos y productos para acelerar el futuro de la movilidad. Lo que nos impulsa es nuestra firme creencia de que, en el sector de la movilidad, las demandas de los consumidores aumentan continuamente. Para satisfacer a aquellos con éxito y a la máxima velocidad, la planificación y el desempeño inteligente para proporcionar de manera eficiente productos inteligentes competitivos y de alta gama personalizados.

1.3 VISIÓN

Somos la marca global más enfocada en desarrollar superficies inteligentes, con funcionalidades específicas, que utilizamos las tecnologías más avanzadas. Nuestro conocimiento y nuestros procesos sofisticados nos ayudan a innovar en nuestros materiales y servicios, brindando las mejores soluciones en interiores, con proyección a futuro, más económicas y sustentables.

1.4 VALORES

- Confiabilidad
- Integridad
- Respeto
- Responsabilidad
- Sustentabilidad
- Seguridad de la información
- Consistencia
- Curiosidad

1.5 UBICACIÓN

Calle Piedras Negras No 1000 Int Bis Ciudad Industrial Xicoténcatl, Tetla Tlaxcala
C.P.90434 México

1.6 GIRO

Ramo: Industrial

Actividad: Es una empresa dedicada a la producción de vestiduras para los asientos de automóvil y exportación

COINDU MÉXICO S DE R.L DE C.V es una empresa dedicada a la industria automotriz, en la que está relacionada con el diseño, desarrollo, manufactura, marketing y ventas de piezas automotrices.

En COINDU México se producen las fundas para los asientos automotrices, en los que trabajan diversos proyectos para diversas compañías, los cuales son Rivian, Tesla, Audi, BMW, Volkswagen, Hyundai, Milsco, estos son algunos proyectos que se producen dentro de la empresa en donde se encarga de realizar piezas automotrices. Teniendo una base competitiva para desarrollar y llevar a cabo en diferentes proyectos con los que puede destacar, así mismo contempla que las piezas sean de excelente calidad para los clientes y proveedores siendo la empresa numero uno del mercado en ofrecer productos de calidad.

2 PROBLEMA POR RESOLVER

En la empresa COINDU México en el departamento de finanzas, se realiza la actividad de factoraje financiero esta actividad la realiza el área de cuentas por cobrar siendo la principal fuente de ingreso para poder obtener un recurso a corto plazo.

Este recurso de factoraje se obtiene por las facturas que se realizan por la venta de un producto, mismas que se suben al portal de Bancomext él se encarga de pagar o designar un recurso a corto plazo y así que la industria pueda obtener a corto plazo, y se puedan realizar los pagos correspondientes por semana, así como otros gastos con los que cuenta la empresa.

El problema a resolver es mediante la administración de entradas y salidas así como el dinero que sale de las operaciones de la empresa en un periodo determinado, dado a esto con el flujo de efectivo se ve la rentabilidad de la empresa u organización en que la empresa debe de tener un manejo adecuado del recurso para establecer con cuánto dinero se deberá financiar por semana, para que la empresa pueda pagar las deudas.

Con la liquidez dentro de la empresa hace referencia a los fondos para realizar pagos disponibles o inmediatos, esto mide la rapidez con la que un activo circulante puede convertirse en un medio de pago sin que pierda el valor, si la empresa no cuenta con una liquidez inmediata no puede pagar a terceros y si no existe un financiamiento no tendrá un recurso, si la empresa no hace un financiamiento con el portal es probable que no cuente con un recurso disponible de inmediato, las facturas que no suelen ser financiadas por el portal se cobran siempre por mes y al realizar un financiamiento hay recurso disponible de inmediato.

La empresa COINDU México cuenta con una variedad de proyectos para diversas empresas extranjeras y nacionales en las que produce fundas para los asientos automotrices, con ellos cuenta con una gran alta gama de diferentes proyectos que favorecen a la industria en el estado financiero esto es a través de la venta del producto que se produce en la misma.

Con la venta de los productos que produce COINDU México, se realiza una nota de venta con la nota de venta se transfiere al departamento de logística y posteriormente a finanzas, en finanzas pasa por el área de cuentas por cobrar en donde se verifica que la mercancía saliente de dicha nota este correcta para emitir una factura en la que se pueda financiar con el portal. Hoy en día el factoraje financiero toma diferentes papeles dentro de la industria manufacturera, como lo es el financiamiento de recurso dentro de contrato que se establece tanto comprador como vendedor.

El recurso que se financia dentro de la industria se puede establecer por semana, día, mes el recurso que otorga el portal es para cumplir diversas funciones siempre y cuando se encuentren en el plazo establecido por el vendedor. Con esto se puede obtener recursos en diferentes modalidades en los que se pueden contar con un programa establecido siempre y cuando se establezcan criterios altamente estrictos en los que le convenga a la industria que esta por vender su factura y así obtener un recurso al 90%.

El fin de este proyecto de factoraje es dar a conocer cómo funciona el factoraje en una industria de giro industrial, así mismo como es que cada financiamiento suele ocurrir de diferente manera. Con la ayuda del portal del financiamiento es de gran ayuda para la industria y así poder obtener un recurso a corto plazo y al vender las cuentas por cobrar.

La finalidad de tener una factura es para que el cliente y el vendedor tengan un archivo que avale la compra y puedan financiar ese dinero con el portal Bancomext para poder tener dinero y poder tener recurso en cuentas por cobrar, para que la empresa cuente con un recurso financiero para poder obtener un recurso financiero a corto plazo.

2.1 OBJETIVO GENERAL

Implementar el manejo del cambio de moneda o la conversión que le corresponde a cada cliente, así también el cómo se relaciona el factoraje financiero en cuentas por cobrar, un manejo adecuado de las cuentas por cobrar teniendo como objetivo desarrollar los tipos de financiamiento o la aplicación de cobro de acuerdo con Bancomext.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Cómo se realiza la modificación de moneda que le corresponde a cada cliente en el portal de Banco Nacional de Comercio Exterior
- Determinar cómo se relaciona el factoraje financiero en cuentas por cobrar
- Control adecuado de las cuentas por cobrar

2.3 JUSTIFICACIÓN

El manejo del cambio de moneda puede resultar un inconveniente para las empresas al momento de pagar dedudas, así como el manejo de las cuentas por cobrar teniendo en cuenta que si no hay un buen manejo adecuado o no tienen un buen flujo de efectivo las empresas tendrán que recurrir al financiamiento.

La importancia del factoraje financiero es para obtener liquidez de manera rápida y flexible sin incurrir en deudas adicionales esto ayudara a que la comercializadora pueda disponer de fondos inmediatos en lugar de esperar a que los clientes paguen, así mismo para mejorar su situación financiera o fortalecer las relaciones comerciales con proveedores, en cuanto al recurso con el que cuenta la industria,

tener un recurso a corto plazo resulta más factible. El factoraje financiero se ha convertido en una de las cosas más importantes para las industrias.

2.4 DELIMITACIÓN

Se realiza el factoraje financiero con la información proporcionada de dicha empresa permitiendo que obtenga un flujo de efectivo con la intención de poder saber cómo funciona dicho proceso que tiene como intención de poder obtener un recurso a corto plazo. El factoraje se realiza con la finalidad de obtener un recurso en un periodo corto que permita al comercio vender sus facturas y así tener un recurso seguro para que la empresa COINDU México, cuente con un flujo de efectivo que resulte de útil para el manejo de un recurso financiero.

La finalidad del factoraje que se encuentra en cuentas por cobrar con la finalidad de saber con cuanto recurso puede contar la operación, tomando en cuenta la proyección de la semana y cuanto obtendrá de financiamiento en el portal, así mismo determinar si son viables los pagos que se suspenderán de acuerdo con lo planteado por semana. El periodo de realización será de Agosto a Diciembre del 2024 en la empresa COINDU México.

CAPÍTULO II 2.1 MARCO TEORICO ANTECEDENTES

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

El factoraje financiero se desarrolló y ha evolucionado hasta nuestros días. Según (Arteaga G.V., 2005, pág. 16) en México, esta actividad tiene sus antecedentes a partir de los años sesenta, cuando se estableció Walter E. Heller en México, la que hoy en día es empresa de G.E. Capital Factoring; y Corporación Interamericana, S.A., que más tarde se convirtió en Factoraje Serfin; le siguió después Factoring Banamex, que actualmente forma parte del Grupo Financiero Citigroup.

Con la nacionalización de la banca en 1982, los banqueros se quedaron únicamente con las casas de bolsa, ya que éstas fueron excluidas de la nacionalización, donde podían captar recursos, mas no tenían forma de otorgar créditos. Fue entonces que volvieron sus ojos hacia las organizaciones auxiliares del crédito, pero sobre todo a las empresas de factoraje financiero, iniciándose el boom de estas empresas a mediados de la década de los 80's.

En 1988 se fundó la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero (AMEFAC), con la participación de Bancos y Empresas de Factoraje, uno de cuyos objetivos es el de promover el desarrollo firme de las actividades del gremio y financiamiento comercial, financiamiento de cuentas por cobrar, dentro de la República Mexicana.

(AMEFAC, 2015). En enero de 1990, se publicó el decreto de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAC), y en 1991 se emitieron las Reglas para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero, regulando su funcionamiento.

Al paso del tiempo esta fuente de financiamiento ha evolucionado y ahora con las nuevas tecnologías de la información y la comunicación permite hacer operaciones de factoraje electrónicamente hasta en 24 horas, inclusive desde un teléfono móvil.

Los orígenes del factoraje se remontan al siglo XVII, esto a las dificultades en el cobro de manufacturas, principalmente en textiles en los que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos.

Debido a esto existió un desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se agregaba la falta de información hacia el cliente, con esta falta de información los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y empezaron a realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses.

Desde esa época hasta el presente el negocio de factoraje en el mundo ha ido cambiando constantemente en el mundo, las tasas de crecimiento son de 8% anual en promedio, extendiéndose, a partir de 1960, a prácticamente todo el planeta. En la actualidad, el número de firmas de factoring operando es de casi 2000, convirtiéndose en una forma de financiamiento en una de las fuentes de fondos de corto plazo más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas. Existen muchas empresas que financian hoy mediante la venta anual de más de 500 millones de facturas por casi 2000 millones de dólares.

La mayoría de las industrias que utilizan factoraje financiero está concentrada en el factoraje doméstico, dentro del país cada día va tomando más importancia el factoraje internacional es utilizado por exportadores o importadores que venden o compran en cuenta abierta o mediante documentos de pago en condiciones pactadas.

La estatización bancaria de 1982 trajo, entre otras consecuencias, la separación de dos subsistemas dentro del sistema financiero mexicano, uno de los bancos y el otro el de los auxiliares individuales y colectivos en el tráfico mercantil del crédito. 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 controladas por banco se han constituido en importantes prestadoras de servicios financieros para un gran número de empresas. Las instituciones financieras se han multiplicado de manera favorable obteniendo como consecuencia su reconcomiendo formal en la Ley de

organizaciones y Actividades auxiliares del crédito en el año de 1990 en donde se agregó un acontecimiento importante denominado de las empresas de factoraje financiero.

Dicha ley se dio el reconocimiento jurídico a dichas empresas como organizaciones auxiliares del crédito, esta actividad tomo una relevancia que su actividad ha adquirido y con el fin de regular su operación y garantizar la protección de los intereses del público, se optó por reconocer oficialmente las figuras de las empresas de factoraje.

Las sociedades financieras de objeto limitado surgieron en 1993, como resultado del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, ya que en dicha mesa de trabajo se habló de incluir un intermediario financiero de propósito único o de objeto limitado con el objetivo de involucrarlos en el esquema y programa de apertura del sector financiero incluido el factoraje financiero.

Hoy en día el factoraje financiero toma diferentes papeles dentro de la industria financiera, como lo es el financiamiento de recurso dentro de contrato que se establece tanto comprador como vendedor.

Un factoraje financiero siempre va a depender del financiamiento de la industria que esta misma proponga una vez los programas establecidos se podrán a financiar de manera satisfactoriamente, el banco con el que COINDU México realiza su financiamiento es con BANCOMEXT, en esa misma plataforma Coindu le sede las facturas al portal para que él tenga los derechos de poder comprar o financiar el recurso de esa factura, con la finalidad de que la empresa pueda tener el recurso antes de que la pague el proveedor y el Banco podrá cobrarla a un 100% mientras que se establezcan los ultimo criterios.

2.1.1 DEFINICIÓN DE FACTORAJE

Se define como un proceso de una fuente de financiación a corto plazo, que permite a las empresas salvaguardar su actividad y crecer con el objetivo de tener una mayor rentabilidad o aumentar el flujo de efectivo.

De acuerdo con la financiación cumple un propósito de obtener un capital para la necesidad de una organización, esto se debe de recurrir a una empresa de factoraje para el proceso de vender las facturas a una institución financiera, con esto se obtiene efectivo de forma inmediata, el cual es de útil ayuda, así la empresa podrá realizar sus operaciones a financieras sin ningún problema.

Así obteniendo un pago anticipado de las cuentas por cobrar por ventas a crédito de los clientes, en una actividad en la que mediante un contrato que celebre la empresa de factoraje con sus clientes personas físicas o morales que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de crédito relacionados a proveedor de bienes o servicios a un precio determinado o determinable.

2.1.2 CONCEPTOS RELEVANTES DEL FACTORAJE

2.1.3 DEFINICIÓN CLIENTE: Es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios” (Thompson, 2009).

2.1.4 INSTITUCIÓN FINANCIERA: De acuerdo al banco BBVA México, una institución financiera es una entidad que se dedica a ofrecer servicios financieros a los agentes económicos de una comunidad. Estos servicios pueden incluir: Intermediación, Comercialización de seguros, Créditos, Asesoramiento.

2.1.5 CUENTA POR COBRAR: De acuerdo a Stevens (2017), Es uno de los activos más valiosos ya que es el activo más líquido de una unidad económica después del efectivo. Las cuentas por cobrar se refieren a la venta o prestación de un artículo o servicio por el que se recuperará dinero en cantidades parciales.

2.1.6 CRÉDITO FINANCIERO: El crédito se define como una cantidad por la que existe una obligación específica de reembolso durante un periodo de tiempo, generalmente, con intereses. El crédito se concede para financiar gastos de consumo e inversión y transacciones financieras (OCDE, 2013).

2.1.7 TASA DE INTERÉS SOFR: Es una tasa basada en acuerdos de recompra, que son transacciones para préstamos a un día, garantizados por valores del Tesoro de Estados Unidos.

2.1.8 LIQUIDEZ: Hace referencia a la capacidad que tiene un activo para ser convertido en dinero efectivo sin perder valor. Cuando se aplica a una familia o a una empresa, engloba el conjunto de activos, incluyendo el dinero en efectivo, de que disponen para hacer frente a sus gastos y deudas a más corto plazo.

2.1.9 FLUJO DE EFECTIVO: El flujo de efectivo es una herramienta financiera fundamental para cualquier empresa, sin importar su tamaño o industria. Es una representación detallada de los movimientos de dinero que ingresan y salen de la empresa en un período específico, por lo general, un mes o un año.

El factoraje financiero por virtud del contrato conviene con el facturado es quien podría ser una persona moral o física, 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 paguen, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades.

2.10 DERECHO DE CRÉDITO 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 que determinen la existencia de dichos derechos de crédito.

2.1.1.1 CESIÓN ENDOSO Y TIPOS DE ENDOSO Es el acto por el cual el cedente identifica y transfiere al cesionario derechos 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.

2.1.1.2 ENDOSO Es el acto jurídico por virtud del cual se transmiten los derechos y obligaciones de los títulos de crédito, es un acto irreconocible 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.

2.1.1.3 PARTES DE UN ENDOSO

- Nombre del endosatario
- Firma del endosante
- La forma o tipo de endoso
- Lugar y fecha del endoso

2.1.1.4 ENDOSO EN ADMINISTRACIÓN Es un endoso que se utiliza generalmente para la custodia de los títulos de crédito

2.1.1.5 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.

2.1.1.6 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 10 y 20%.

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

2.1.1.8 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 para pagado, una vez descontando las posibles devoluciones o descuentos
- La fecha probable de cobro

2.1.1.9 NOTIFICACIÓN DE LA CESIÓN DE DERECHOS Procedimiento que tiene como finalidad informar informalmente 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.

2.2. IMPORTE NOMINAL DE LAS CUENTAS POR COBRAR En el caso de que las cuentas por cobrar estén documentadas en un título de crédito también se utiliza comúnmente el término de importe o valor facial

2.2.2.1 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. 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. De manera contraria, los proveedores son los que la disponen de forma revolvente y pagan los intereses a menos de que se trate de un factoraje vencido.

2.2.2.3 CARACTERÍSTICAS DEL FACTORAJE FINANCIERO

- Permite a una empresa liquidar todas sus facturas pendientes de una sola vez, en lugar de tener que esperar a cobrar los pagos de los clientes
- Las cuentas por cobrar se venden con un descuento, lo que significa que la empresa de factoraje puede pagar a la empresa el 80% o el 90% del importe total de las cuentas por cobrar.
- Rapidez en la obtención de recursos financieros
- Mejora del flujo de caja
- Reducción de riesgos de crédito
- Sin necesidad de garantías adicionales
- Flexibilidad
- Funciones administrativas
- Función de financiación
- Función de garantía

2.2.2.4 CLASIFICACIÓN DEL FACTORAJE FINANCIERO

Existen diferentes formas de clasificar las operaciones del factoraje financiero, éstas se pueden clasificar de acuerdo a la implementación de un negocio, por el compromiso que puede existir por parte del proveedor de ser solidariamente responsable con el pago en caso de que el comprador no pague la cuenta por cobrar, la forma de realizarle la cobranza al comprador, por los tipos de cobranza por la forma de cobrar los intereses y también quien los cubre y por la ubicación del comprador.

Factoraje a clientes se implementa una vez que se ha clasificado, el factoraje se clasifica en diversas estrategias a lo que se puede complementar de acuerdo a lo establecido en un factor productivo para las empresas como es por recurso o sin recurso, cobranza directa, cobranza delegada, con notificación, sin notificación, factoraje anticipado, factoraje vencido, domestico, internacional.

Por la forma de implementar un negocio

2.2.2.5 FACTORAJE A CLIENTES: conocido también en inglés como seller centric, con ello se busca promover formalizar e implementar a partir de la relación que establece un factor con un proveedor que requiere capital de trabajo realiza ventas a plazo y por ello tiene una cartera de clientes la cual quiere obtener financiamiento. El proveedor cede sus derechos de cobro al factor quien le otorga financiamiento basado en dicha cartera.

2.2.2.6 FACTORAJE A PROVEEDORES: conocido también 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 pagares pagares 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 del pago y confirma el importe a pagar y la fecha exacta de pago.

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

2.2.2.7 SIN RECURSO: el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero

2.2.2.8 CON RECURSO: 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 del factoraje financiero.

Por la forma en realizar la cobranza del comprador

2.2.2.9 COBRANZA DIRECTA: cuando existe una cesión de derechos de cobro y con base a la notificación que se hace al comprador, le corresponde al factor realizar la cobranza al vencimiento de cuentas por cobrar. De esta manera el comprador debe pagar directamente al factor ya sea que lo haga mediante un cheque o mediante una transferencia bancaria.

3.1 COBRANZA DELEGADA: esta es con la obligación de que este reembolse al factor los importes recuperados por parte del comprador, al menos lo correspondiente al importe anticipado cuando se realizó la operación de factoraje, restando el aforo la cobranza delegada puede ser por:

- 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

Por los tipos de cobranza

3.1.1 CON 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 como a pagar directamente al factor.

3.2.1 SIN NOTIFICACIÓN: cuando se pacta una operación con cobranza delegada, no se hará la notificación de la cesión al comprador. Este tipo de operación se pacta bajo las mismas condiciones que la operación de factoraje con cobranza delegadas.

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

3.2.2 FACTORAJE ANTICIPADO: las operaciones de los factorajes 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 a proveedor, de manera que este último el que cubre los intereses, esta forma 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.

3.2.1 FACTORAJE VENCIDO: se utiliza en el esquema de factoraje a proveedores, tanto documental como electrónico, en este caso los intereses son pagados por el comprador a vencimiento, junto con el importe de las cuentas por cobrar. El comprador utiliza la línea de riesgo contraparte que califica el factor para pagar anticipadamente a sus proveedores con un descuento por pronto pago.

Por la ubicación del comprador

3.3.1 DOMÈSTICO: proveedor y comprador se encuentran en el mismo país

3.3.2 INTERNACIONAL: el proveedor se encuentra en un país distinto al comprador a reserva de proporcionar una explicación detallada en el apartado en que se describen las modalidades.

TIPOS DE COBRANZA DEL FACTORAJE

3.3.3 COBRANZA DIRECTA: el factor, es decir, la empresa de factoraje financiero queda a cargo de la labor de cobranza y recibe directamente los pagos del deudor.

3.3.4 COBRANZA DELEGADA: el factor delega a su cliente el cobro de las cuentas pendientes.

3.3.5 INSTITUCIONES DE FACTORAJE

Fueron instituciones financieras especializadas, autorizadas por la secretaria de Hacienda y Crédito público para adquirir de sus clientes derechos de crédito a favor de estos últimos relacionados a la proveeduría de bienes o servicios, pactándose dicha operación en un contrato de factoraje

Dentro de las instituciones de factoraje financiero pueden existir diversas líneas en los que se incluyen las instituciones o nuevas oportunidades en los que se generan a través de una realización de nuevos caminos para la realización de distintos criterios en los que le convenga a la empresa, una vez establecidos los criterios pueden estar altamente estructurados por diversas fuentes de financiamiento, como son las necesidades ofrecidas a través del portal con el que cuenta dicha empresa.

Dado a esto es necesario conocer cómo se maneja este tipo de recurso para las empresas o cómo se puede manejar de dicha oportunidad para la realización de un recurso que es altamente necesario, una vez que dan a conocer el factoraje financiero empieza la realización de cambios en el desarrollo de bancos incluidos a través de un portal, anteriormente las características establecidas por el criterio de dificultad son relacionadas con el escaso acceso al financiamiento.

El factoraje financiero puede incluir diversas estrategias señaladas a la realización de un número de obstáculos en los que limitan de manera simultánea con esto se llegará a la realización de diferentes determinantes ya sea la obtención de los recursos necesarios para una implementación del recurso a utilizarse.

3.3.6 RIESGOS QUE TIENE EL FACTORAJE

Las operaciones con recurso o también llamadas con responsabilidad implican que el cliente del factoraje debe de pagar la factura en caso de que el deudor no lo haga, implica que se mantenga endeudada la empresa.

El mercado del factoraje no es un mercado regulado, por lo que las condiciones de tasa y descuentos no son conocidas y pueden ser poco conforme, el principal beneficio de la empresa obtiene al contar con un aliado que ofrezca factoraje, es transformar las ventas a crédito en operaciones al contado.

Sin embargo, es importante comprender que existen diferentes criterios para evaluar su elegibilidad enfocada en la obtención de un inmueble, dando el método de una realización de un recurso financiero.

3.3.7 CALIDAD EN LAS CUENTAS POR COBRAR:

El factoraje se basa en la sesión de las cuentas por cobrar de una empresa, la calidad de estas cuentas es un factor clave para la evaluación de elegibilidad. Deben de ser validadas, no estar sujetas a disputas o litigios y estar respaldadas por contratos o facturas claras y verificables.

3.3.8 RIESGO CREDITICIO:

En esta se evalúa el riesgo crediticio asociado con los clientes de la empresa la calidad crediticia de los clientes es importante ya que el factoraje implica la transferencia de riesgo de no pago. Por lo tanto, los factores consideraran el historial crediticio de los clientes, su capacidad de pago y su solvencia financiera.

3.3.9 ESTABILIDAD OPERATIVA:

Se evalúa la trayectoria de la empresa, su experiencia en el sector y capacidad para gestionar eficientemente sus operaciones. Una empresa con una gestión sólida y una estructura operativa establece se considera más apta para el factoraje.

De acuerdo con la realización de criterios financieros se establecieron diferentes métodos de sincronización que fueron desarrollados por diferentes analistas financieros.

MODALIDADES DE FACTORAJE DISPONIBLES EN MÉXICO

3.3.10 FACTORAJE A CLIENTES CON RECURSO COBRANZA DIRECTA

Esta estructura se realiza 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 de financiamiento sobre la cartera de clientes con la que cuenta. Si se trata del factoraje financiero con recurso, el factor analiza el riesgo del proveedor pero también hace un análisis de cartera de compradores que el proveedor desea ceder.

El factor determina la cartera que está dispuesto a financiar o no y el límite máximo que le otorgara 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 el aforo que retendrá para posibles devoluciones. (anexar cuadro de factoraje BANCOMEXT)

3.3.11 FORMALIZACIÓN

Una vez autorizado 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 de la siguiente manera

- 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

3.3.12 OPERACIÓN

El proveedor cede al factor la cartera el factor de llevar a cabo la validación de las cuentas por cobrar, contacta al comprador para confirmar que las cuentas son validadas y la fecha probable de cobro.

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

De esta manera el proveedor recibe el anticipo, así como las facturas 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 de 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.

3.3.13 BENEFICIOS DEL FACTORAJE FINANCIERO

3.3.14 PROVEEDOR

- Cuenta con capital de trabajo para continuar con 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

3.3.15 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

3.3.16 FACTOR

- Operación de muy bajo riesgo al tratarse de documentos electrónicos publicados por empresas que tienen una calificación crediticia alta y que indica el riesgo de invertir en ella es relativamente baja
- 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 por que el riesgo es el comprador la rentabilidad se consigue por el volumen de operación
- Costos transaccionales muy bajos

3.3.17 FACTORAJE INTERNACIONAL

El financiamiento a partir de las 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 se han decidido a participar en mercados internacionales saben que el financiamiento para el capital de trabajo resulta imprescindible cuando se exporta.

Las empresas en general y las PYMES en particular, enfrentar retos importantes al exportar unos ejemplos de ellos son:

- 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

Se pueden especificar 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, mas financiamiento se tiene y esto se logra a través del factoraje.

Las grandes empresas compradoras tienen proveedores nacionales, pero también suelen tener proveedores nacionales, pero también suelen ser proveedores en el extranjero. Cuando los compradores deciden implementar un programa de factoraje con plataforma Electrónica, también quisieran incorporar proveedores en el extranjero, financiar su importancia no suele ser fácil de encontrar actualmente en México.

El factoraje internacional de exportación es similar al factoraje doméstico, excepto que los compradores están en el extranjero y las facturas puedan estar denominadas en diferentes monedas. Un factor que desea servir a los exportadores necesita proporcionar servicios en una amplia gama de países. Debe de 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.

El factoraje en los últimos años ha formado parte importante en las cuentas por cobrar siendo una parte fundamental para el flujo de efectivo o la rentabilidad con la que cuenta la industria siendo una forma importante para la realización de la toma de cuentas por cobrar para la obtención de un recurso, teniendo como resultado la rentabilidad financiera esto con base a los análisis específicos con los que cuenta la entidad economía señalando el capital con el cuanta.

Una realización del factoraje financiero es la sustentabilidad del flujo de efectivo con el que se puede contar a partir del análisis financiero esto dependerá de un análisis objetivo con el que se puede contar según los índices de rentabilidad con los que se cuente una vez claro los análisis de los estados financiero dependerán de una rentabilidad, y así obtener un importe financiero que esto desarrollara a partir de toma de decisión financiera.

La elaboración de un análisis financiero es el desarrollo de nuevas competencias que establecen de acuerdo a una validación que establezcan los criterios de evaluación necesaria para un desarrollo por el cual son establecidos por diferentes criterios en los cuales suelen ser de gran ayuda para la economía de una industria en los que se pueden implementar criterios de evaluación para determinar el problema financiero que tiene la empresa con su capital de trabajo y obtener un adecuado manejo del recurso financiero en diferentes parcialidades.

El recurso con el que puede contar la industria comercializadora esa partir de diferentes modalidades como lo es, la administración de las ventas que se encarga cuentas por cobrar esto dependerá de un libro en Excel de las ventas que suelen financiarse a través del portal de Bancomext, este formato es el control de todo lo está saliendo y siendo exportado nacional como internacional, este manejo de recurso dependerá al manejo adecuado que le den al recurso para designar los pagos con los que puede establecer cada industria o comercio. El fin de que se lleve un control de las ventas es por la realización de los pagos que se podrán realzar cada semana o a las necesidades que tenga la corporación de realizar en la semana a correspondiente a los días de pago en los que hace.

A partir de que se tiene cuanto se obtendrá en la semana el recurso, se realiza también una proyección por semana, para empezar a designar el recurso que se ha bajado, siendo así el principal ingreso de dinero con el que se cuenta, por ello el recurso designado será para los pagos de nóminas, impuestos, pagos a proveedores, etc.

La realización de dicha proyección es por medio de las facturas que el proveedor emite cada semana por la venta de materia prima o la salida de mercancía que será vendida a diferentes entidades económicas con las que se tiene contrato la industria manufacturera proyectada, esto a fin de tener una cuenta estimada de cuánto dinero se contara a lo largo de la semana.

El Banco Nacional de Comercio Exterior es de gran ayuda para los comercios que no cuentan con flujo de efectivo correcto o que no llevan a un adecuado análisis financiero, con este portal es para que les den un crédito y obtengan dinero a corto plazo, siempre y cuando tengan un historial crediticio limpio y los requisitos que requiere el portal para poder empezar a liberarles el crédito financiero.

Con la ayuda de este financiamiento se podrán solventar los gastos con los que cuenta o próximos a realizar, la idealización de contar con una proyección es el análisis de un estimado de cuanto dinero se financiara para posteriores pagos en cuanto se realizarán los pagos como correspondan de manera en que serán efectuados los pagos de intermediación o que son utilizados por los segmentos de mercado con el que se puede contar.

Una vez que las facturas son emitidas por la industria manufacturera pasan a un proceso en cuentas por cobrar en la que se verifica el número de partes que han les han dado salida, posteriormente a esa factura se le hace un expediente para poder subirla al portal de Bancomext para su financiamiento o manejo del recurso.

La realización de un buen manejo de expedientes o base de datos con los que se puede contares por la realización de tener un control adecuado de las cuentas por cobrar, con la ayuda de la base de datos se pude determinar si correcto la orden de la factura saliente teniendo como apoyo una base de datos en la entrada y salida de mercancía por las facturas emitidas por la corporación comercializadora en la que se encuentra.

La documentación subida al portal es para otorgarle todos los derechos de esas CFDIS y una vez que sean subidas al portal el comprador podrá obtener todos los recursos de esas facturas, siendo una clave importante el vendedor tendrá que verificar que la factura publicada en el portal contenga todos los documentos requeridos como son:

- La factura de la mercancía que está siendo vendida o importada
- Un Deliviry Note correspondiente a la factura que esta es la mercancía detalla de cuentas piezas y precio unitario de cada pieza vendida
- Una confirmación del pedido en esta se detallada la fecha saliente de la pieza
- Sello de la empresa
- Firma del ciudadano responsable de darle salida a ese embarque

Con estos documentos el Banco comprueba si los documentos que se encuentran sean los correctos, una vez que se han verificado el portal deposita el efectivo a la cuenta del comercio, para el posible financiamiento.

3.3.18 COMPARACIÓN DEL FACTORAJE Y OTRAS ALTERNATIVAS

Suelen confundirse al factoraje con el préstamo de dinero con el descuento de documentos. Aunque estas operaciones coinciden en que son medios de financiamiento, no obstante, guardan importantes diferencias.

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

3.3.19 DESCUENTOS MERCANTILES: el banco aplica una tasa de descuento sobre el valor nominal de títulos de crédito letras de cambio o pagares, provenientes de actividades de compraventa cuentas por cobrar que un cliente cede mediante un endoso de propiedad.

3.3.20 DESCUENTO DE CRÉDITO EN LIBROS: se realiza mediante un contrato de apertura de crédito en el que pueden descontarse cuentas por cobrar documentadas en títulos de crédito, en este caso únicamente se tienen facturas recibidas por el obligado, contra recibos o derechos de crédito registrados.

3.3.21 CONTRATACIÓN DE FACTORAJE

Para iniciar esta operación el empresario, en esta etapa llamado prospecto, solo se necesita llenar una solicitud de línea de factoraje a la empresa de factoraje o factor de su preferencia, anexando los mismos documentos que generalmente envía a las Instituciones de crédito, con la ventaja de lograr una respuesta rápida.

Una lista de los clientes que desea vender, ya que a diferencia de un crédito bancario, la empresa de factoraje o factor depende, para cobrar, del crédito con que el empresario selecciono a sus clientes y la documentación de las facturas, contra recibos o títulos de crédito que son medios, que segregados de los demás activos, por si solos cubrirán el dinero entregado al prospecto y que habrían pasado a ser, jurídicamente, propietarios de la empresa de factoraje o factor.

Quien contrate con la empresa de factoraje cuenta con dificultades suficientes de dominio, ya que la operación del factoraje es una operación de compraventa de derechos de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

3.3.22 AUTORIZACIÓN DE LA LÍNEA DE FACTORAJE: una ventaja que la solicitud de factoraje se ha recibido, con toda la documentación necesaria, la empresa de factoraje o factor la representa a alguno de sus diversos comités, quienes determinaran la viabilidad de la operación.

El resultado de la solicitud se realiza en un plazo considerable, lo que da al empresario la oportunidad para resolverlo o planear su futuro financiero, el giro de la empresa del solicitante no es una restricción y cabe señalar que las empresas de factoraje están dispuestas a estudiar a cualquier empresa, no importando su giro o posición en el mercado, siempre adaptándose a sus necesidades, dentro de los objetivos y políticas de operación, obviamente el estudio deberá comprender el entorno macro económico y su posicionamiento dentro de la Industria a la cual pertenece.

3.3.23 CONTRATOS: la aprobación de la línea de factoraje y sus condiciones son inmediatamente informadas al prospecto una vez aceptadas por este se procede a elaborar y firmar lo que en el medio le llamamos contrato normativo.

Este contrato también llamado preliminar o de promesa de cesiones el instrumento jurídico, que en el transcurso generalmente de un año, regula las relaciones del prospecto en esta etapa llamado cedente o cliente y el factor o empresa de factoraje.

En él se establecerán las bases de operación, obligando a las partes a celebrar una serie numerosa e indefinida de contratos llamado-definitivos y que no son otros que los contratos de cesión.

3.3.24 OBLIGACIÓN DE LA EMPRESA DE FACTORAJE: por el hecho de firmar el contrato normativo, el factor o empresa de factoraje adquiere la obligación de respetar la línea del factoraje por el periodo de contrato, siempre que el cedente o cliente cumpla con las estipulaciones señaladas por el mismo. En este contrato no se adquiere ni se transmite la propiedad de las cuentas por cobrar, todo ello surgirá en la firma de los contratos específicos de cesión.

3.3.25 OPERACIONES QUE SE PUEDEN UTILIZAR

Las operaciones que se puede realizar una empresa de factoraje son las siguientes:

- Celebrar contratos de factoraje financiero
- Obtener préstamos y crédito de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas o para cubrir necesidades de liquidez
- Obtener préstamos y créditos mediante la suscripción de títulos de crédito para su colocación pública, de acuerdo con las disposiciones que emita el Banco de México
- Descontar dar en prenda o negociar los derechos de crédito, así como adquirir valores aprobados por la Comisión Nacional Bancaria de valores
- Adquirir bienes muebles e inmuebles destinados a oficinas
- Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito
- Celebrar contratos de promesa de factoraje
- Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes y servicio.

3.3.26 PROHIBICIONES

Las empresas de factoraje en México no pueden realizar las siguientes operaciones

- Operar sobre sus propias acciones
- Emitir acciones preferentes o de voto limitado
- Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten deudores sus directores ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges
- Recibir depósitos bancarios
- Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinado a sus oficinas aplican las mismas bases que la banca para bienes adjudicados
- Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras o accionistas de las empresas de factoraje
- Otorgar crédito distinto de los expresamente autorizados
- Realizar operaciones que no les están expresamente autorizadas

Las provisiones incluidas en el factoraje financiero es la idealización de diferentes modalidades con el que se pueden contar a partir del crédito otorgado para el comercio en el que se puede incluir el factoraje siendo una parte importante para los antecedentes o el crédito comercial de la empresa, siendo una base fundamental de manera en el cual puede involucrar el análisis de cuentas por cobrar siendo un fundamento para incrementar el recurso financiero con el que puede contar la comercializadora.

A su vez los financiamientos suelen ser de gran utilidad para incrementar el capital de las cuentas por cobrar para resumir un recurso financiero, las PYMES suelen tomara un control inadecuado de la cuenta por cobrar para aumentar la liquidez de las comercializadoras siendo un complemento indispensable siendo un parte en la que ayudara a la incrementación del capital de flujo con el que se puede contar.

CAPÍTULO III DESARROLLO O METODOLOGÍA DEL PROYECTO

El factoraje financiero es un documento en el que se puede manejar en diferentes modalidades, es una herramienta que consiste en que una empresa transfiere el cobro de sus facturas a una financiera, quien le entrega el dinero de forma inmediata, esta modalidad es una alternativa para pequeñas y medianas empresas que buscan liquidez.

La liquidez es la capacidad que tiene una empresa para poder generar beneficios suficientes, en relación con sus ventas activos o recursos propios para ser considerada rentable siendo esto un problema con el que se puede contar siendo una parte importante para tener en cuenta la toma de decisiones con el que se puede contar siendo una parte de desarrollo siendo una cooperativa siendo una parte fundamental siendo una idealización de poder contar con el análisis claro con el que se puede contar teniendo en forma la idealización siendo una parte fundamental.

En el procedimiento del factoraje financiero es tener en cuenta las facturas que necesitamos realizar como para el financiamiento

1. Debe de designar una factura emitida por cuentas por cobrar, en la que verifique la salida de la mercancía que se está facturado.
2. La comercializadora emite facturas en XML y PDF
3. Cuentas por cobrar espera que la mercancía saliente disponga de un Delivery Note esto con la intención de tener un respaldo para la mercancía saliente de la compañía
4. El Delivery Note es la parte importante para que un expediente se pueda financiar con el Banco Nacional de Exportación y Comercio
5. Una vez teniendo en disponibilidad las facturas en PDF Y XML se empiezan a crear los expedientes para poder cargarlos
6. El expediente esta creado con los siguientes documentos
 - Factura del material saliente
 - Delivery note del material a exportación
 - La fecha de confirmación el pedido por semana y día
 - Uno de los requisitos por cumplir es la verificar que el expediente contenga con nombre, fecha, permiso y firma de la persona con quien transportara dicho material a su destino final.

Una vez que ya se tienen los expedientes están listos para subirse al portal de Comercio Exterior y así empezar a generar un ingreso con lo que pueda contar de acuerdo con su análisis descriptivo las cuentas por cobrar desarrollan un vínculo formativo en el que se puede generar un cálculo de los ingresos que se obtendrán en un lapso de corto de tiempo.

De acuerdo al histórico de ventas con el que se cuenta es necesario depender de un documento de Excel, de las facturas emitidas para llevar a cabo o saber con cuanto capital dispondrá para los pagos de la semana por la realización de las facturas emitidas que existen o con el dinero que se obtendrá de acuerdo al análisis generado por las ventas a disposición en lo que se puede contar de manera oficial para realizar los pagos con los que cuenta la compañía o empresa para disponer del recurso y así solventar los egresos con los que se puede contar.

Los pagos establecidos dependerán de la industria en el tiempo que se requieran pagar sin la necesidad de esperar un mes para el pago diferido con el que cuenta, esto con la intención de que el banco tenga disponible el recurso en menor tiempo posible sin la necesidad de saber en qué momento se pagara, teniendo un límite de dinero disponible con el que podrá contar la comercializadora.

La necesidad de poder tener un pago en determinado tiempo es la idealización de saber contar con diferentes periodos de recursos con el que se puede tener a partir de la idea monetaria que se ha adquirido por métodos que resulten satisfactoriamente, un factoraje se puede manejar de diferentes formas o situaciones con el que se puede contabilizar tomando como base una intención financiera con el que dependerá un análisis de manera segura clara y objetiva tomando como base una referencia de lo que se podría calcular como una crisis financiera.

El factoraje financiero es un banco que ayuda a las empresas que no tienen un buen flujo de efectivo esto con la necesidad de poder obtener un recurso a corto plazo, teniendo como resultado una necesidad compleja siendo una base relativa para la industria manufacturera, en la que cuenta con un amplio desarrollo de economía ordinaria para la empresa siendo una utilidad necesaria para el desarrollo de diferentes métodos con el que puede contar dicha necesidad financiera con la que dependerá de las funciones que se realizan a través de los intercambios previstos que suelen suceder de forma en que las necesidades puedan cambiar de acuerdo al valor monetario con el que se llega a contar.

Un estado de resultados es de gran utilidad para cuentas por cobrar esto con un potencial que se podría desarrollar de manera eficiente, la necesidad del desarrollo de nuevas actividades al realizarlas esto tomando en cuenta la necesidad de cada empresa al impulso de las variantes con el que se puede contar o el método siendo una mayor utilidad para las comercializadoras siendo la utilidad garantizada con el que se puede manejar, siendo una utilidad del desarrollo en el que se puede establecer siendo una valoración necesaria al desarrollarse en un ámbito comparativo del desarrollo de las finanzas.

Siendo una de las mayores fortalezas para la industria de cuentas por cobrar, tomando un desarrollo financiero siendo de útil satisfacción el objetivo de contar con las cuentas por cobrar son la realización de una provisión objetiva siendo una base fundamental de las cuentas por cobrar, una provisión es la planeación del dinero que se pagara para la semana próxima a realizar pagos.

El análisis del desarrollo de la utilidad financiera es el concepto con el que se puede desarrollar en un análisis adecuado siendo una clasificación con el que se puede entender como el realizar pagos a terceros teniendo como base un análisis objetivo en la participación de bienes y servicios con los que se concluya de manera autónoma clara y objetiva.

La variación de una crisis financiera dependerá del manejo que se está tomando la base en donde se podrán fomentar niveles objetivos con la claridad de un estado financiero esto con la finalidad de obtener una mejora en el cambio de un análisis financiero es con la ayuda de los estados financieros que se manejan a través del criterio de evaluación siendo un análisis financiero con el que se puede contar de manera satisfactoria y que resulte útil para la organización manufacturera.

La organización manufacturera se puede establecer con un análisis de desarrollo teniendo en cuenta el desarrollo de un método con el que se puede contar siendo una base clave para la economía de la empresa.

La variación de los estados financieros dependerán de un análisis que conlleve a una rentabilidad de la empresa teniendo en cuenta la idealización de cada mesa de trabajo según el fin con el que se pueda contar usando un análisis que lo llevara a la revocación de diferentes estrategias para aumentar el crédito financiero de dicha cuenta siendo esta la idealización de ser una liquidez favorable con el que se pueda contar de manera satisfactoria siendo una base única a la transformación para la cuenta operacional, esto con el financiamiento que ayudara a que la empresa pueda obtener un recurso económico a un corto plazo teniendo una mejor estrategia para disponer de diferentes estrategias con los que puede contar la empresa, siendo esta la base principal para la toma de decisión financiera en la que se pueden establecer de acuerdo al financiamiento establecido previamente.

Una base clave para obtener un recurso a corto plazo son las ventas obtenidas de la mercancía saliente que se produce en la industria, una vez que se produce pasa a exportarse, los productos salientes de esta comercializadora pasaran a la renovación de un capital estimado siendo un método de entrada de recurso importante, teniendo una movilidad importante para la industria una entrada de dinero es importante ya que se asignaran el dinero que tendrán disponible para posibles pagos para cada departamento o distribuir lo que se tendrá que pagar a fin de tener un flujo de efectivo favorable.

Las cuentas por cobrar son un componente clave en el factoraje financiero, ya que es un proceso mediante el cual una empresa vende sus cuentas por cobrar generalmente a plazos, a una entidad financiera o una empresa especializada llamada factor a cambio de un porcentaje inmediato del valor total. La importancia de las cuentas por cobrar es por la liquidez inmediata, representan ventas a crédito

que aún no han sido cobradas, lo que puede generar retrasos en el flujo de caja. El factoraje permite a las empresas recibir rápidamente el dinero correspondiente, mejorando su liquidez y permitiéndoles cubrir sus necesidades operativas sin esperar el pago de los clientes.

La importancia de cuentas por cobrar es verificar las entradas de recurso para empezar a planificar lo que se pagara en las próximas semanas siendo un fundamento importante para saber el destino de dinero con el que se puede contar teniendo como prioridad el mantenimiento de dicho recurso siendo un fundamento importante para cuentas por cobrar.

Asimismo, las diferentes circunstancias de la situación financiera y el historial de utilidades de las entidades representan en algunas ocasiones, retos para tener acceso al crédito bancario o a cualquiera otra fuente de financiamiento. Por lo tanto, algunas empresas han recurrido como alternativa a la venta de sus activos venden sus cuentas por cobrar mediante el descuento de documentos, eliminando con ello, por lo menos de manera inmediata, los problemas de liquidez.

El factoraje tiene como finalidad reducir los ciclos de cobro y con ello otorgar liquidez a la empresa. El beneficio fundamental es contra con el dinero más rápido, y es muy útil para cuando se presentan oportunidades de negocio en los que se requiere agilizar el ciclo financiero. Es determinante que el financiamiento se adapta a las necesidades particulares de cada cliente, lo cual ofrece una calidad de servicios adicionales: administración de cartera, financiamiento, anticipo sobre las cuentas por cobrar ,contabilización, gestiones de cobranza, cobertura de riesgos crediticios, evaluación de crédito y establecimiento de líneas a clientes, cobranza y transferencia de recursos.

4.1 DIAGRAMA DE FACTORAJE FINANCIERO

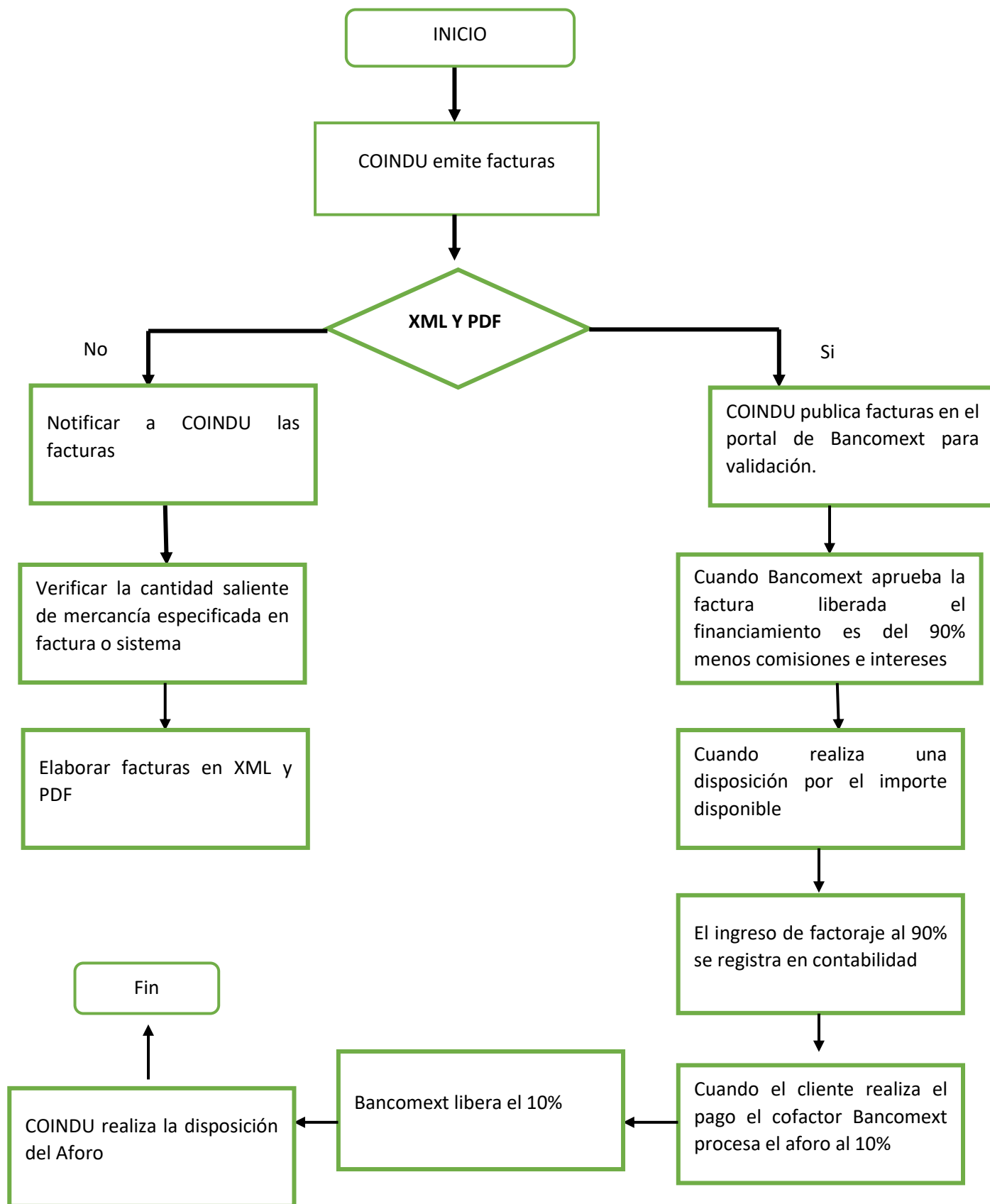


Ilustración 1 Elaboración propia

4.1.1 EMITE FACTURAS EN XML Y PDF

Para el proceso del factoraje es necesario que se emitan facturas en XML y PDF posterior a diseñar los archivos correspondientes a los que se necesitan financiar en cuentas por cobrar, siendo una área de mayor importancia que es con la que se puede contar para obtener un recurso financiero siendo este un.

4.1.2 REALIZACIÓN DE DELIVERY NOTE (DN)

En la realización del DN las emiten los de cuentas por cobrar, tomando en cuenta la salida de piezas, designando una nota con el que se puede contar siendo una base fundamental teniendo en cuenta, que la cantidad especificada en factura o sistema sea el correspondiente de la factura.

4.1.3 CREACIÓN DE EXPEDIENTES

Los expedientes se crean a partir de que las facturas han sido liberadas, los delivery note han sido los correctos, la mercancía han sido verificada y tomando como referencia una confirmación de pedido en el que el material se entregara en a su destino correspondiente.

4.1.4 FIRMAS AUTORIZADAS POR EL RESPONSABLE

Al liberar un Delivery note, se debe de verificar que cuente con una firma del responsable de transportar la mercancía saliente de la comercializadora en la que se podrá observar a detalle la mercancía saliente y quien la transporta a su destino final.

4.1.5 REVISAR EXPEDIENTES CREADOS

Se verifican los expedientes creados para poder subirlos al banco nacional de comercio exterior, debe contener los siguientes documentos como son:

- Factura en PDF y XML
- Delivery note debe de coincidir con el número de factura
- Confirmación del pedido que saldrá de la comercializadora

4.1.6 SUBIR EXPEDIENTES A BANCO

Al subir los expedientes al portal, la empresa que cede los derechos al portal, el Banco se hace cargo de cobrar en tiempo y forma, tomando el cobro de las facturas financiadas y la empresa ya no cobrara la factura al 100% si no solo el 90% para la empresa lo restante para quien cede los derechos.

4.1.7 NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Posterior a lo requerido de acuerdo con la documentación que requiere el Banco Nacional de Comercio Exterior para incorporar los expedientes para el financiamiento se deben de llenar los campos requeridos siendo

- Número del cliente (quien vende las facturas)
- Fecha de vencimiento de la factura y en qué tiempo Bancomext cobrara ese dinero
- Nombre del deudor con el que se hará el financiamiento ya sea Lear o Duncan
- Subir factura en XML
- Subir expediente creado anteriormente en PDF

Al dar de alta los expedientes, el Banco se hace cargo de cobrar en tiempo y forma lo establecido en el portal, de acuerdo a la fecha de vencimiento en el que se escribió en el portal siendo que el banco podrá ser acreedor del 90% de la factura que se estará pagando teniendo como base la referencia dada por parte del vendedor que le cederá los derechos al acreedor para que ellos obtenga sus recursos sin complicación alguna, siendo un fundamento importante para desarrollar los acontecimientos de alguna situación ajena que deslinde responsabilidades.

Los criterios que pide el Banco Nacional de Comercio exterior es a través de diferentes modalidades tales como:

- La estructura 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

La idealización de las cuentas por cobrar es la negociación de un financiamiento en el que se puede hacer acreedor de un recurso monetario en el que los análisis financieros tienden a hacer una parte importante para el flujo de efectivo, teniendo para solventar los gastos de la compañía con los que pueda contar, siendo una base importante para la comercializadora de dicho desempeño teniendo como resultado una rentabilidad para la empresa con la que cuenta a partir de nuevas modalidades la mayor realización de un recurso financiero es a partir de un desempeño autónomo para las cuentas por cobrar.

Teniendo el pago de las facturas subidas se hace un análisis del reparto del recurso financiero, para los pagos posteriores estos son nóminas, proveedores, servicios, vales de gasolina, reembolsos, entre otros pagos más teniendo en cuenta la utilidad de compra que se debe de tener.

Cuando se trata de cobranza directa esta operación es estructurada a partir de la necesidad de la empresa proveedora tiene de contar con un capital de trabajo y solicitar apoyo a una empresa de factoraje para que le de financiamiento sobre la cartera de clientes con el que cuenta.

Si se trata de factoraje con recurso el factor analiza el riesgo del proveedor, pero también hace un análisis de la cartera de compradores que el proveedor desea ceder. El factor determina la cartera que está dispuesto a financiar o no y el límite máximo que le otorgara a cada uno de dichos compradores.

4.1.8 FACTORAJE A CLIENTES CON RECURSO

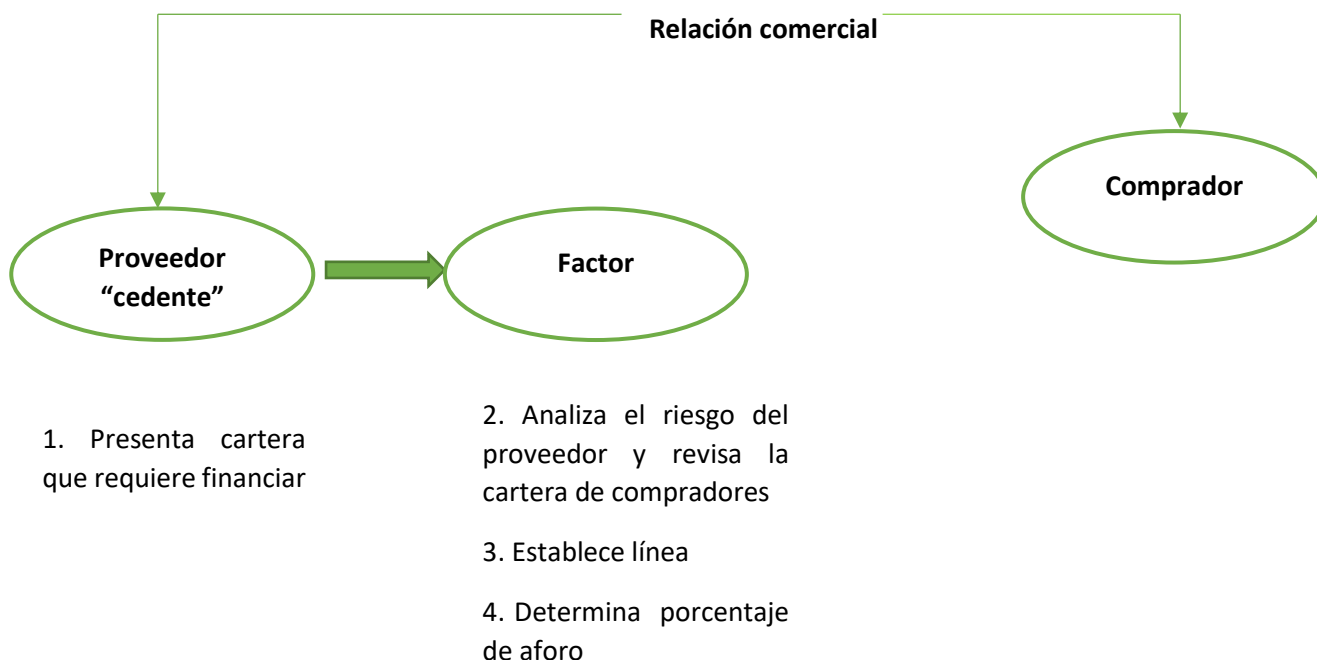


Ilustración 2 Fuente Bancomext

Una vez autorizados los compradores y definida la línea de factoraje con recurso el factor procede a formalizar un contrato de factoraje con recurso.

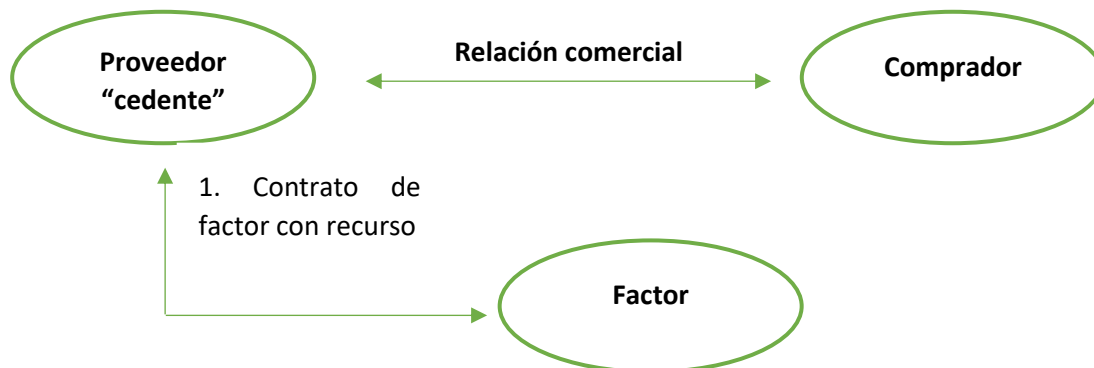


Ilustración 3 Fuente Bancomext

En este contrato se pactan diversos acuerdos en la realización de este contrato tales como

- 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 de servicios
- 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

Siendo una base importante para la toma de gastos con los que cubrirá la industria teniendo una base óptima para la sustitución de diversos puntos optimistas teniendo una base fundamental para argumentar los diversos requerimientos está siendo desarrollada por un dictamen financiero en el que dependerá si el incremento de dinero es suficiente para solventar los gastos con el que cuenta y poder obtener un recurso estable para posibles gastos.

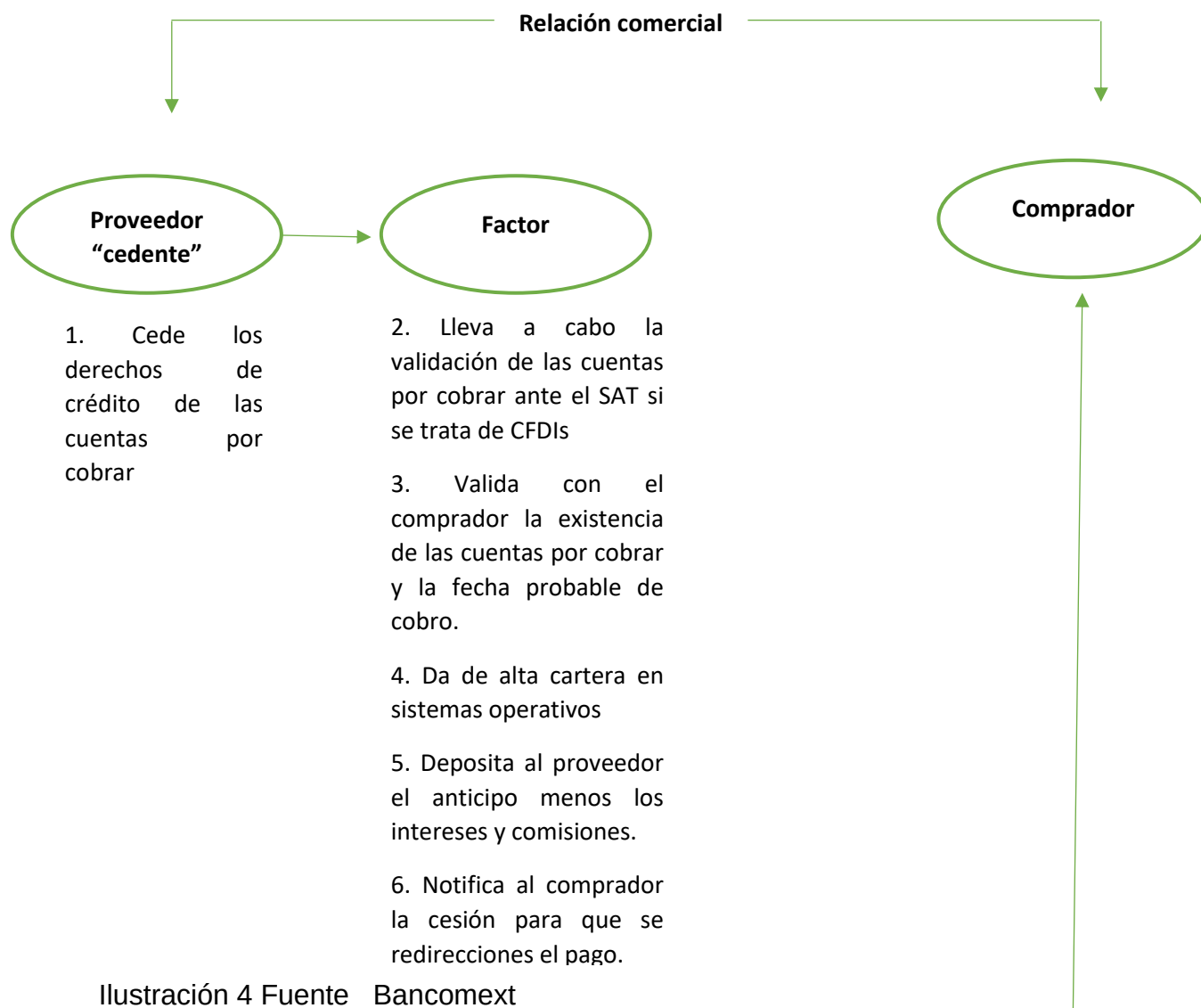
La posibilidad de tener un requerimiento necesario en la obtención de diversos estándares siendo una base fundamental para el requerimiento de diversos siendo una parte en el que se desarrollara de diversos estándares utilizados para los pagos de terceros no provenientes de la empresa teniendo como base un recurso financiero.

La rentabilidad influye en el análisis financiero con el que se puede contar, si la obtención del recurso es baja no se podrá incrementar el flujo de efectivo con el que se puede pagar en lo que resta del análisis financiero.

Con el flujo de efectivo financiado en Bancomext la industria podrá realizar los pagos correspondientes a dicha empresa obteniendo como resultado la mejora de un buen recurso financiero en el que dependerá del manejo adecuado de una rentabilidad objetiva impulsada por diversos fines de lucro.

A fin de establecer el análisis de rentabilidad obteniendo un reporte de gastos definidos siendo una utilidad de responsabilidad financiera con el que dependerá de los gastos requeridos que se obtienen a través de las cuentas con las que puede disponer la empresa.

Teniendo en cuenta la disponibilidad del recurso financiero esto va a depender del posicionamiento que se podrá analizar siendo una base fundamental



El flujo del proceso de cobranza

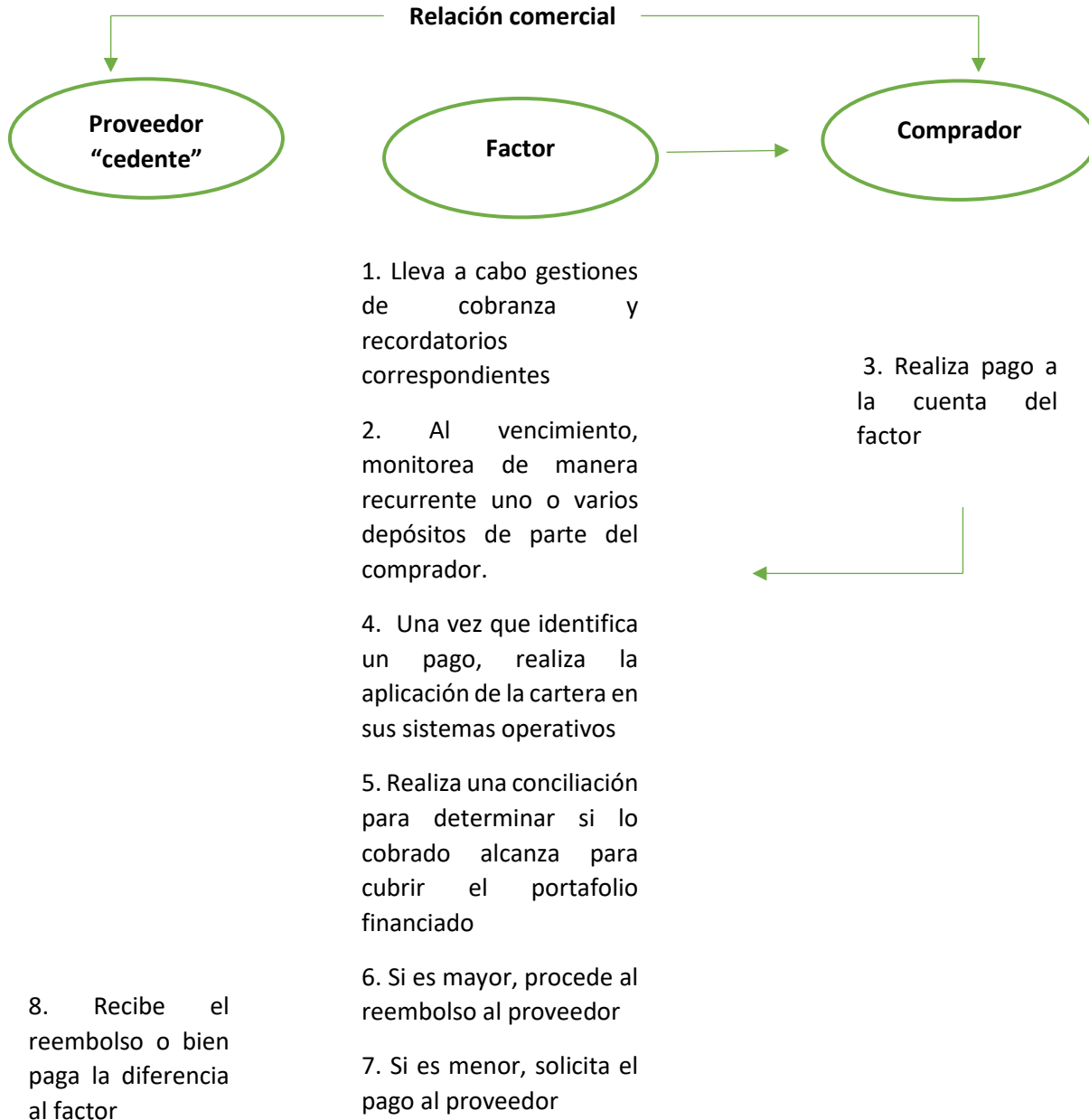


Ilustración 5 Fuente Bancomext

Para la cobranza de las facturas financiadas con el portal de Bancomext siendo una parte de la obtención de dinero que se genera a través de intercambio de un recurso monetario, y destinar el recurso a su destino final.

Factoraje con recurso de cobranza delegada la estructura legal de la operación de acuerdo con el proceso planteado

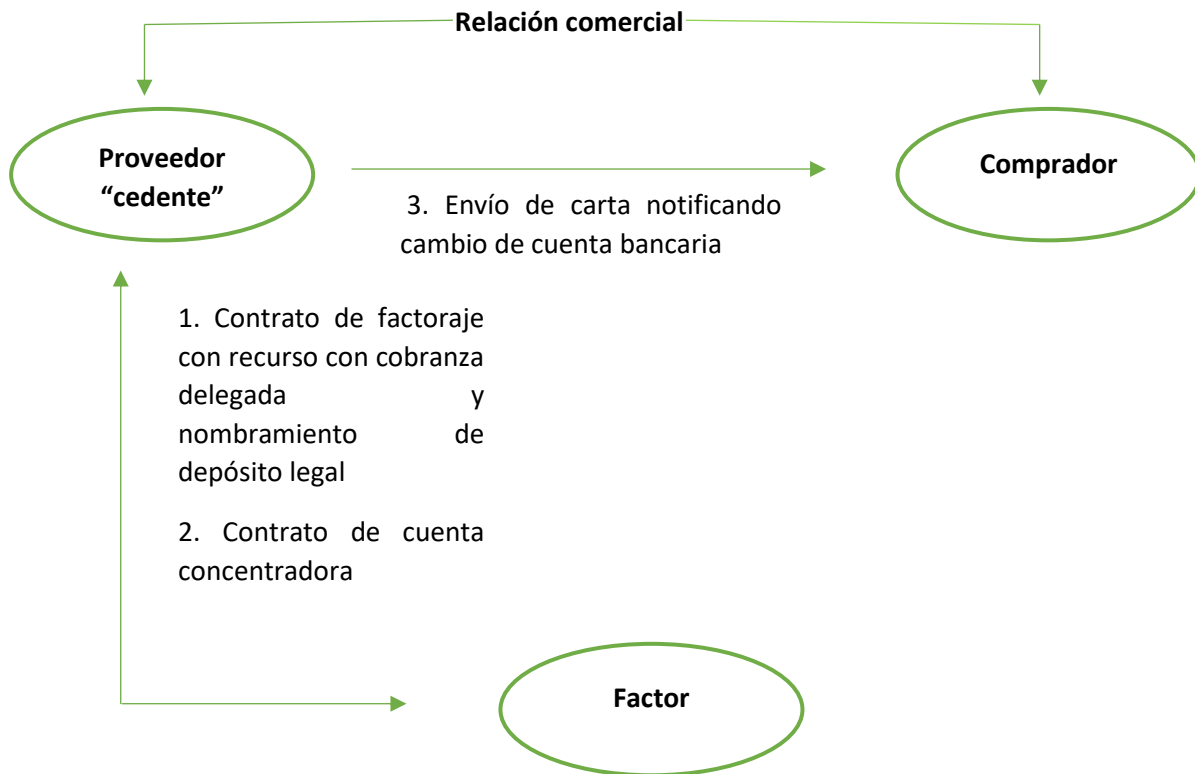


Ilustración 6 Fuente Bancomext

En este contrato se pactan los siguientes requerimientos:

- 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 al momento de la cobranza
- La obligación solidaria del proveedor con respecto a la cesión de derechos
- El nombramiento del depositario legal

Esto implicaría que se cuente con una cuenta concentradora en la que se podrá analizar el requerimiento útil teniendo un análisis financiero en donde se podrá tener un desarrollo para la optimización de cuentas por pagar, teniendo un apoyo económico con el que se puede contar de acuerdo a un análisis de desarrollo de financiero.

La necesidad de encontrar a los análisis financieros es con lo que se obtiene en el análisis del desarrollo con los que se puede contar siendo un fundamento importante para la industria.

El factor que lleva a cabo la relación del financiamiento y procedente a reembolsar el monto remanente al proveedor, correspondiente al aforo menos los posibles descuentos, bonificaciones o devoluciones aplicadas por el comprador. 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 informara al proveedor para que este último le pague la diferencia.

Con el pago de las facturas es la manera en la que se puede obtener un recurso a corto plazo siendo una parte fundamental del análisis del financiamiento en donde se pondrá encontrar un análisis de desarrollo importante para los acontecimientos diversos con los que se puede contar, teniendo en cuenta el pago de maneras necesarias para complementar el pago.

4.9 APLICACIÓN DE COBROS

La aplicación de cobro de facturas en el portal es dependiendo del monto con el que se cuente de financiamiento la empresa como es la aplicación de un financiamiento de comisiones e intereses generando un financiamiento del portal con el vendedor ,obteniendo como resultado el 10% de las comisiones y un 5% de interés, existen diferentes métodos de aplicación tanto para el portal como el vendedor se manejan en 2 aplicaciones de cobro en la que la factura puede valer desde el 100% o el aforo se suele cobrar en un 10% por las comisiones y tener un pendiente de aforo del 10%.

Cuando el cliente paga \$100, USD la factura a la comercializadora la cobra en su totalidad del 10% de AFORO para COINDU y esta última aplicación la empresa tendrá como recompensa un aforo del 100%de la factura sino que también dependerá de un recurso más estable.

En la aplicación de cobros genera un ingreso en el portal de Bancomext la cuenta de bancos llegara a un estándar de financiamiento por el monto de las facturas ingresadas al portal, con el financiamiento la comercializadora puede empezar a generar recurso siempre y cuando las facturas subidas al portal sean aprobadas por el banco y que no incluyan ningún documento falso o anormal de acuerdo al contrato que tiene el banco.

Los procedimientos para la realización de un aforo van a depender de cómo se maneje el recurso en la industria que se realiza el financiamiento, esto dependerá del aforo obtenido como resultado para la mejora del recurso para la recuperación de un recurso, esto sin la necesidad de establecer un lapso largo de tiempo y tener menos recurso financiero.

Con la disponibilidad del recurso en la cuenta del vendedor el acreedor podrá hacer uso del recurso financiero obtenido por la industria comercial, esto ayudará a tener el recurso de manera organizada para la realización de distintos negocios obtenidos por una realización nacional a través de un intercambio de material por recurso.

La realización del cobro de las facturas del financiamiento es por día, el financiamiento dependerá de una realización de cobro dependiendo cuando se realice el depósito de los recursos, así el acreedor podrá hacer uso del recurso.

El desarrollo de la aplicación de cobros para una industria es de suma importancia ya que cuenta con un amplio análisis de cartera, ya que si tiene un historial crediticio limpio será posible el financiamiento de manera rápida. Una vez realizada la aplicación de cobros es necesario tener en cuenta la disponibilidad del área de finanzas cuente con un documento en donde dispongan del recurso que se obtiene a través de las facturas dispuestas para la obtención del recurso financiero después del financiamiento.

La obtención de un recurso financiero es la resolución de las facturas que el portal te da a un nivel en el que tu estas dispuesta a obtener

El financiamiento de las facturas suele estar con modalidades y pueden ser en 3 facilidades, la obtención poder ser de 3 acreedores

- **COMERCIALIZADORA** es la primera acreedora de financiamiento es la que emite las facturas
- **VENDEDOR** este realiza la obtención de ceder sus derechos de esa factura
- **ACREEDOR** ahora es quien tiene los derechos sobre esas facturas para obtener el recurso financiero

El tercer acreedor es el responsable de cobrar y obtener un recurso financiero para la comercializadora es necesario tener en cuenta la realización de la obtención de un análisis de la mejora para cuentas por cobrar, así el acreedor tendrá un recurso financiero a corto plazo y en menor tiempo.

La aplicación de cobros en los estados financieros suele ser de mayor interés para las industrias automotrices o de cualquier tipo de giro, las empresas que están asociadas con el financiamiento suelen cumplir con una aplicación de cobros obteniéndolos por diferentes portales o clientes de manera que se pueda establecer en diferentes realizaciones como lo son los bancos que también cuentan con una financiación.

Por ende, esta aplicación de financiamiento dentro de las empresas suele tener mayor requerimiento en el que se obtiene un mayor desarrollo para la aplicación de cobro obteniendo como resultado la aplicación de un mejor recurso de lo establecido por el portal.

La realización de un análisis financiero es el resultado de una liquidez rentable para la empresa así para que obtenga un mayor recurso, con el desarrollo de un financiamiento es la obtención de un recurso en el que se pueda incluir diversos estados financieros en la realización de un financiamiento es importante tener en cuenta con cuanto recurso dispone la empresa para realizar pagos, compras hacer devoluciones, anticipos o pagos a terceros una vez teniendo en cuenta la realización

de dicho recurso en el portal que está financiando toma en cuenta los riesgos o el análisis que presenta la comercializadora con ello a las decisiones financieras que

pueden tomar o administrar ya sea el caso de un análisis financiero o el orden en que esté dispuesto a tomar en un entorno financiero, que resulte conveniente para la empresa ya sea en un estado de riesgo o en un estado rentable, así como lo resulte lo más confiable para la empresa u organización esto dependerá del financiamiento o el uso correcto del recurso financiero que se le ha otorgado.

Cuando se trata de una aplicación de cobros es necesario contar con la documentación necesaria para empezar a implementar el reparto de un recurso con él cuenta dicha empresa u organización.

La realización de un factoraje financiero es la obtención de un recurso financiero que establece en un ámbito para el desarrollo de las empresas con las que se cuenta, dicho requerimiento es obtenido a través de diferentes cuentas por la realización de un método para que la empresa establezca criterios de los cuales son necesarios para la toma de decisiones dentro de la empresa o industria, esto igual dependerá a cada industria.

La finalidad de tener un financiamiento es para darle solvencia a la empresa y pueda tener un recurso rentable, para la obtención de un recurso es por la venta de productos que ofrecen las industrias para obtener una rentabilidad objetiva teniendo en cuenta el recurso de la empresa o cuánto dinero tiene disponible para cada operación o por cuánto dinero se realiza la financiación de cada monto de pago obteniéndolo por diferentes cuestiones de financiamiento, a su vez por la mejora de diversos métodos de aplicación para obtener un recurso.

Un recurso financiero depende del manejo de recurso, proyecciones a corto plazo para la empresa o industria si no hay un buen manejo de recursos financieros se verá afectada y con ello se tendrá que recurrir a un financiamiento para poder solventar los gastos a los que está dispuesta la empresa en la que el recurso se tendrá para poder pagar las cuentas por pagar y tener un mismo recurso para la industria.

La financiación de las CFDIS es necesario tener un control de las facturas que se financian con el portal para tener en cuenta con cuánto recurso podrá tener disponible la empresa para la realización de sus pagos con la objetividad de tener en cuenta si la empresa es rentable. Si la empresa desea tener en cuenta el dinero de cada financiamiento ya sea por mes, día, semana o año para tener en cuenta el financiamiento de las cuentas por cobrar, teniendo como base la liberación de créditos financieros y así teniendo como base recurso financiero.

CONCLUSIÓN

El factoraje financiero se puede establecer como una herramienta valiosa para las empresas que buscan mejorar su flujo de efectivo, el factoraje no solo ayuda a las empresas a enfrentar sus obligaciones financieras de manera más ágil, sino que también les brinda la oportunidad de reinvertir en su crecimiento. Sin embargo, es importante que las empresas evalúen cuidadosamente los costos asociados y elijan un proveedor de factoraje confiable.

Siendo así de gran utilidad para las empresas ya que este financiamiento suele ser por recurso o sin recurso esto con la finalidad de que la empresa pueda obtener un recurso de manera fácil o en menor tiempo posible, así mismo ofrece ventajas significativas como la mejora de liquidez y la reducción de deudas con las que cuenta la empresa es por eso que el factoraje financiero se ha convertido en parte importante para las empresa, siendo que el Banco Nacional de Comercio exterior brinde un financiamiento para que puedan tener una liquidez y flujo de efectivo adecuado.

Gracias al financiamiento las empresas podrán obtener un mejor flujo de efectivo y podrán llegar a ser una empresa rentable.

RECOMENDACIÓN Y EXPERIENCIA LABORAL

La experiencia laboral que adquirí en este tiempo en COINDU MÉXICO es muy grata ya que los conocimientos que adquiridos me ayudaran a desarrollarme profesionalmente a lo largo de la vida.

La oportunidad que tuve al forma parte de esta empresa me ayudo a poder desarrollar mis conocimientos que ya tenía, pero aquí en el área de finanzas he retroalimentado mis conocimientos que es de mucha ayuda e importancia que en un futuro me pueda desempeñar lo adquirido y aprendido en este tiempo que estuve en la empresa.

Un aspecto importante que puedo mencionar es identificar mis fortalezas profesionales y personales definiendo un perfil profesional identificando también mis competencias además la posibilidad de nuevos aprendizajes aplicándolos dentro de la empresa.

Así como la experiencia, enseñanza, paciencia y orientación de mi asesor externo que me brindo durante este tiempo para poder retroalimentar mis conocimientos. La experiencia que me llevo fue muy bonita, la convivencia que tuve con mis compañeros de trabajo resulto eficiente y grato para mí que me compartieron de sus conocimientos. Cada una de las personas que me brindo su experiencia lograron que culminara este proceso llevándome lo mejor de sus conocimientos. Deseándoles que tengan el mejor de los éxitos y que tengan la oportunidad de crecer como profesionistas.

Mis recomendaciones que puedo extender para la empresa es poder mejorar el centro de copiado y poner una impresora para dos departamentos ya que con una sola impresora para todos los departamentos no es de gran ayuda, así también tener en cuenta el trato a los practicantes o el manejo de las cuentas que se suelen tener en los departamentos.

BIBLIOGRAFÍA

1. FACTORAJE FINANCIERO. (2018, noviembre). https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/12/Factoraje_Libro_digital.pdf. Recuperado 24 de diciembre de 2024, de https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/12/Factoraje_Libro_digital.pdf
2. BBVA MEXICO & BBVA. (2023b, agosto 1). ¿Qué es una institución financiera? Instituciones financieras. Recuperado 15 de octubre de 2024, de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/que-es-una-institucion-financiera.html#:~:text=Se%20les%20llama%20as%C3%AD%20a,la%20banca%2C%20valores%20y%20seguro>
3. Communications. (2024, 6 agosto). Qué es la liquidez financiera y por qué es tan importante. BBVA NOTICIAS. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-la-liquidez-financiera-y-por-que-es-tan-importante/>
4. ¿Qué es el flujo de efectivo? (s. f.). CPI. Recuperado 20 de diciembre de 2024, de <https://www.contpaqi.com/publicaciones/contabilidad/que-es-y-como-hacer-un-flujo-de-efectivo>
5. Infoautonomos. (2022, 19 abril). ¿Qué es el Factoring y cómo funciona?. Recuperado 04 de enero de 2025, de <https://www.infoautonomos.com/financiacion-autonomos-empresas/como-anticipar-cobro-facturas/>
6. AMEFAC(3 de Sep. De2015<http://www.factoraje.com.mx/index.php?acerca>. <https://www.factoraje.com.mx/que-es-el-factoraje/>
7. BANCO DE MÉXICO (2010) Empresas de Factoraje Financiero recuperado de la pagina <http://www.banxico.org.mx>.
8. Juan Pablo Graf Noriega. (2021, marzo). El crédito en México: productos, instrumentos y evolución (con datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera). https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/624795/Estudio_Credito.pdf. Recuperado 19 de enero de 2025, de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/624795/Estudio_Credito.pdf

ANEXOS

Ilustración 1 Diagrama de flujo factoraje elaboración propia.....	34
Ilustración 2 Diagrama factoraje a clientes fuente: Bancomext.....	37
Ilustración 3 Diagrama relación comercial fuente: Bancomext.....	37
Ilustración 4 Diagrama comprador fuente: Bancomext.....	39
Ilustración 5 Diagrama proceso de cobranza fuente: Bancomext.....	40
Ilustración 6 Diagrama cobranza delegada fuente: Bancomext.....	41