



INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY, CAMPUS  
CIUDAD DE MEXICO

**Factoraje Financiero en México:  
Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.: Ejemplo de PyME que ofrece  
servicio de factoraje financiero en México**

Proyecto de Investigación que presenta:

██████████ Cynthia Aguilar Villa  
██████████ Gabriela Cruz Valdez  
██████████ Yanisley Gámez García

Como Requisito Parcial para obtener el Grado de:

**MAESTRÍA EN FINANZAS**



Asesores:  
Dr. Humberto Valencia

**Biblioteca**  
Campus Ciudad de México

Abril, 2010

<b>Introducción</b>	<b>3</b>
<b>Objetivo de la Investigación</b>	<b>3</b>
<b>Marco Teórico</b>	
Del Factoraje	4
Análisis de las Cartera de Clientes del Factoraje financiero en México por Sector (2008-2009)	4
De las PyMEs	5
<b>Conceptos básicos del factoraje financiero</b>	
¿Qué es el Factoraje Financiero?	8
¿En qué consiste?	8
Funciones de la empresa de Factoraje	9
Tipos y Modalidades del Factoraje Financiero	9
Beneficios del Factoraje Financiero para el cliente	10
Ventajas y Desventajas del Factoraje Financiero	10
Herramientas de Análisis	11
Las 5 C's del Crédito	11
Análisis FODA	12
Análisis de las 5 Fuerzas de PORTER	12
Análisis de la Competencia: BENCHMARKING	13
Costo del capital	14
<b>Informe del cliente objetivo</b>	
Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.: PyME especializada en servicios de Factoraje Financiero en México.	16
Producto y Clientes	16
Apoyo Cotidiano y la Unión de Crédito	20
Estados Financieros de Apoyo Cotidiano	21
<b>Metodología</b>	
Descripción de la Metodología	23
<b>Estudio del cliente objetivo</b>	
Análisis de las 5 Cs del Crédito	26
Análisis FODA	26
Análisis PORTER	27
Apoyo Cotidiano: Proveedor de Flujo de Efectivo en el Corto Plazo	28
Análisis de Estados Financieros	35
Punto de equilibrio: tasas de rendimiento y costo financiero apropiado	42
<b>Conclusiones</b>	<b>44</b>
<b>Anexos</b>	
<b>Anexo 1.</b> Marco Legal	<b>48</b>
<b>Anexo 2.</b> Carta	<b>52</b>
<b>Anexo 3.</b> Misión, Visión, Valores y Filosofía	<b>54</b>
<b>Anexo 4.</b> Clientes	<b>57</b>
<b>Anexo 5.</b> Pasos a seguir para constituir una SOFOM, E.N.R	<b>58</b>
<b>Anexo 6.</b> Ejemplo de Análisis de un Cliente	<b>59</b>
<b>Anexo 7.</b> Lista de Competencia Directa: empresas de Factoraje Financiero en México	<b>60</b>
<b>Anexo 8.</b> Lista de Competencia Indirecta: productos sustitutos	<b>61</b>
<b>Anexo 9.</b> Tablas de amortización de Créditos Bancarios	<b>63</b>
<b>Anexo 10.</b> Empresas de Factoraje Financiero - Indicadores Financieros Relevantes 2009	<b>65</b>
<b>Fuentes de Información</b>	<b>66</b>

## **Resumen Ejecutivo**

El presente trabajo pretende mostrar una forma de llevar a cabo el análisis de una empresa que se dedica al Factoraje Financiero, tomando en cuenta las herramientas de análisis, tales como el Análisis de las 5 c's del crédito, Análisis FODA, Cinco fuerzas de PORTER y Análisis de la competencia (BENCHMARKING) para hacer una evaluación del entorno y de la empresa en cuanto a estrategia. Así mismo, presenta el Análisis financiero y Análisis del Punto de equilibrio tomando como base las teorías de las Razones Financieras, Método de porcentaje sobre ventas y Activos totales y la metodología para la obtención del Costo promedio Ponderado de Capital (WACC). Todo esto con la finalidad de evaluar la operación que la empresa actualmente lleva y hacer algún tipo de recomendación basada en los resultados.

## **Objetivo de la Investigación**

Analizar la operación de una empresa Pyme enfocada a ofrecer servicio de factoraje financiero, tomando en cuenta la operación de la competencia en el entorno mexicano.

# Marco Teórico

## Estudio del Sector

### Del Factoraje

La factorización, debido a que no exige activos fijos ni garantías difíciles de presentar, sino más bien garantías que surgen naturalmente de la actividad comercial de la empresa, resulta la alternativa de financiamiento a corto plazo de más fácil acceso.

El factoraje financiero es el financiamiento más ágil, ya que una vez aprobada la línea, los desembolsos no suelen tardar más de dos horas en efectuarse. Aunque los otros préstamos para capital de trabajo pueden aprobarse en tiempos similares, la dificultad para reunir los requisitos pertinentes puede prolongar ese tiempo indefinidamente.

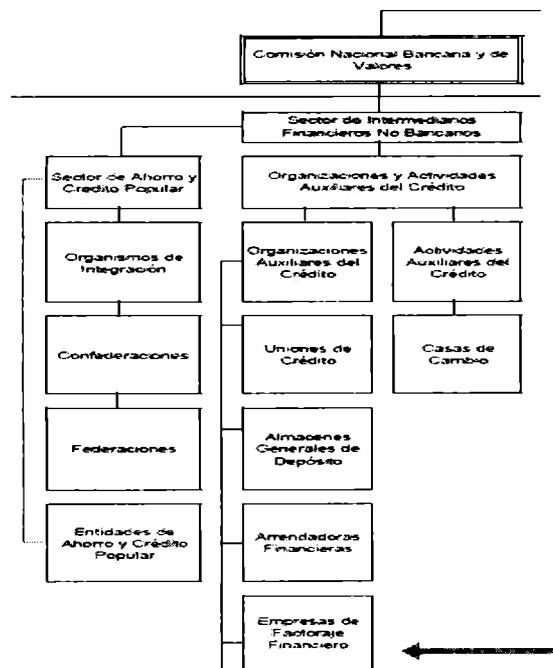
El factoraje es capaz de ofrecer plazos hasta de 120 días, mientras que las otras alternativas, como los créditos decrecientes, y créditos al vencimiento pueden esperar hasta un año, significando esto último una ventaja para las instituciones bancarias que el factoraje no logra igualar. Además, el abrir camino para una alternativa de financiamiento innovadora en nuestro país, como lo es el de factoraje, ha significado un gran esfuerzo, así como el cuidado que requiere mantenerse en un negocio de alto riesgo debido a la falta de garantías sólidas.

Las empresas de factoraje generalmente tienen limitada el área geográfica que atienden mientras que otras líneas de crédito no. Desde la perspectiva de los potenciales usuarios, comparar el factoraje con otros tipos de financiamiento a corto plazo implica hacerlo tomando en cuenta los siguientes aspectos: costos financieros, accesibilidad, agilidad, plazos y operatividad.

En cuanto a los costos, en el sistema bancario se manejan tasas de interés mucho más bajas para las otras líneas de crédito a corto plazo, por lo que el factoraje viene a ser de las alternativas más caras.

En México, las primeras actividades de Factoraje fueron realizadas por sociedades anónimas que importaron la idea del extranjero y que eran apoyadas por la tecnología y recursos de grupos financieros extranjeros. Años después, se integraron este servicio a las actividades tradicionales bancarias. Esas compañías de factoraje son una fuente significativa de liquidez para las empresas que operan en el país al poner dinero a disposición de los propietarios de cuentas por cobrar a cambio del derecho de cobrarlas. Actualmente existen muchas compañías de factoraje de las cuales el 32% pertenecen a Grupos financieros como Banorte, Ixe, Bancomer, HSBC, etc.; el 45% son independientes y el 23% restante son subsidiarias de entidades financieras extranjeras.

Dentro del Sistema Financiero Mexicano, el Factoraje Financiero se enlista dentro del sector de Intermediarios Financieros No Bancarios regulados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) bajo el régimen de las Organizaciones Auxiliares de Crédito.



## Análisis de las Cartera de Clientes del Factoraje financiero en México por Sector (2008-2009)

Es un hecho que la crisis económica que tuvo su auge en el año 2009, ha evidenciado la necesidad de un alto nivel de liquidez por la aversión al riesgo que cada uno de los sectores percibe. Esto, paradójicamente va en contraposición con la situación de liquidez que muchas micro, pequeñas y medianas empresas del país sobrellevan por lo que el factoraje les brinda el acceso a financiamiento de corto plazo sin que ello conduzca a una mayor colateralización de garantías reales para una operación de capital de trabajo, por ejemplo.

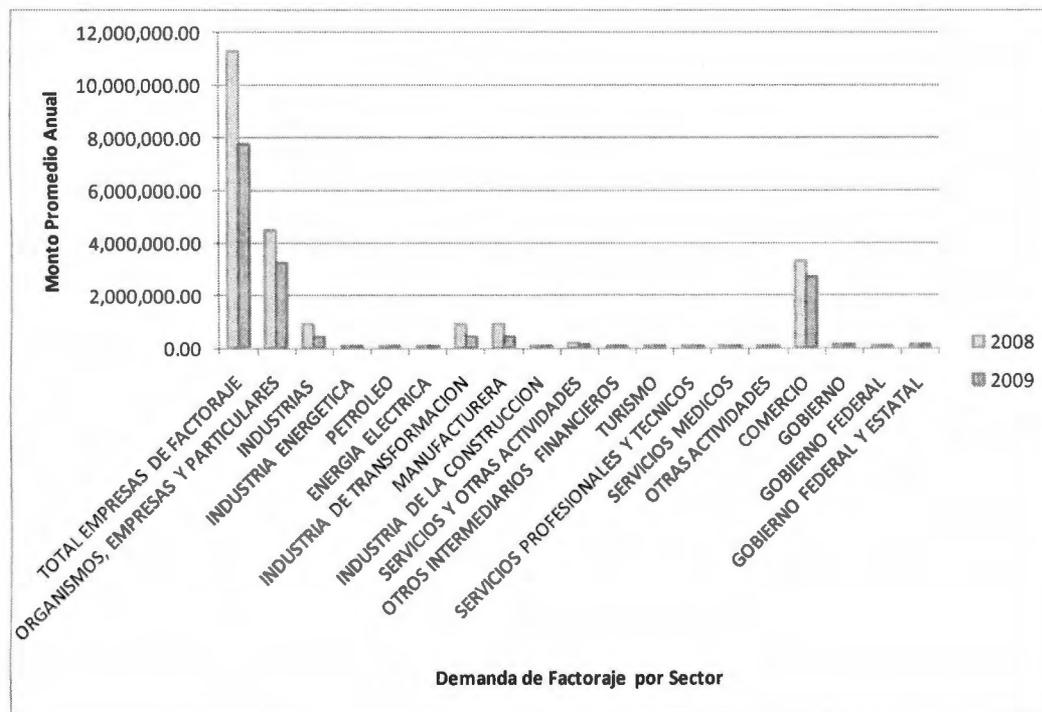
Además, el factoraje es conocido como un instrumento a prueba de "recesiones", que es el caso de México en el periodo 2008-2009. Cuando la economía se encuentra en una etapa recesiva, los bancos tienen mayor cuidado al momento de otorgar préstamos. Cuando una economía se encuentra en fase de recuperación, las empresas requieren efectivo para dinamizar sus actividades de producción y comerciales; los bancos la tener una naturaleza conservadora, no están en condiciones de proveer todo el capital de operaciones necesario para las empresas.

La tabla A muestra como la demanda de este servicio para todos los sectores se vio disminuida en un 31% de 2008 a 2009, sin embargo, la demanda del servicio persiste en este periodo de recuperación que se vive en el país actualmente.

De acuerdo a datos obtenidos del Banco de México la demanda de Factoraje Financiero en México por sector productivo. Los sectores que mas utilizan el servicio de Factoraje Financiero se encuentran en los rubros de:

- ✓ **Organismos, Empresas y Particulares** con 26.33% en 2008 y 29.11% en 2009 del total de la Cartera, las cuales se obligan a mantener cuentas sanas y liquidez para cubrir sus obligaciones en el corto plazo: prestamos, gasots de operación y administrativos, etc.
- ✓ **Comercio** con 19.49% en 2008 y 24.16% en 2009 del total de la Cartera ya que este sector ejemplifica perfectamente la necesidad de tener liquidez en el corto plazo para poder cubrir actividades de compra-venta las cuales son parte esencial del sector.

Los rubros anteriores cubren mas del 50% del total de Factoraje demandado en México.



La tasa de crecimiento anual para los sectores productivos en México con respecto a su necesidad de factoraje es negativa. Esto nos hace pensar que las empresas no están teniendo falta de liquidez o que las ventas han disminuido en el último año, lo que no les da la oportunidad de utilizar el servicio, por consecuencia, las empresas se factoraje ven disminuida también su cartera total.

A continuación se muestra una tabla\* (en miles de pesos) de la participación de los diferentes sectores del país en el factoraje financiero; así como el crecimiento o disminución (%) que ha tenido cada uno de ellos en los últimos dos años (2008-2009).

Título	Cartera Total de Factoraje	Cartera Organismos, Empresas y Particulares de Factoraje	Cartera Industrias de Factoraje	Cartera Industria Energética de Factoraje	Cartera Petróleo de Factoraje	Cartera Energía Eléctrica de Factoraje	Cartera Industria de Transformación de Factoraje	Cartera Manufacturera de Factoraje	Cartera Industria de la Construcción de Factoraje	Cartera Servicios y Otras Actividades de Factoraje	Cartera Otros Intermediarios Financieros de Factoraje	Cartera Turismo de Factoraje	Cartera Servicios Profesionales y Técnicos de Factoraje	Cartera Servicios Médicos de Factoraje	Cartera Otras Actividades de Factoraje	Cartera Comercio de Factoraje	Cartera Gobierno de Factoraje	Cartera Gobierno Federal de Factoraje	Cartera Gobierno Estatal de Factoraje	
	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	Mensual Saldos Nominales	
Unidad	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos
Fecha	SF3196	SF3197	SF3202	SF3203	SF3204	SF3205	SF3206	SF3207	SF3211	SF3212	SF3218	SF3219	SF3221	SF3222	SF3223	SF3225	SF3226	SF3227	SF3228	
Ene 2008	6,005,583.00	5,941,950.00	5,975,912.00	3,929.00	981.00	2,948.00	1,870,969.00	1,845,807.00	1,014.00	553,441.00	224,466.00	31,938.00	110,725.00	22,434.00	35,480.00	3,512,597.00	633.00	0.00	63,633.00	
Feb 2008	5,709,920.00	5,508,220.00	5,725,356.00	11,222.00	7,641.00	3,581.00	1,712,706.00	1,689,144.00	1,428.00	577,041.00	251,879.00	36,548.00	92,154.00	16,830.00	32,382.00	3,205,823.00	201,700.00	1,459.00	200,241.00	
Mar 2008	5,483,389.00	5,262,399.00	5,761,736.00	8,308.00	6,471.00	1,837.00	1,752,000.00	1,735,371.00	1,428.00	423,203.00	73,582.00	35,053.00	90,236.00	18,775.00	30,979.00	3,067,015.00	220,990.00	2,771.00	218,219.00	
Abr 2008	5,676,263.00	5,658,756.00	5,775,115.00	10,400.00	2,275.00	7,865.00	1,763,776.00	1,735,371.00	1,199.00	782,723.00	302,866.00	33,163.00	126,990.00	57,988.00	31,216.00	3,090,411.00	17,500.00	13,269.00	4,238.00	
May 2008	5,756,878.00	5,733,078.00	5,209,141.00	20,162.00	13,718.00	6,444.00	2,068,862.00	2,068,862.00	2,117.00	170,354.00	14,768.00	39,000.00	0.00	64,140.00	35,067.00	3,471,582.00	23,800.00	10,960.00	12,840.00	
Jun 2008	6,033,901.00	5,967,209.00	1,354,929.00	6,927.00	0.00	6,927.00	1,346,611.00	1,346,611.00	1,391.00	172,798.00	12,362.00	40,223.00	5,409.00	50,070.00	44,843.00	4,439,482.00	66,692.00	18,878.00	47,814.00	
Jul 2008	6,028,693.00	5,971,455.00	1,730,227.00	22,389.00	14,288.00	8,101.00	1,705,297.00	1,705,297.00	2,541.00	171,146.00	16,733.00	42,657.00	6,494.00	46,734.00	41,112.00	4,070,082.00	57,238.00	9,395.00	47,843.00	
Ago 2008	5,879,462.00	5,779,714.00	1,100,836.00	23,416.00	13,114.00	10,302.00	1,074,844.00	1,074,844.00	2,576.00	170,186.00	7,013.00	43,607.00	9,802.00	44,626.00	45,542.00	4,508,692.00	99,748.00	18,679.00	62,529.00	
Sep 2008	5,367,518.00	5,259,974.00	681,056.00	21,072.00	11,583.00	9,489.00	657,414.00	657,414.00	2,570.00	233,205.00	8,072.00	38,664.00	9,802.00	24,813.00	43,896.00	4,345,713.00	107,544.00	18,679.00	88,865.00	
Oct 2008	5,977,265.00	5,874,527.00	766,300.00	22,783.00	7,660.00	9,896.00	742,320.00	742,320.00	1,197.00	173,985.00	15,802.00	31,338.00	9,802.00	60,114.00	49,841.00	4,934,242.00	102,738.00	13,114.00	89,624.00	
Nov 2008	5,436,968.00	5,334,523.00	1,061,326.00	12,012.00	6,460.00	5,552.00	1,048,762.00	1,048,762.00	552.00	157,824.00	37,144.00	8,802.00	43,196.00	41,569.00	4,115,373.00	102,445.00	20,503.00	81,942.00		
Dic 2008	4,719,482.00	4,450,632.00	771,376.00	2,031.00	2,031.00	0.00	766,412.00	766,412.00	2,933.00	217,127.00	67,685.00	14,195.00	9,802.00	88,855.00	34,971.00	3,462,129.00	268,850.00	12,094.00	256,756.00	
Ene 2009	4,085,606.00	3,785,166.00	829,718.00	3,316.00	3,316.00	0.00	824,021.00	824,021.00	2,381.00	257,257.00	90,651.00	4,417.00	8,260.00	5,248.00	2,698,191.00	300,440.00	3,788.00	7,885.00	296,652.00	
Feb 2009	4,089,332.00	3,853,801.00	554,405.00	3,216.00	3,216.00	3,556.00	534,649.00	534,649.00	4,133.00	169,220.00	86,955.00	4,912.00	31,618.00	31,618.00	3,130,176.00	167,627.00	12,411.00	155,216.00		
Mar 2009	4,009,194.00	3,782,134.00	459,254.00	49,994.00	46,568.00	3,426.00	405,100.00	405,100.00	4,160.00	145,155.00	71,791.00	3,981.00	9,912.00	27,733.00	3,177,725.00	227,060.00	28,202.00	198,858.00		
Abr 2009	4,256,739.00	4,089,112.00	468,624.00	24,596.00	16,572.00	8,024.00	436,426.00	436,426.00	7,602.00	124,418.00	34,505.00	3,981.00	9,912.00	41,256.00	3,534.00	3,496,070.00	167,627.00	12,411.00	155,216.00	
May 2009	3,985,817.00	3,843,207.00	899,883.00	27,946.00	20,526.00	7,420.00	868,755.00	868,755.00	3,182.00	109,994.00	9,371.00	4,068.00	9,912.00	57,984.00	28,620.00	2,833,330.00	142,610.00	23,594.00	110,616.00	
Jun 2009	4,627,354.00	4,520,431.00	1,029,703.00	14,231.00	4,310.00	1,009,884.00	1,009,884.00	5,588.00	10,849.00	4,474.00	4,474.00	9,912.00	5,988.00	34,148.00	3,380,615.00	106,923.00	57.00	106,345.00		
Jul 2009	4,719,476.00	4,663,159.00	336,892.00	11,425.00	5,271.00	6,154.00	323,994.00	323,994.00	1,473.00	102,245.00	1,400.00	4,159.00	9,960.00	31,162.00	42,667.00	4,224,022.00	56,317.00	5,154.00	51,163.00	
Ago 2009	1,920,043.00	1,854,741.00	49,350.00	11,055.00	5,154.00	5,901.00	37,349.00	37,349.00	9,465.00	84,035.00	1,220.00	2,577.00	10,000.00	17,387.00	1,721,356.00	65,302.00	13,023.00	52,279.00		
Sep 2009	1,976,221.00	1,862,102.00	63,826.00	17,814.00	7,030.00	47,161.00	42,161.00	3,851.00	47,774.00	568.00	2,836.00	5,000.00	21,688.00	17,682.00	1,750,502.00	114,119.00	2,384.00	111,735.00		
Oct 2009	1,813,246.00	1,766,540.00	56,765.00	11,786.00	5,232.00	9,354.00	42,615.00	42,615.00	2,364.00	57,603.00	568.00	3,516.00	36,830.00	16,689.00	1,652,172.00	46,706.00	2,993.00	43,713.00		
Nov 2009	1,825,593.00	1,723,570.00	74,508.00	9,932.00	5,043.00	4,889.00	59,436.00	59,436.00	5,140.00	48,638.00	0.00	2,880.00	0.00	29,592.00	16,166.00	1,600,424.00	102,023.00	2,113.00	99,910.00	

Tabla A. Cartera Total de empresas e México que utilizan los servicios de Factoraje Financiero en México por Sector.

Título	Cartera Cartera Total de Factoraje	Cartera Organismos, Empresas y Particulares de Factoraje	Cartera Industrias de Factoraje	Cartera Industria Energética de Factoraje	Cartera Petróleo de Factoraje	Cartera Energía Eléctrica de Factoraje	Cartera Industria de Transformación de Factoraje	Cartera Manufacturera de Factoraje	Cartera Industria de la Construcción de Factoraje	Cartera Servicios y Otras Actividades de Factoraje	Cartera Otros Intermediarios Financieros de Factoraje	Cartera Turismo de Factoraje	Cartera Servicios Profesionales y Técnicos de Factoraje	Cartera Servicios Médicos de Factoraje	Cartera Otras Actividades de Factoraje	Cartera Comercio de Factoraje	Cartera Gobierno de Factoraje	Cartera Gobierno Federal de Factoraje	Cartera Gobierno Estatal de Factoraje
	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos	Mensual Saldos
Unidad	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos	Miles de Pesos
Tipo de Información	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento	Tasa de crecimiento
Fecha	SF3196	SF3197	SF3202	SF3203	SF3204	SF3205	SF3206	SF3207	SF3211	SF3212	SF3218	SF3219	SF3221	SF3222	SF3223	SF3225	SF3226	SF3227	SF3228
Ene 2008	-50.97	-49.68	-57.23	-97.49	-99.31	-79.94	-54.58	-36.02	-99.08	-55.76	-11.72	-62.85	24.36	-86.53	-63.44	-37.46	-85.55	N/E	-85.53
Feb 2008	-51.78	-51.75	-62.70	-86.08	-85.53	-86.59	-81.36	-46.59	-98.72	-73.67	2.53	-56.83	8.07	-80.86	-67.77	-44.26	-52.63	481.27	-52.95
Mar 2008	-59.25	-59.44	-59.83	-94.69	-95.44	-87.50	-57.46	-39.85	-98.71	-66.16	-53.24	-59.23	1.32	-97.11	-56.57	-54.77	-54.36	N/E	-54.93
Abr 2008	-52.84	-49.94	-61.45	-88.80	-96.02	-76.44	-48.08	-98.69	-19.80	-36.31	-53.24	214.22	-78.29	96.07	-40.26	-97.61	82.67	-99.42	
May 2008	-54.06	-51.37	-45.04	-81.44	-78.65	-85.47	-42.67	-20.17	-97.58	-83.34	-96.26	-50.00	-100.00	-81.41	-46.69	-46.69	96.79	30.65	-98.25
Jun 2008	-31.20	-26.46	-62.11	-100.00	-92.34	-100.00	-80.38	-47.69	-96.99	-83.32	-45.51	-89.08	-88.85	53.40	-88.85	53.40	-89.83	127.20	-92.61
Jul 2008	-26.06	-22.96	-55.66	-59.82	-37.31	-59.82	-37.31	-42.51	-94.40	-65.97	-94.04	144.83	-90.57	33.69	35.15	35.15	-85.80	-68.18	-87.20
Ago 2008	-25.19	-23.17	-40.12	-38.51	-57.93	49.13	-40.20	-34.56	-13.47	-66.03	-97.25	128.99	-85.54	-50.17	-11.76	-11.76	-70.28	29.81	-79.63
Sep 2008	-37.63	-34.31	-71.21	-61.99	-74.01	-74.01	-71.52	-63.28	-13.67	-50.59	-96.54	103.04	-85.54	-66.62	-15.87	-15.87	-83.93	-72.32	-83.16
Oct 2008	-4.13	-5.33	-22.73	59.58	22.73	128.49	-60.41	-59.75	-38.01	-60.66	-91.43	23.85	-89.92	38.15	29.14	29.14	36.62	-45.41	3,005.41
Nov 2008	-12.23	-13.76	-37.91	-42.33	-51.32	-27.30	-37.82	-37.03	-71.41	-71.41	-70.77	-90.16	-9.21	2,364.08	3.20	1,013.17	274.57	2,739.29	
Dic 2008	-33.06	-36.19	-74.94	2,131.87	N/E	-100.00	-75.09	-73.96	51.89	-68.82	-70.41	384.92	-93.36	16.41	8.24	8.24	259.74	N/E	243.56
Ene 2009	-31.97	-36.30	-55.77	-15.60	-238.02	-100.00	-55.36	-134.81	-53.52	-59.61	-86.17	-92.54	-76.61	-23.18	-23.18	372.14	N/E	366.19	
Feb 20																			

## De las PyMEs en México

Las pequeñas y medianas empresas tienen gran importancia en la economía y en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en los países industrializados como en los de menor grado de desarrollo, como es el caso de México.

En la última década, se ha podido observar la importancia de las Pequeñas y Medianas empresas (PyMEs) en México, por la cantidad de empleos que han creado y su contribución al desarrollo económico del país. Según cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), las PyMEs generan el 42 por ciento del Producto Interno Bruto, 74 por ciento del empleo y constituyen más del 90 por ciento de las empresas del país.

Hoy en día, las PyMEs se ven influenciadas por la mala situación económica del país: afectada por los mercados internacionales, en primer lugar, debido a la influencia de la recesión económica estadounidense, que impide la inversión de capital extranjero en nuestro país, evitando la generación de nuevos empleos; en segundo lugar, por el desarrollo de la informalidad como una actividad económica adoptada por los mexicanos que no cuentan como un empleo formal.

Para las PyMEs, los préstamos bancarios representan otra fuente muy importante de crédito a corto o mediano plazo. El financiamiento bancario puede ser otorgado por la Banca comercial o de desarrollo. De acuerdo a las encuestas sobre el Financiamiento a las Empresas del Sector Privado, el porcentaje de empresas que no utilizan créditos bancarios suman un total del 69.6%, las razones principales son: 23.6% debido a las altas tasas de interés, 22.9% por la incertidumbre económica, 11.8% por la renuencia de la banca a otorgar créditos., 11.3% los bancos rechazan la solicitud. El 9.7% de las empresas no obtuvo financiamiento por problemas de reestructuración financiera, 5.9% debido a la escasa demanda de sus productos, 5.9% debido a su cartera vencida, 4.7% presentaron problemas para competir en el mercado y 6.6% por otros factores.



En los últimos años, los bancos se mostraron más interesados en el factoraje y comenzaron a ofrecer este servicio o a formalizar alianzas muy estrechas con organizaciones de Factoraje solidamente establecidas.

Este nuevo interés se basa en la gran cantidad de utilidades que se puede obtener del factoraje y que este es considerado por los bancos como un medio de establecer relaciones de negocios con compañías jóvenes y de nueva creación que tienen un potencial sustancial de crecimiento.

Para estimular el crecimiento, las empresas pequeñas frecuentemente deben ofrecer créditos a los clientes; si se produce un rápido crecimiento en las ventas, las cuentas por cobrar crecerán a igual ritmo o tal vez más rápido; por lo que las PyMEs se benefician del factoraje con el solo hecho de tener una buena cantidad de cuentas por cobrar.

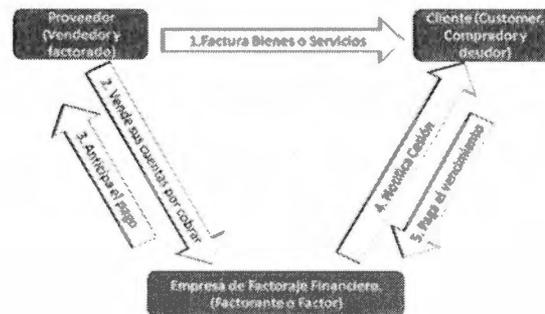
## Conceptos básicos del Factoraje Financiero

### ¿Qué es el Factoraje Financiero?

De acuerdo a la CONDUSEF (2010), el factoraje Financiero es una alternativa financiera que permite disponer anticipadamente de las cuentas por cobrar de una empresa en particular. Es una alternativa de financiamiento a corto plazo.

Una empresa de Factoraje Financiero es una sociedad anónima especializada en adquirir los derechos de crédito que se pudieran derivar de las cuentas por cobrar en posesión de otras empresas (clientes) a cambio de un precio específico<sup>1</sup>.

Cuando el cliente realiza la venta de los documentos por cobrar hacia la empresa de factoraje financiero, se dice que este cliente realiza una operación de “descuento de documentos”.



### ¿En qué consiste?

Cualquier empresa puede generar cuentas por cobrar al vender un bien o servicio. Estas cuentas por cobrar las recibe en forma de pagarés, letras de cambio, entre otras.

Los participantes en el factoraje financiero son: la empresa de factoraje, el cliente y los consumidores. La empresa de factoraje es la que adquiere las cuentas por cobrar. El cliente es el negocio que tiene las cuentas por cobrar a su favor y desea venderlas. El consumidor es quien ha recibido el producto o servicio del cliente y es quien pagará los documentos.

El contrato de factoraje financiero consiste en un acuerdo que la empresa de factoraje tiene con el cliente, inicia cuando la empresa de factoraje adquiere los derechos sobre las cuentas por cobrar que el cliente tiene a su favor a cambio de un precio determinado, ya sea en moneda nacional o extranjera, y que es menor al total de los documentos.

En el factoraje financiero el cliente no recibe el importe total de los créditos cedidos, ya que la empresa de factoraje cobrará porcentaje por la prestación del servicio.

El factoraje no es una deuda, por lo tanto no hay un interés, se trata de la compra de un activo por el cual se paga un descuento; en este caso el activo es el dinero que el cliente recibe por sus cuentas por cobrar. El factoraje es una alternativa útil para obtener liquidez.

<sup>1</sup> Banco de México (2010) Empresas de Factoraje Financiero recuperado de la página [http://www.banxico.org.mx/CatInst\\_Consulta/sistemafinanciero.BuscaSector.do?sector=19&seccion=2](http://www.banxico.org.mx/CatInst_Consulta/sistemafinanciero.BuscaSector.do?sector=19&seccion=2)

## **Función de la empresa de Factoraje**

La empresa de factoraje financiero es encargada de realizar las siguientes funciones:

- Evaluar las condiciones de crédito de los consumidores de los bienes y servicios e informar a los clientes sobre los resultados observados en cuanto a la capacidad de pago de los consumidores frente a la deuda que tienen con el cliente.
- Realizar la cesión de derechos de crédito: adquiere las cuentas por cobrar mediante un contrato y realiza el pago anticipado de estas cuentas, de acuerdo a las condiciones previamente establecidas.
- Custodia, administra y se encarga de las gestiones de cobranza de las cuentas adquiridas: realiza la gestión de cobro de los documentos que ahora tiene en su poder.
- Una vez hecho el cobro, se encarga de reembolsar al cliente el exceso que se hubiera derivado de la gestión de cobranza, si es que no hubo descuentos, devoluciones o ajustes en el pago.
- Mantiene al tanto a los clientes de todas las operaciones, movimientos y la gestión de cobranza de las cuentas adquiridas.

## **Tipos y Modalidades del Factoraje**

Los tipos de Factoraje que existen son:

- Factoraje de apoyo a proveedores: Es el factoraje en el cual un proveedor de bienes o servicios cede a la empresa de factoraje sus documentos por cobrar a cambio de liquidez<sup>2</sup>.
- Factoraje Internacional: este tipo de factoraje se encarga de atender operaciones internacionales de una empresa, tanto el de clientes como en el de proveedores<sup>3</sup>.
- Refactoraje. Ocurre cuando una empresa de factoraje le requiere a otra empresa de factoraje sus servicios para que realice una segunda cesión.

Es importante para el vendedor conocer si las cuentas por cobrar son vendidas con recursos o sin recurso. Las modalidades de factoraje financiero son:

- Factoraje con recurso: Este tipo de factoraje señala que el cliente se obliga al 100% con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero
- Factoraje sin recurso: En este tipo de factoraje el cliente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero. En este factoraje se tiene la participación de otra compañía de factoraje extranjera, que tiene la función de ser corresponsal y participa en el proceso de cobranza.

---

<sup>2</sup> FINANCIERA BAJÍO (2010) *Factoraje a proveedores* Recuperado de la página [http://www.financierabajio.com.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=31&Itemid=48&lang=es](http://www.financierabajio.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=31&Itemid=48&lang=es)

<sup>3</sup> BANORTE (2010) *Factoraje Internacional* Recuperado de la página [http://www.banorte.com/portal/banorte.portal?\\_nfpb=true&\\_pageLabel=pageBusiness&productId=92](http://www.banorte.com/portal/banorte.portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageBusiness&productId=92)

El tipo de cobranza puede ser:

- Directa: En este tipo de cobranza la empresa de factoraje realiza el cobro directamente a los consumidores.
- Delegada: en este tipo de cobranza el cliente recibe el dinero por la empresa de factoraje, y es el mismo cliente quien efectúa la cobranza de los documentos cedidos, teniendo la obligación de entregar a la empresa el cobro efectuado.

**De acuerdo a la AMEFAC (2010) los beneficios del factoraje financiero para el cliente son:**

- El cliente obtiene liquidez inmediata, ya que no tiene que esperar el vencimiento de los documentos para tener dinero para hacer frente a sus necesidades.
- Es una buena alternativa de financiamiento, ya que reduce el apalancamiento financiero que se pudiera derivar en caso de optar por préstamos bancarios u otro medio de obtención de recursos financieros.
- Ayuda a reducir el ciclo operativo de la empresa (periodo de cobranza + periodo de inventario – periodo de pago a proveedores), ya que el periodo de cobranza se agiliza ocasionando un menor ciclo operativo.
- Ayuda a disminuir costos asociados a la gestión de cobranza (costos financieros), ya que es un tercero quien elabora esta operación.

**Ventajas y Desventajas del Factoraje Financiero**

**Ventajas:**

- Lo ágil y oportuno del servicio, el incremento del poder de negociación con proveedores
- La reducción de los gastos de operación relacionados con créditos y cobros que ayuda a impulsar las ventas.
- No se obliga al cliente a que exista reciprocidad alguna por diverso concepto.
- Proporciona liquidez en forma oportuna e inmediata.
- El consumidor conoce anticipadamente el costo del crédito.
- Puede vender el cliente a crédito y cobrar de contado.
- Mejora su rotación de capital de trabajo, creciendo así su capacidad para producir, distribuir y/o vender.
- La situación financiera del cliente mejora para efectos crediticios con instituciones bancarias.
- Hace factible al consumidor la obtención de descuentos a los derechos de crédito por pronto pago.
- Se cuenta con una línea de crédito adicional que ayuda a los clientes a hacer frente a gastos e inversiones imprevistas, como inventarios e impuestos.
- Elimina, en su caso, tener que mantener un departamento de cobranza o por lo menos disminuye costos en áreas de crédito y cobranza.
- Niveliza flujos de efectivo en caso de ventas estacionales.
- Reduce el apalancamiento financiero.
- Optimiza costos financieros.
- Reduce el ciclo operativo del cliente.
- Mejora la posición monetaria, no genera pasivos ni endeudamiento.
- Cubre el riesgo de cuentas incobrables.
- Evalúa la situación crediticia de los consumidores.
- Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos.
- Fortalece vínculos entre el cliente y sus consumidores.

- Favorece la imagen institucional del cliente.
- Permite al cliente dedicarse al desarrollo de su negocio.
- Nivelación de flujo de caja.
- Nivelación de inventarios.
- Disminución de costos operativos
- Se obtiene información de gran calidad crediticia
- Mayor libertad en la selección de proveedores
- La disponibilidad inmediata de financiamiento sin incrementar los pasivos de la empresa
- La reducción de la labor de cobranza y el apoyo a las labores de análisis.

### **Desventajas:**

- El servicio muchas veces es percibido como un último recurso para empresas con serios problemas financieros, por lo que existe cierto temor entre los posibles usuarios de que su imagen corporativa decaiga si se llegase a utilizar el servicio.
- La alta tasa de interés que se paga,
- Casos de que las dificultades por las que pasa la empresa sean muy graves puede ser que ésta no reciba ninguna ayuda
- No todos sus clientes pueden calificar para ser presentados como garantía.
- Poca utilización por escaso conocimiento
- El financiamiento de las cuentas por cobrar es muy costoso
- Cobertura geográfica limitada
- La selectividad de los documentos por el factor, no aporta reducción de costos de cobranza

### **Herramientas de Análisis**

El análisis de la operación del factoraje financiero de Apoyo Cotidiano se lleva a cabo mediante el uso de las siguientes herramientas de Análisis.

- 5 C's del Crédito
- Análisis FODA
- Análisis PORTER
- Benchmarking de la Competencia

### **El crédito: otorgamiento y Las 5 C's de un buen crédito**

El crédito se utiliza para referirse a las operaciones que implican una transacción de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo<sup>4</sup>.

Decidir cómo y cuánto crédito dar a los clientes involucra varios pasos: desarrollar los estándares de crédito, recopilar la información necesaria acerca de los clientes, aplicar los estándares crediticios, y establecer los límites de crédito<sup>5</sup>. Las decisiones deberán de ser consistentes con las políticas de crédito.

Los estándares mínimos que un cliente debe cumplir para ser sujeto de crédito se basan principalmente en las cinco C's del crédito: carácter, colateral, capital, capacidad y condiciones<sup>6</sup>.

- **Carácter:** es la disposición que se tiene para pagar una deuda. Es la característica más importante que se debe de tomar en cuenta, ya que implica la ética con la que la persona sujeta de crédito cuenta para poder pagar lo que debe.

<sup>4</sup> MERCADO, Salvador (2003) *Crédito y Cobranzas* Ediciones Macchi P.P. 53

<sup>5</sup> MANESS AND ZIETLOW (2005) *Short Term Financial Management* Thomson South Western Third Edition P.P. 141.143

<sup>6</sup> MANESS AND ZIETLOW (2005) *Short Term Financial Management* Thomson South Western Third Edition P.P. 141.143

- **Capital:** se refiere al capital neto, y significa qué tanto dinero se tiene disponible para poder hacer frente al crédito.
- **Capacidad:** es la habilidad de pagar las deudas, de que la empresa pueda generar flujos de efectivo. Análisis de estado de flujo de efectivo. Así mismo, se trata de conocer si la empresa es capaz, de acuerdo a su herramienta, personal, capacidad instalada y habilidad de generar efectivo, para poder cubrir sus pasivos.
- **Condiciones:** significa analizar la economía general y del ambiente en la industria en el cual se desenvuelve la empresa sujeta a crédito.
- **Colateral:** es una garantía de pago.

Recopilar información sobre los clientes es indispensable para el otorgamiento de crédito, ya que con esto se evalúa y analiza la situación financiera y económica del cliente en cuestión, capacidad moral, seriedad y reputación, entre otras, para determinar si el cliente es sujeto de crédito o no. Este análisis es realizado por una comisión o junta dentro de la empresa o institución, o por algún directivo, y tiene como objetivo primordial estudiar las solicitudes de crédito recibidas.

Se pueden utilizar como fuentes de información del crédito, las siguientes:

- Estados Financieros
- Informes especiales de agencias comerciales
- Informes de vendedores
- Informes de banqueros que conozcan al cliente que solicita el crédito
- Informes de abogados
- Informes de las empresas con las cuales ha realizado negocios el cliente que solicita el crédito
- Declaración del cliente solicitante
- Experiencias anteriores del cliente
- Reporte de Buró de Crédito

Los hábitos personales y reputación local, ubicación del negocio, condiciones locales, referencias y recomendaciones de crédito, entre otras, pueden ser utilizadas para evaluar el Carácter, condiciones y de cierta manera el colateral o garantía que se utilizará.

### **Análisis FODA**

*“La matriz FODA es una herramienta muy sencilla y clara; permite hacer un diagnóstico rápido de la situación de cualquier negocio en términos de los factores externos e internos que le afectan”<sup>7</sup>.*

Consiste en determinar las Fuerzas y debilidades de la empresa y las oportunidades y amenazas del entorno que influyen en la misma.

### **Análisis de las 5 fuerzas de PORTER**

#### 1) Amenaza de productos sustitutos

Se trata de identificar dentro de la industria si existen productos que se puedan utilizar en lugar del producto que ofrece la empresa que se está analizando, y determinar si la competencia con éstos es elevada o baja o inexistente. *Es muy difícil para una agencia poder subir los precios y generar más ganancias si hay productos sustitutos cercanos y los costes intercambiables bajos. Pero, en algunos casos, los clientes se resisten a cambiar por otro producto aunque ofrezca una ventaja. Los clientes pueden considerar conveniente o riesgoso cambiar si están acostumbrados a usar un determinado producto de determinada manera, o si están acostumbrados a la forma en que un servicio está dado<sup>8</sup>.*

<sup>7</sup> Nacional Financiera (2004) *Fundamentos de Negocio: Administración, Diagnóstico*

<sup>8</sup> HSMglobal *Michael Porter y las 5 fuerzas de una industria* consultado el 25 de marzo de 2010 y recuperado de la página de Internet <http://ar.hsmglobal.com/notas/55252-michael-porter-y-las-5-fuerzas-una-industria>

## 2) Barreras de entrada

Se analiza la facilidad con la que puede ingresarse a un mercado o industria, tomando en cuenta los aspectos legales, económicos, políticos o sociales. *Puede ser que tengas un producto estrella, pero tu éxito puede inspirar a otros a ingresar en tu mercado y amenazar tu posición*<sup>9</sup>.

## 3) Rivalidad entre firmas

En este caso se pretende medir el nivel de la competencia, cómo son las empresa que se encuentran dentro de la industria en cuestión y su participación. *“Si la fuerza competitiva es débil, las empresas pueden subir sus precios, ofrecer menos por más, y obtener más ganancias. Si la competencia es intensa, es necesario mejorar la propuesta para conservar clientes y los precios pueden bajar por debajo del punto de equilibrio”*<sup>10</sup>.

## 4) El poder de negociación del cliente

Es importante analizar cómo es la relación con el cliente, y cuál es el poder del cliente ante la empresa que se analiza, ya de pendiendo de éste se determina si se trata de un ventaja o desventaja. *“Si los compradores tienen mayor poder adquisitivo, la capacidad de una empresa para capturar una alta proporción del valor creado va a disminuir y obtendrá menores ganancias”*<sup>11</sup>.

## 5) El poder de negociación de los proveedores.

Una empresa requiere insumos para poder operar. El costo de los insumos afecta directamente la rentabilidad por lo que es necesario analizar cómo es la relación que tienen los proveedores con la empresa. *“Los proveedores van a intentar vender al mayor precio o evitar darte algún servicio extra. Si es una fuerza débil, se puede llevar los puntos a favor de la empresa. Pero si es una fuerza potente la empresa estará en una posición débil y tendrá que pagar un mayor precio o aceptar una menor calidad en el servicio”*<sup>12</sup>.

Los proveedores poseen mayor poder cuando los insumos que requiere la empresa sólo se consiguen de una pequeña cantidad de proveedores, lo cual ocasiona dificultades al querer cambiar de proveedor.

## **Análisis de la Competencia: BENCHMARKING**

El benchmarking es una valiosa herramienta de administración, proporciona un enfoque disciplinario y lógico para comprender y evaluar de manera objetiva las fortalezas y debilidades de una compañía, en comparación con otras<sup>13</sup>.

### *Benchmarking Interno*

Cuando dentro de las empresas existen operaciones de negocio o unidades de negocio similares se tiene a realizar el benchmarking como una herramienta de comparación. Esto se realiza especialmente en las empresas multinacionales, que funcionan a nivel internacional. Identificar las mejores prácticas comerciales internas es un punto de partida excelente.

Con ayuda de este tipo de benchmarking, se puede obtener una ventaja, ya que se transfiere información de una operación a otra dentro de la misma compañía. Es un buen punto de inicio para la evaluación de las operaciones de una compañía.

---

<sup>9</sup> HSMglobal *Michael Porter y las 5 fuerzas de una industria* consultado el 25 de marzo de 2010 y recuperado de la página de Internet <http://ar.hsmglobal.com/notas/55252-michael-porter-y-las-5-fuerzas-una-industria>

<sup>10</sup> HSMglobal *Michael Porter y las 5 fuerzas de una industria* consultado el 25 de marzo de 2010 y recuperado de la página de Internet <http://ar.hsmglobal.com/notas/55252-michael-porter-y-las-5-fuerzas-una-industria>

<sup>11</sup> HSMglobal *Michael Porter y las 5 fuerzas de una industria* consultado el 25 de marzo de 2010 y recuperado de la página de Internet <http://ar.hsmglobal.com/notas/55252-michael-porter-y-las-5-fuerzas-una-industria>

<sup>12</sup> HSMglobal *Michael Porter y las 5 fuerzas de una industria* consultado el 25 de marzo de 2010 y recuperado de la página de Internet <http://ar.hsmglobal.com/notas/55252-michael-porter-y-las-5-fuerzas-una-industria>

<sup>13</sup> Contacto Pyme (2010) *Evaluación de indicadores de competitividad* recuperado de la página [http://www.contactopyme.gob.mx/benchmarking/conceptos/ben\\_mod.asp](http://www.contactopyme.gob.mx/benchmarking/conceptos/ben_mod.asp)

*Benchmarking Competitivo*

Este tipo de análisis está orientado a analizar los productos, servicios y operaciones de la competencia directa, ya que es conocido que en la mayor parte de las veces, las acciones de un competidor afectan la industria.

*Benchmarking Funcional*

Este análisis se realiza a empresas sin importar la industria a la que pertenezcan, ya que se pretende evaluar de forma general las operaciones, productos y servicios de cada una de ellas.

El análisis que se llevará a cabo en Apoyo Cotidiano es un Benchmarking competitivo, ya que se pretende evaluar a los competidores directos y ver la posición de esta empresa ante ellos.

**Costo de Capital**

El costo de capital depende del uso de los fondos, no de la fuente de donde provienen. El costo promedio ponderado de capital representa el costo total de la empresa como un todo, se interpreta como "la tasa de rendimiento que una empresa requiere"<sup>14</sup>. Una empresa aumenta su capital de diferentes formas, y cada una de ellas tiene un costo asociado diferente.

1. Financiamiento a través de emisión de acciones:

Existen dos formas para obtener el costo de capital, una de ellas es utilizando el modelo de dividendos crecientes, el cual asume que una empresa crecerá a una tasa "g" y que el precio de la acción es P, por lo tanto la fórmula utilizada es:

$$\text{Constant Growth : } P_0 = \frac{\text{Div}}{r - g}$$

Donde,

- Div – es el dividendo que se paga en el siguiente periodo
- r – rendimiento esperado
- g – tasa de crecimiento esperada

Otra forma de determinar el costo asociado a la emisión de acciones es utilizando el modelo CAPM (capital asset pricing model), la cual depende básicamente de:

- Tasa libre de riesgo
- Premio del mercado ( $r_m - r_f$ )
- Riesgo sistemático a coeficiente Beta

$$\bar{r}_a = r_f + \beta_a (\bar{r}_m - r_f)$$

Where:

- $r_f$  = Risk free rate
- $\beta_a$  = Beta of the security
- $\bar{r}_m$  = Expected market return

Este modelo describe la relación que hay entre el riesgo y el rendimiento esperado.

2. Financiamiento a través de deuda

El costo de la deuda es el rendimiento que los prestatarios demandan por el monto prestado. "El costo de la deuda es simplemente la tasa de interés que la empresa debe pagar por el financiamiento obtenido"<sup>15</sup>. Este tipo de financiamiento puede ser obtenido a través de préstamos bancario o emisión de bonos.

---

<sup>14</sup> ROSS, Westerfield, Jordan (2004) *Essentials of Corporate Finance* Mc Graw Hill p.p 362-380  
<sup>15</sup> ROSS, Westerfield, Jordan (2004) *Essentials of Corporate Finance* Mc Graw Hill p.p 362-380

### Cálculo del Costo promedio ponderado de Capital:

El cálculo del costo promedio ponderado de capital de una empresa se puede hacer una vez que se ha determinado la participación de cada una de las fuentes de financiamiento (acciones comunes, acciones preferentes, bonos o cualquier otra forma de deuda de largo plazo). *“El WACC es el rendimiento que la empresa deberá obtener como mínimo para mantener su valor”*<sup>16</sup>.

$$WACC = \frac{E}{V} * Re + \frac{D}{V} * Rd * (1 - Tc)$$

En donde:

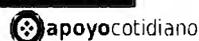
- E/V es el porcentaje del financiamiento que consiste en capital
- Re es el costo de capital
- D/V es el porcentaje del financiamiento que consiste en deuda
- Rd costo de la deuda
- Tc es la tasa impositiva de impuestos

---

<sup>16</sup> INVESTOPEDIA (2010) *Weighted Average Cost Of Capital – WACC* recuperado de la página de Internet <http://www.investopedia.com/terms/w/wacc.asp>

## **Informe del cliente objetivo**

**Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.: PyME especializada en servicios de Factoraje Financiero en México.**



Apoyo Cotidiano es una empresa que se dedica a ofrecer servicio de factoraje financiero, siendo el factoraje con cobranza delegada y el factoraje tradicional sus principales productos. Surge en 2008 y su misión es otorgar servicio de factoraje financiero a PYMES que no pueden acceder a este tipo de servicio. (VER ANEXO 3)

### **Productos que ofrece Apoyo Cotidiano**

Apoyo Cotidiano maneja tres productos fundamentales:

**Factoraje financiero con Cobranza delegada:** En este tipo de factoraje no se pide una garantía adicional, la garantía es la misma factura que está adquiriendo la empresa. Sin embargo, para los casos donde se percibe mayor riesgo, ya sea por que se detecta que el cliente es nuevo o porque en el estudio de la situación financiera de la empresa del cliente arroja alguna duda, sí se pide garantías.

**Factoraje financiero tradicional:** En estos casos Apoyo Cotidiano se acerca a una empresa para que la misma la ponga en contacto con sus consumidores y se lleve a cabo la cobranza de los documentos. Se trata de un factoraje con recurso.

**Factoraje financiero a proveedores:** Apoyo cotidiano hace contacto directo con proveedores para que estos tengan liquidez más pronto.

Como ventajas competitivas de estos tres productos y su diferenciación en el mercado de factoraje financiero se tienen los siguientes elementos:

- En cada uno de estos productos no se cobra comisión por apertura.
- No se cobra una prima de seguro.
- El porcentaje de avance otorgado es igual al monto de la factura menos el descuento (se presta dinero a una menor tasa)

## Clientes y Servicios actuales

Clientes	Nombre	Productos que utilizan
Giro Industrial Textil	Cliente 1 Cliente 2	Factoraje tradicional: cobranza directa
Actividad: Consultoría	Cliente 3 Cliente 4	Factoraje con cobranza delegada
Actividad: Ingeniería de suelos y construcción	Cliente 5	Factoraje con cobranza delegada
Actividad: transporte terrestre para el turismo	Cliente 6	Factoraje con cobranza delegada
Actividad: Limpieza y Mantenimiento de Ómnibus	Cliente 7	Factoraje con cobranza delegada
Actividad: Despacho de Auditoría y Asesoría Fiscal	Cliente 8	Factoraje con cobranza delegada

Todos los clientes han sido captados directamente por Apoyo Cotidiano y se han aceptado por referencias personales. (Ver anexo 4 para ver los clientes reales)

A cada cliente se le asigna una línea de factoraje de acuerdo a su situación financiera y en correspondencia a la experiencia previa en cuanto a factura descontada y compromiso de pago en la fecha establecida.

Documentación solicitada al cliente para la prestación del servicio financiero:

Documentación solicitada	Uso de la Información
Datos generales de la CIA destacando la actividad preponderante	Con esto se analiza el giro de la empresa en cuestión y se determina si la industria a la que pertenece actualmente es buena, con la finalidad de asegurar el cobro de los documentos a los clientes de la empresa solicitante
Capital social y contable actual	Se verifica si el cliente cuenta con el capital suficiente para hacer frente a sus necesidades
Financiamiento solicitado con la descripción de los destinos que se le dará a los recursos solicitados	Es importante esto, ya que se necesita saber que la empresa solicitante del factoraje financiero desee utilizar los recursos solicitados para la operación de la misma (capital de trabajo)
Datos sobre la escritura constitutiva y modificaciones realizadas	Para verificar que la empresa exista.
Datos sobre el representante legal, accionistas destacando accionista, participación y porcentaje	Para ver con quien se está llevando cabo el factoraje, a quien hay que dirigirse para la firma del contrato, etc.
Consejo de administración y funcionarios, mercado al que se orienta y su servicio de producto, zona o plaza donde prestan su servicio	Conocimiento del cliente.
Breve descripción de las instalaciones:	Se requiere para identificar la maquinaria, equipo y activos en general con los que cuenta la empresa y utilizarlos como garantía y asegurar el pago en caso de que las cuentas sean incobrables
Personal actual, garantías que se ofrecen, deudores, solidarios o avales:	Ver la plantilla actual y el porcentaje que tienen préstamos, y así identificar el monto de flujo que el cliente tendría en un futuro.
Cuentas de cheques e inversiones	Ver los movimientos, y verificar la liquidez.
Principales clientes, cartera de clientes	Para conocer la magnitud de los clientes y los documentos pendientes de cobro, evaluar con quien se está tratando para la cobranza de los documentos en el caso del factoraje tradicional.
Principales deudores	Conocer los préstamos que tiene asignado a la plantilla o documentos por este concepto.

Saldo actual y antigüedad	Ver cuántos años tiene laborando la empresa y sobre todo si sus finanzas han sido sanas.
Activos fijos y su monto	Con la finalidad de determinar la garantía por el incumplimiento de pago.
Pasivos con instituciones financieras, no financieras, con tarjetas de créditos empresariales	Verificar las deudas que tiene tanto a corto como largo plazo.
Estados Financieros de los últimos tres años	De los cuales se analiza la liquidez, capital de trabajo, rentabilidad, monto de las facturas, endeudamiento. Este análisis se realiza en gran medida a clientes que utilizan el factoraje con cobranza delegada, ya que es a quienes se les cobra directamente los montos de las facturas debido a que en esta modalidad Apoyo Cotidiano no tiene contacto con el consumidor. En caso del factoraje tradicional, se lleva a cabo este análisis porque en caso de incumplimiento se cobra directamente a la empresa que solicitó los servicios.
Autorización a Apoyo Cotidiano para que por conducto de sus funcionarios autorizados lleve a cabo investigaciones sobre el comportamiento crediticio en las sociedades de información crediticia que estime conveniente (buró de crédito).	En caso de que la empresa esté en buró de crédito, no se autoriza el contrato de factoraje financiero.

La documentación antes mencionada se utiliza principalmente para aquellos clientes que deseen un servicio de factoraje financiero con cobranza delegada ya que en este caso, Apoyo Cotidiano no tiene contacto directo con los consumidores que aparecen en los documentos por cobrar, por lo tanto necesita conocer la situación financiera del cliente, deudas, activos, instalaciones, etc. Con la finalidad de que en caso de morosidad o incobrabilidad de la empresa se tenga una garantía que respalde el monto otorgado.

En caso de que los clientes que deseen hacer uso de los servicios no sean referenciados deben de cumplir además con las siguientes condiciones:

Documentación solicitada	Uso de la Información
Acta constitutiva y escritura que contiene la Representación del Declarante	Para verificar una vez más que la empresa existe y conocer con quien se está llevando a cabo el contrato
Identificación oficial del apoderado.	Verificar la personalidad de la persona con quien se está llevando a cabo el contrato
Registro Federal de Contribuyentes y Cédula de Identificación Fiscal	Verificar que la empresa esté dada de alta
Documento comprobatorio de su domicilio (boleta predial, recibo de luz, de teléfono.)	Identificar en donde se encuentran las instalaciones, ya que como no es recomendado, no se sabe la dirección a la cual se acudirá en caso de incumplimiento de pago por parte de los consumidores
Identificación Oficial con fotografía del proveedor o en su caso del representante legal.	Verificar la personalidad de la persona con la que se hace el contrato
En su caso pasaporte y forma migratoria vigente.	En caso de ser extranjero se solicita esta documentación
El rango de las facturas que se manejan deberán ser desde \$50,000 hasta un \$1,000,000.	Es política para ofrecer servicios de factoraje financiero a empresas que no son recomendables

La estructura ideal de financiamiento que busca Apoyo Cotidiano en sus clientes sería 70% capital y 30% deuda.

El análisis crediticio lo lleva a cabo la Unión de Crédito, institución que provee a Apoyo Cotidiano de los recursos necesarios para poder ofrecer el servicio de Factoraje Financiero, quien en caso de evaluar al cliente y ver que no es sujeto de crédito, no autoriza que Apoyo Cotidiano adquiera los documentos por cobrar en cuestión.

Carátula de Presentación de Crédito de Persona Moral, en donde se presenta la siguiente información:

1. Datos de Solicitante:

- Nombre
- RFC
- Domicilio
- Teléfono
- Actividad

- Socios principales (participación % de cada uno)
2. Datos del crédito
    - Tipo de crédito: Factoraje Financiero
    - Monto solicitado
    - Plazo solicitud
    - Destino del Crédito
    - Garantías que se ofrecen
  3. Antecedentes crediticios
    - En CU
    - En Buró de Crédito – Monto Total, Vigente, Vencido
  4. Acciones CU – Responsabilidad con la Operadora/UCCP/Crédito único
  5. Situación Financiera – Razones financieras
  6. Comentarios del Análisis del crédito
  7. Resolución del Comité del crédito
  8. Firmas de Ratificación de la Resolución

(Ver Anexo 6 para Ejemplo de Carátula de Presentación de Persona Moral)

**La carátula anterior es el reporte que arroja el estudio de crédito realizado por la Unión de Crédito, con la decisión sobre si otorgar o no el crédito.**

### Modo de operación

Las facturas que los clientes entregan a Apoyo Cotidiano son casi siempre en la misma cantidad, no se observa estacionalidad, ya que no hay un periodo específico en el cual se observe un incremento en la solicitud de este servicio.

Así mismo, cuando las facturas que recibe Apoyo Cotidiano son catalogadas como malas por parte de los clientes, son mostradas a Apoyo Cotidiano quien las analiza y escoge las más viables.

Apoyo Cotidiano brinda financiamiento bajo los siguientes criterios a empresas que no están referenciadas:

- Anticipo equivalente al 80% previa aceptación de la factura.
- Al momento de recibir el pago de una empresa de primer orden se le pagará al cliente:
  - Un 15%, en facturas hasta por 30 días.
  - Un 10 % en facturas de 31 a 60 días
  - Un 5% en facturas hasta por 90 días
- Cuando el monto de la factura es inferior a 10,000 pesos se anticipa el 95% a 30 días, el 90% a 60 días y el 85% a 90 días, representando ello el pago definitivo.

Ejemplo de factoraje financiero en Apoyo Cotidiano a empresas referenciadas:

100000	valor de la factura
30	días
4%	tasa mensual
1%	tasa de fondeo
96,000.00	Anticipo a cliente / esta cantidad ha sido fondeada por la Unión de Crédito a una tasa del 1%
100,000.00	Dentro de un mes se obtiene
960.00	Pago a Unión de Crédito
3,040.00	Ganancia para Apoyo Cotidiano

En el ejemplo anterior, se entregan 96,000 al cliente como pago anticipado contra entrega de la factura y pasados los 30 días se recibe los 100,000 pesos. De ahí se descuenta el 1% del costo del fondeo.

## Apoyo Cotidiano y la Unión de Crédito

La Unión de Crédito para la Contaduría Pública ha sido hasta este momento una pieza fundamental de fondeo en las actividades de Factoraje Financiero que ofrece Apoyo Cotidiano. La línea de crédito autorizada por parte de la Unión de Crédito a dicha empresa ha sido una estrategia de crecimiento la cual le permitirá en el futuro compartir clientes (alianza en proceso), gracias a que el representante legal es socio de esta Unión de Crédito.

Apoyo Cotidiano es socio de la Unión de Crédito quien ofrece a sus socios créditos a tasas más bajas, destacando principalmente los siguientes:

- Crédito personal (cuando el socio es una persona física)
- Crédito empresarial (cuando el cliente es una persona moral)
- Crédito automotriz
- Crédito inmobiliario

Para ser socio de la Unión de Crédito se deben de adquirir 16 acciones con un valor de \$5,500 cada una, lo que le da derecho a invertir y ser sujeto de crédito.

Existe un contrato entre la Unión de Crédito y Apoyo Cotidiano, en el cual se especifican las comisiones y costos:

- Comisión por apertura de crédito de 1.25%
- Costo de financiamiento anual de TIE + 7 puntos.

Actualmente, Apoyo Cotidiano tiene una línea de crédito de \$ 3, 500,000. En caso de querer extender esta línea, la Unión de Crédito le cobraría el 60% de las ganancias recibidas por el factoraje financiero, adicional a la comisión y costo de financiamiento anual que actualmente paga.

Ante esta situación, se desea crear una Alianza entre Apoyo Cotidiano y la Unión de Crédito para la Contaduría Pública, consistente en que esta Institución al ver que no puede ofrecer servicios crediticios a empresas y personas que no son socios, ofrecerlos a Pymes mediante el factoraje financiero, lo cual reduciría los costos e incrementaría los beneficios para ambas.

### FODA de la Alianza

Para poder identificar las oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas que se lograrían con la Alianza Estratégica con la Unión de Crédito, se procedió a realizar el siguiente análisis.

<b>Fortalezas:</b> Compartir procesos administrativos, aprendiendo de la experiencia de Unión de Crédito quien lleva más tiempo en el mercado.	<b>Oportunidades:</b> Crecimiento ya que Unión de Crédito le compartirá sus clientes ofreciéndoles los servicios de Factoraje Financiero a través de Apoyo Cotidiano. Tasa preferencial de fondeo respecto a lo que se ofrece en el mercado.
<b>Debilidades:</b> Dependencia de Apoyo Cotidiano hacia Unión Crédito, no solo en su fondeo sino también en sus operaciones (análisis de crédito, búsqueda de clientes, modo de operar).	<b>Amenazas:</b> La Unión de Crédito pudiera en algún momento crear su propia área de Factoraje Financiero, desplazando así a Apoyo Cotidiano.

## Estados financieros de Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.

Los estados de Resultados a analizar son los siguientes:

- ✓ El Balance General
- ✓ El Estado de Resultados

Con ellos se pretende evaluar la situación financiera de la empresa tomando en cuenta las razones financieras más importantes de acuerdo al giro: servicios financieros.

APOYO COTIDIANO S.A DE C.V. SOFOM E.N.R.					
ESTADO DE RESULTADOS DE					
DICIEMBRE 2009 A FEBRERO 2010					
	Dec-09		Jan-10		Feb-10
<b>Ingresos</b>					
Ingresos	\$	287,904.34	\$	129,411.86	\$ 67,586.57
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$</b>	<b>287,904.34</b>	<b>\$</b>	<b>129,411.86</b>	<b>\$ 67,586.57</b>
UTILIDAD BRUTA	\$	287,904.34	\$	129,411.86	\$ 67,586.57
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
Gastos de Administración	\$	77,307.75	\$	47,204.91	\$ 60,003.36
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$	210,596.59	\$	82,206.95	\$ 7,583.21
Gastos Financieros	\$	35,647.51	\$	61,919.22	\$ 4,662.84
UTILID ANT. OTROS ING/GASTOS	\$	174,949.08	\$	20,287.73	\$ 2,920.37
<b>OTROS INGRESOS Y GASTOS</b>					
Gastos Financieros					
Productos Financieros	\$	(152,583.70)	\$	-	\$ -
TOTAL DE OTROS ING. Y GASTOS	\$	(152,583.70)	\$	-	\$ 2,920.37
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$</b>	<b>22,365.38</b>	<b>\$</b>	<b>20,287.73</b>	<b>\$ 2,920.37</b>

**APOYO COTIDIANO S.A DE C.V. SOFOM E.N.R.**

**BALANCE GENERAL**

DICIEMBRE 2009 A FEBRERO 2010

	Dec-09	Jan-10	Feb-10
<b>ACTIVO</b>			
<b>Activo Circulantes</b>			
Caja	-	-	-
Bancos	373,064.45	218,157.16	99,123.09
Inversiones	13,530.00	13,530.00	13,530
Clientes	59,292.60	62,520.20	33,440.05
Descuento de documentos	956,187.87	942,146.26	731,615.85
Factoraje con cobranza delegada	2,123,104.58	2,800,870.97	1,603,083.59
IVA Acreditable	1,512.56	598.89	201.00
Anticipo a Proveedores	0.50	0.47	0.12
Impuestos a favor	7,692.43	9,652.10	10,348.66
Anticipo de impuestos	48,511.41	64,027.41	69,955.41
Faltantes sujeto a investigación			60,000.00
<b>Total Activo Circulante</b>			<u>2,621,297.77</u>
Activo Fijo			<u>11,838.26</u>
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<u><b>3,582,896.40</b></u>	<u><b>4,111,503.46</b></u>	<u><b>2,633,136.03</b></u>
<b>PASIVO Y CAPITAL</b>			
<b>Pasivo corto plazo</b>			
Préstamos bancarios y de otras in	1,950,000.00	2,466,633.55	971,024.07
Acreedores Diversos	531,000.00	531,000.00	543,997.91
Impuestos por pagar	13,666.99	5,352.80	6,676.57
IVA Traslado	1,452.00	1,452.00	1,452.00
<b>TOTAL DE PASIVO A CORTO PLAZO</b>	<u>2,496,118.99</u>	<u>3,004,438.35</u>	<u>1,523,150.55</u>
<b>Capital</b>			
Capital Social	825,000.00	825,000.00	825,000.00
Resultado de ejercicios anteriore	26,843.00	261,777.38	282,065.11
Resultado del ejercicio	234,934.41	20,287.73	2,920.37
<b>RESULTATO DEL EJERCICIO</b>	<u>-</u>	<u>-</u>	
<b>TOTAL DE CAPITAL</b>	<u>1,086,777.41</u>	<u>1,107,065.11</u>	<u>1,109,985.48</u>
<b>TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL</b>	<u><b>3,582,896.40</b></u>	<u><b>4,111,503.46</b></u>	<u><b>2,633,136.03</b></u>

## **Metodología**

### ⊕ Realizar el análisis de la operación de Apoyo Cotidiano:

El análisis Interno y externo de Apoyo Cotidiano se realizará con base en el Análisis FODA, el cual consiste en determinar cuáles son las fuerzas, oportunidades, amenazas y debilidades de la empresa con la finalidad de identificar cómo se encuentra la empresa actualmente en cuanto al modo de operar y ante el medio que se desarrolla.

“Los factores externos pueden ser oportunidades o amenazas, y los internos, fuerzas o debilidades”<sup>17</sup> es por eso que se pretende identificar estos factores con la finalidad de determinar los puntos que la hacen fuerte y débil ante las demás empresas o las oportunidades y amenazas que la afectan dentro del medio que opera, de las cuales puede aprovechar.

Se deben enlistar todos los factores internos que posee la empresa y todos los factores externos que afectan el modo de operar y realizar la clasificación correspondiente, una vez clasificados, tanto internos como externos, los resultados se pueden incorporar en una matriz que se denomina Matriz FODA. “Una matriz es un cuadro compuesto por valores ordenados en renglones y columnas”<sup>18</sup>.

Otra herramienta que se utilizará para analizar a la empresa es la llamada 5 Cs del Crédito, las variables que toma en cuenta son de gran utilidad al analizar la operación de otorgamiento de crédito, en este caso, Apoyo Cotidiano lleva a cabo junto con la Unión de Crédito un análisis de la situación financiera de sus clientes para ver si otorgar los servicios de factoraje o no. Por tal motivo, es importante identificar si la empresa toma en cuenta las variables de carácter, capital, capacidad, condiciones y colateral de los clientes que desean hacer uso de los servicios de factoraje financiero.

Como se menciona en el Marco Teórico, el carácter es la disposición de los clientes sobre pagar el crédito en cuestión, el capital es el monto que se cuenta para ver si el cliente tiene dinero para pagar, la capacidad es para ver si con base en sus operaciones y la capacidad de generar flujos de efectivo el cliente es capaz de hacer frente a la deuda, las condiciones son las que se identifican en el contrato de factoraje financiero y finalmente, el colateral del cliente que consiste en una garantía en caso de incumplimiento.

El análisis de las Cinco Fuerzas de PORTER que se utilizará es para llevar a cabo el análisis de la industria, con la finalidad de identificar si representan una vez más amenazas u oportunidades para la empresa y con esto hacer ciertas recomendaciones.

PORTER es una herramienta de análisis muy útil, ya que ayuda a analizar la industria y a los competidores. Como se menciona en el marco teórico, las 5 fuerzas de PORTER consisten en analizar si existen barrera de entrada al ingresar a la industria o mercado, si hay productos sustitutos que puedan ser utilizados en lugar del factoraje financiero e identificar cuáles son y el papel que juegan dentro de la industria; cómo es la rivalidad entre las empresa que ofrecen servicios de factoraje financiero e identificar si ésta es alta o baja , así como el análisis del poder de negociación que tienen los clientes con Apoyo Cotidiano y del poder de negociación que tiene la Unión de Crédito como proveedor de financiamiento sobre la empresa.

De estas 5 fuerzas, el análisis de la rivalidad entre las empresas es el más importante, por lo cual se llevará a cabo un análisis más exhaustivo, el cual consiste en elaborar un Benchmarking de Apoyo Cotidiano comparado con las empresas PYMES que ofrecen servicios de factoraje financiero así como con los que ofrecen los productos sustitutos, que en este caso son Instituciones Financieras cuyo producto principal es el crédito.

Como se menciona en el marco teórico, el benchmarking es una herramienta de gran utilidad, ya que permite ubicar a la empresa en cuestión comparada con la competencia, tomando en cuenta atributos como son: productos, precios, condiciones, entre otros.

---

<sup>17</sup> Nacional Financiera (2004) *Fundamentos de Negocio: Administración, Diagnóstico*

<sup>18</sup> Nacional Financiera (2004) *Fundamentos de Negocio: Administración, Diagnóstico*

Lo primero que se requiere hacer es identificar las empresas que compiten en cuanto a servicios de factoraje financiero y otorgamiento de crédito. Una vez hecho esto, se procederá a identificar los productos y cualidades de los mismos, así como de Apoyo Cotidiano, con la finalidad de realizar un comparativo y evaluar las diferencias existentes en cuanto a costos y comisiones.

De igual manera, se realizará un escenario el cual consiste en asumir que una empresa requiere fondeo para cubrir sus costos del periodo, y que está evaluando la posibilidad de fondearse por medio de factoraje financiero o crédito. Se llevará a cabo la matriz de los escenarios correspondientes, tomando como base empresas que compiten directamente con Apoyo Cotidiano e Instituciones Financieras que ofrecen servicios crediticios.

Finalmente se analizará el flujo que la empresa recibe para cada una de las situaciones que se presenten, dando como conclusión lo que más le conviene tomando en cuenta el flujo de efectivo más elevado.

Así mismo, se pretende analizar las tasas de descuento que ofrece Apoyo Cotidiano comparadas con la competencia con la finalidad de proveer más adelante la mezcla más adecuada con relación a la tasa de descuento a aplicar, comisiones y costos adicionales, según sea el caso.

#### ⊕ Análisis de la Situación Financiera

Apoyo Cotidiano es una empresa muy joven considerando que sus operaciones como tal comenzaron en septiembre del 2008, pero se pretende evaluar su situación financiera con base en sus estados financieros con la finalidad de ver si su salud financiera es buena comparada con las instituciones financieras, ya que al tratarse de una empresa que ofrece el servicio de factoraje financiero y en un futuro servicios financieros adicionales, su estructura es parecida a la de una institución financiera, por lo que se utilizarán las razones financieras de esta industria para determinar su situación financiera.

Se procederá a analizar los estados de resultados y balance general de los últimos tres meses, debido a que Apoyo Cotidiano desde 2008 lleva su información contable de manera anual, lo cual impide que se tenga un comparativo relevante. Con ayuda de los tres últimos meses se puede realizar un análisis más profundo ya que se cuentan con datos que son más actuales y con los cuales se puede definir si la empresa muestra signos buenos de rentabilidad.

#### ⊕ Identificación del punto de equilibrio: tasas de rendimiento y costo financiero apropiado.

El punto de equilibrio se realizará con base en las tasas de descuento que Apoyo Cotidiano Cobra y las tasas de financiamiento, las cuales consisten en financiamiento por deuda y financiamiento por capital.

Para determinar el costo financiero real de Apoyo Cotidiano se utilizará la herramienta del WACC (costo promedio ponderado de capital) ya que como se indica, apoyo cotidiano se fondea en parte gracias a la Unión de Crédito, pero por otro lado utiliza capital propio. La fórmula que se utilizará es la siguiente:

$$WACC = \frac{E}{V} * Re + \frac{D}{V} * Rd * (1 - Tc)$$

En donde:

- E/V es el porcentaje del financiamiento que consiste en capital
- Re es el costo de capital
- D/V es el porcentaje del financiamiento que consiste en deuda
- Rd costo de la deuda

- Tc es la tasa impositiva de impuestos

Se debe obtener el porcentaje del financiamiento referente a la deuda y el otro referente al capital.

En el caso de Apoyo Cotidiano, el costo de capital es el rendimiento (libre de riesgo) que se obtendría en lugar de utilizar los fondos para factoraje financiero, en este caso, el empresario toma como base el CETE.

En el costo de la deuda, se toma en cuenta el costo de financiamiento que ofrece la Unión de Crédito, que en este caso es el 1% mensual, o 12% anual.

De igual manera se tomará en cuenta la tasa impositiva de 30%

Una vez que se tienen estos datos, se procede a aplicar la fórmula. La tasa que dé como resultado será el costo financiero real que se aplicará a cada lote de facturas con valor de \$10,000, esto es debido a las políticas de Apoyo Cotidiano en recibir facturas cuyo valor mínimo sea de \$10,000.

Para la obtención del punto de equilibrio se utilizará la fórmula contable:

$$(P - CV) Q = CF$$

Donde,

- P es el precio de venta (ingreso por descuento de facturas, tomando en cuenta una factura de \$10,000 con un descuento del 3% cuando el cliente es referenciado)
- CV es el costo variable por cada factura en lotes de \$10,000. El costo de financiamiento real es el obtenido con base en el Costo Promedio Ponderado de Capital
- Q es la cantidad de equilibrio en lotes de \$10,000. ¿Cuántos lotes se requieren para lograr el punto de equilibrio?
- CF son los costos fijos de Apoyo Cotidiano, los cuales consisten en sueldos fijos, renta de la línea telefónica, renta del software Factor Fox, y gastos varios fijos.

Una vez obtenido el punto de equilibrio en lotes de \$10,000 (cada unidad será equivalente a una factura por \$10,000) necesario para cubrir los costos totales, se procede a graficar esta información, tomando como base la variabilidad en el tamaño de la facturación.

- ⊕ Desarrollar estrategias y acciones a seguir para el crecimiento de Apoyo Cotidiano.

Una vez hecho el análisis del entorno, interno y el análisis financiero se procederá a identificar las áreas de oportunidad y mejora, con la finalidad de que Apoyo Cotidiano sea una empresa competitiva y capaz de operar en el mercado financiero mexicano.

**Estudio del cliente objetivo:  
Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.:**

**Análisis de las 5 C's del crédito dentro de Apoyo Cotidiano**

<b>Cinco C's</b>	<b>Características</b>
<b>Carácter</b>	Conoce a todos sus clientes, estos han llegado gracias a las recomendaciones, por lo que sabe de antemano que tienen la disponibilidad para pagar. Así mismo, los consumidores de los clientes también muestran esta característica, ya que se puede observar que no han presentado morosidad a lo largo del contrato.
<b>Capital</b>	Con base en los estados financieros de los clientes, se determina el capital de trabajo neto con el que se cuenta para hacer frente a las deudas que el cliente pudiera tener.
<b>Capacidad</b>	Con base en los estados financieros y el análisis crediticio de la empresa se puede conocer que el cliente tiene la capacidad para hacer frente a sus deudas, y que no tiene problemas con buró de crédito.
<b>Condiciones</b>	Se analiza el giro y la industria a la cual pertenece el cliente con la finalidad de definir si la industria es próspera en el tiempo que se solicite el factoraje.
<b>Colateral</b>	En este caso, tiene dos tipos de productos, el factoraje tradicional tiene como garantía la factura misma. En el caso del factoraje con cobranza delegada, las garantías son bienes muebles y/o inmuebles según el monto de la misma

**Análisis FODA de Apoyo Cotidiano**

<p><b>Fortalezas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se enfoca a un nicho de mercado descuidado (pequeñas y medianas empresas).</li> <li>• La alianza con la Institución financiera que fondea la empresa le ofrece tasa preferenciales de fondeo.</li> <li>• Constante actualización sobre el tema de factoraje financiero por parte de la dirección de la empresa que facilita que los procesos sean los adecuados y más prácticos según las condiciones del mercado.</li> <li>• Cuenta con poco personal pero muy altamente capacitado.</li> <li>• Cuentan con una cartera de cliente sin morosidad.</li> <li>• Piden garantías que respaldan las operaciones de factoraje financiero con cobranza delegada.</li> <li>• No cobran comisiones de apertura.</li> <li>• A diferencia de la mayoría de las Instituciones que aplican el factoraje financiero, otorgan todo el monto de la factura menos el descuento.</li> </ul>	<p><b>Oportunidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las PYMES (a quienes van dirigidos los esfuerzos de Apoyo Cotidiano) representan más del 90% de las empresas en México y aportan alrededor del 50% del PIB del país.</li> <li>• Al ser una SOFOM puede diversificar más aun los productos que ofrecen.</li> <li>• Hay muchas instituciones financieras que pudieran ofrecer tasas de fondeo más atractivas que las que utilizan actualmente.</li> <li>• Crecimiento acelerado al ofrecer un producto diferenciado.</li> </ul>
<p><b>Debilidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento limitado por no contar con personal suficiente que sustente el volumen de operaciones.</li> <li>• La mayor parte de los clientes piden el esquema de Cobranza Delegada.</li> <li>• La empresa que los fondea puede llegar a crear un área de Factoraje Financiero para sus clientes desplazando entonces a Apoyo Cotidiano.</li> <li>• Pocos recursos propios, en comparación con los de otras empresas, que limitan las operaciones.</li> </ul>	<p><b>Amenazas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La aparición de otras empresas que copien los productos de Apoyo Cotidiano.</li> <li>• Altos costos en el mercado de los fondeos.</li> <li>• Desconocimiento del tema de factoraje financiero por parte de las PYMES.</li> <li>• Existencia de productos sustitutos dirigidos también a Pymes (ejemplo: créditos bancarios).</li> </ul>

## **Análisis de la Industria mediante el modelo de PORTER**

### **1) Barreras de Entrada**

La entrada a esta industria es muy fácil ya que los requerimientos para formar este tipo de empresas prácticamente no tienen limitaciones. (Ver anexo 5)

Se puede decir que las barreras de entrada para esta industria son bajas.

### **2) Poder de negociación de los proveedores**

La administración actualmente cuenta con aproximadamente un tercio de los recursos que tienen en operación. Sin embargo esto no es suficiente considerando también su visión de crecimiento.

Esto demuestra que a la fecha depende mucho de sus proveedores (empresas que fondean a Apoyo Cotidiano) para llevar a cabo sus operaciones.

Por tanto el poder de negociación con los proveedores (a pesar de que hay gran variedad) es bajo porque ellos saben que le están proporcionando una tasa preferencial en el mercado.

### **3) Poder de negociación de los compradores**

Por su parte el poder de negociación de los compradores es bajo porque si los clientes recurren al factoraje con otras empresas saben que les saldrá mucho más caro.

### **4) Amenaza de ingreso de productos sustitutos**

Se puede decir que la gama de productos sustitutos de manera general es muy amplia. (Ver Anexo 8)

Por lo tanto la amenaza de productos sustitutos es fuerte, ya que los clientes tienen diferentes opciones para financiarse.

### **5) Rivalidad entre competidores**

La rivalidad de entre los competidores de manera general, viendo todas las entidades que se dedican a este negocio, es fuerte. Hay mucha rivalidad en este sector, sobre todo si tomamos en cuenta que aquí también se incluyen las grandes instituciones bancarias del país con bastos recursos y personal capacitado y con experiencia.

Pero cuando ya analizamos las especificaciones de cada empresa, qué tipo de productos ofrece, a qué segmento está dirigido está rivalidad también se segmenta.

Para el caso de Apoyo Cotidiano, consideramos que la rivalidad va de término medio a baja porque las PYMES constituyen un mercado muy amplio que todavía no se cubre.

## Apoyo Cotidiano: Proveedor de Flujo de Efectivo en el Corto Plazo

**Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.** se enfrenta a diferentes tipos de competidores en este sector. El factoraje financiero ha sido en los últimos años una actividad practicada por algunas empresas en México por lo que representa un punto a considerar debido al auge del servicio en los últimos años en los que cada vez es más difícil para las pequeñas y medianas empresas poder contar con cuentas por cobrar sanas y liquidez, siendo este el objetivo primordial del factoraje: Proveer de recursos financieros a las empresas en el corto plazo. A continuación presentamos las tasas ofrecidas por Apoyo Cotidiano en comparación con el mercado.

	PRODUCTO	MONTO	PLAZO	% de AFORO	TASA DE DESCUENTO	COMISIÓN	
Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	Factoraje	hasta \$10,000	30 días	N/A : se anticipa el 98% del valor.	24%	Sin comisiones de apertura, administración o de cobranza	
			60 días	N/A : se anticipa el 97% del valor.	36%		
			90 días	N/A : se anticipa el 96% del valor.	48%		
	Financiero	de \$10,000 hasta \$ 300,000	30 días		17%		24%
			60 días		16%		36%
			90 días		15%		48%

- a) **Competencia directa:** Todas aquellas empresas/compañías que ofrecen el servicio de factoraje financiero en México<sup>2</sup>. Para fines de comparación se ha seleccionado tres empresas dedicadas al Factoraje Financiero en México que cuentan con tasas y comisiones en el rango de Apoyo Cotidiano.

Nombre de la Empresa	PRODUCTO	TIPO DE COMISIÓN	% de AFORO	TASA ORDINARIA	TASA MORATORIA
Afirme S.A. de C.V.	Factoraje Financiero	Por contratación: 2% Por operar: 0.50% 45 días 0.75% 90 días	0% al 20%	TIE + 4 - 10%	Tasa pactada x 1.7% ó TIE + 20 puntos
Factoraje Mifel	Factoraje Financiero	Comisión por gestión de cobranza del 0.5% cada 30 días	0 al 15%	TIE + 4 - 7% según condiciones de	Doble de la tasa Ordinaria
Paragón Factor de México S.A. DE CV.	Factoraje Financiero	Sin comisión	0% al 10%	Tasa Fija del 33%	6.25% mensual

- b) **Competencia indirecta:** Nos referiremos a los financiamientos a los que las PyMEs tienen acceso y por medio de las cuales pueden fondear actividades de flujo de efectivo como créditos de Bancos comerciales o de desarrollo<sup>3</sup>. Se seleccionaron tres instituciones bancarias que ofrecen créditos revolventes por medio del programa PyMEs (se incluye el crédito otorgado por NAFIN).

Intermediario Financiero	Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
HSBC	Línea de crédito para capital de	De \$10,000 a \$400,000	36 meses	28.50%	Sin Comisión
Banamex	Crédito Revolvente - Impulso	hasta \$3,500,000	24 meses con renovación	Desde TIE + 10.67%	Por apertura 1% Por anualidad 0.5%
Santander (Crédito NAFIN)	Crédito PYME (Simple)	Desde \$50,000 a \$400,000 (nuevos) y hasta \$1,000,000 (en marcha)	CT 1 a 18 meses	Únicamente fija; para empresas nuevas 18.36 sin garantía hipotecaria	1.50%

<sup>1</sup> La información referente a tasas y modo de operación de Apoyo Cotidiano fueron descritas en el Marco Teórico.

<sup>2</sup> [http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/cuadros\\_comparativos/otros\\_sectores/factoraje/aforo.swf](http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/cuadros_comparativos/otros_sectores/factoraje/aforo.swf). Para ver tabla completa de Competencia Directa ir a Anexo 7

<sup>3</sup> [www.nafin.com.mx/Portalnf](http://www.nafin.com.mx/Portalnf). Para ver tabla completa de Competencia Indirecta ir a Anexo 8

Se analiza un ejemplo basándonos en información de tasas y comisiones de la competencia directa e indirecta de Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.<sup>1</sup> para determinar:

- a) Si la empresa de factoraje cumple con la función de ser un buen proveedor de flujo de efectivo en el corto plazo.
- b) Determinar si Apoyo Cotidiano cuenta con tasas atractivas comparadas con el mercado, permitiéndole así tener una ventaja competitiva.

### Escenario

Supongamos que **Empresa A**, dedicada a la fabricación de todo tipo de playeras, facturará a partir de Diciembre 31, 2009 un monto de \$100,000.00 y concede crédito comercial a 90 días a sus clientes.

Empresa A necesita tener liquidez de por lo menos \$70,000 mensualmente para hacer frente a las obligaciones siguientes:

Renta mensual del inmueble	\$ 26,000.00
Teléfono (servicio ilimitado)	\$ 5,000.00
Electricidad	\$ 4,300.00
Servicios de internet	\$ 1,300.00
Mantenimiento de maquinaria	\$ 4,000.00
Acreedores diversos	\$ 15,000.00
Sueldos y Salarios	\$ 14,400.00
<b>Gastos Mensuales Empresa A</b>	<b>\$ 70,000.00</b>

Con el escenario anterior, Empresa A tiene que esperar los 90 días para tener el primer flujo de efectivo por \$100,000.00 por lo que se busca una solución alterna que resuelva su problema actual.

- Empresa A necesita evaluar cual es la mejor forma de tener liquidez mensualmente sin verse envuelta en problemas para hacer frente a sus obligaciones.
- Se evaluará únicamente el flujo de efectivo de una muestra de seis meses cuando Empresa A busca financiarse a) por medio de Apoyo Cotidiano, b) por medio de otras empresas de factoraje, c) con la obtención de un crédito enfocado en la pequeña y mediana empresa para determinar cuál de las siete opciones provee un flujo de efectivo mayor y en su caso, si Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. funge como una empresa competitiva dentro de su sector.

	Emitida al Cliente	Recibe Pago	Monto (\$)
Factura 1	31/Diciembre/2009	31/Marzo/2010	\$ 70,000.00
Factura 2	31/Enero/2010	30/Abril/2010	\$ 70,000.00
Factura 3	28/Febrero/2010	31/Mayo/2010	\$ 70,000.00
Factura 4	31/Marzo/2010	30/Junio/2010	\$ 70,000.00

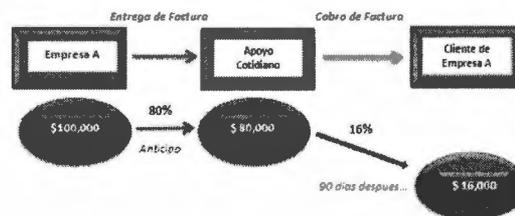
Si Empresa A decidiera esperar a que las facturas sean liquidadas al vencimiento, el primer trimestre se recibirían \$100,000 y \$300,000 hasta el segundo trimestre cuando las facturas de Febrero, Marzo y Abril sean cobradas con lo cual no le permitiría cubrir sus obligaciones durante los primeros dos meses.

		1er F. de Efectivo	2do F. de Efectivo	3er F. de Efectivo	4to F. de Efectivo	5to F. de Efectivo	6to F. de Efectivo	7to F. de Efectivo
		1er Trimestre			2do Trimestre			
		Dic 31	Enero 31	Febrero 28	Marzo 31	Abril 30	Mayo 31	Junio 30
<b>Empresa A</b> Sin Fondo	Facturación		\$ -	\$ -	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00
	Flujo de Efectivo	0	\$ -	\$ -	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00
	Se entrega Factura al Cliente	No flujo	No flujo	Pago de Factura emitida en Dic31	Pago de Factura emitida en Enero31	Pago de Factura emitida en Febrero31	Pago de Factura emitida en Marzo31	

Tabla 1: Escenario Actual Empresa A

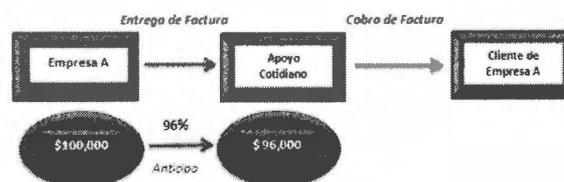
### Escenario: Factoraje con Apoyo Cotidiano

- Si Empresa A fuera un cliente no referenciado. Empresa A acude con Apoyo Cotidiano el último día del mes a partir del 31 de Diciembre de 2009. Apoyo Cotidiano le anticipará el 80% del valor de la factura, es decir \$80,000 lo cual cubriría el flujo de efectivo necesario para Empresa A además de pagarle el 16% del aforo del total de las facturas cuanto estas fuese liquidadas, es decir a los 90 días.



- Al no haber comisiones por pagar (apertura, cobranza, administración) se totaliza para el primer trimestre un flujo de efectivo de \$336,000 pesos y \$288,000 pesos para el segundo trimestre (Ver Tabla 2).
- Es importante resaltar que el primer pago por factoraje se entrega a Empresa A en Diciembre 31.

- Si Empresa A fuese un cliente referenciado. El ultimo día del mes, Apoyo Cotidiano le anticipará el 96% del valor de la factura, es decir \$96,000 lo cual cubriría el flujo de efectivo necesario para Empresa. En esta modalidad no existe porcentaje de Aforo ya que se anticipa el total a pagar desde el principio.



- Al no haber comisiones por pagar (apertura, cobranza, administración) se totaliza para el primer trimestre un flujo de efectivo de \$384,000 pesos y \$288,000 pesos para el segundo trimestre (Ver Tabla 2).
- El primer pago por factoraje se entrega a Empresa A en Diciembre 31.

<b>A P O Y O  C O T I D I A N O</b>	<b>FACTORAJE COMO OPCION DE FONDEO PARA EMPRESA "A"</b>	* Se aplica la tasa de descuento bajo el supuesto de que la empresa no es referenciada.										
		Anticipo de 80%	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	
		Aforo 16%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00
		Flujo de Efectivo	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00
		* Se aplica la tasa de descuento bajo el supuesto de que la empresa es referenciada donde se anticipa el 96% del valor de la factura por 90 días.										
		Anticipo de 96%	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00
		Flujo de Efectivo	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00
												
		<p>En cualquiera de los dos casos anteriores, cuando Empresa A es referenciada y No referenciada, el primer flujo de Efectivo se recibe en Diciembre del año anterior ya que es la fecha en la que se emite la factura, la cual Apoyo Cotidiano descontara desde ese momento, que es cuando Empresa A la entrega.</p> <p>LOS FLUJOS DE DICIEMBRE SE ESTAN CONTEMPLANDO EN EL TOTAL PARA EL 1ER TRIMESTRE DEL AÑO.</p>										

Tabla2: Apoyo Cotidiano, Cliente referenciado y no referenciado

#### Escenario: Factoraje con otras empresas que ofrecen servicios de Factoraje Financiero

- Por otro lado, si la empresa A hubiera decidido tomar el **Factoraje de Afirme S.A. de C.V.** (tomando en consideración el mismo porcentaje de Pago anticipado y un aforo del 17%, obtendría un anticipo menor al de Apoyo Cotidiano en cada uno de los meses en cualquiera de los dos casos anteriores (Cliente referenciado o no referenciado). Sin embargo, Empresa A podría seguir haciendo frente a sus obligaciones.  
 La reducción del flujo de efectivo mensual se debe a que Empresa A debe pagar a Afirme comisión por apertura de 2%, comisión por operar de 0.75% mensual y una tasa ordinaria anual de 10.21% por los 90 días que tardará la factura en ser cobrada; esto representa un flujo de efectivo de \$320,592.50 para el primer trimestre y \$276,592.50 para el segundo trimestre. (Ver Tabla 3)
- Factoraje Mifel**, ofrece un anticipo de 85% y aforo del 12% al cobro de la factura. Son embargo, es necesario hacer pagos mensuales por los siguientes conceptos: comisión por operar de 0.50% mensual y pago de tasa ordinaria de 10.96% por los 90 días de crédito.  
 El flujo de efectivo es mayor que en el caso de Afirme ya que no se cobra comisión por apertura. Esto representa un flujo de efectivo de \$339,280.00 para el primer trimestre y \$278,280.00 para el segundo trimestre. (Ver Tabla 3)
- Por su parte, **Paragón Factor de México S.A. de C.V.**, provee el flujo de efectivo más alto comparado con Afirme y Mifel, dando un pago anticipado del 90% y aforo del 7.5% al cobro de la factura. La única comisión existente es la tasa ordinaria del 33% anual. Esto representa un flujo de efectivo de \$342,750.00 para el primer trimestre y \$267,750.00 para el segundo trimestre. (Ver Tabla 3)

<b>COMPETENCIA DIRECTA</b>	<b>Afirme S.A. de C.V.</b>	Pago Anticipado 80%	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	
		Aforo 17%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 17,000.00	\$ 17,000.00	\$ 17,000.00	\$ 17,000.00	
	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 80,000.00</b>	<b>\$ 80,000.00</b>	<b>\$ 80,000.00</b>	<b>\$ 97,000.00</b>	<b>\$ 97,000.00</b>	<b>\$ 97,000.00</b>	<b>\$ 97,000.00</b>		
	Comision por apertura 2%	\$ 2,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
	Comision por operar 0.75% (mensual)	\$ 750.00	\$ 1,500.00	\$ 2,250.00	\$ 2,250.00	\$ 2,250.00	\$ 2,250.00	\$ 2,250.00		
	Tasa Ordinaria TIE + 5.25% (4.86% + 5.25% + 10.2%)	\$ 850.83	\$ 1,701.67	\$ 2,552.50	\$ 2,552.50	\$ 2,552.50	\$ 2,552.50	\$ 2,552.50		
	<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>\$ 76,899.17</b>	<b>\$ 76,798.33</b>	<b>\$ 75,397.50</b>	<b>\$ 92,197.50</b>	<b>\$ 92,197.50</b>	<b>\$ 92,197.50</b>	<b>\$ 92,197.50</b>		
			 con el Factoraje Financiero de Afirme S.A. de C.V. también obtendrá Flujos de Efectivo desde Diciembre, mes en el que se emite la Factura. EL FLUJO DE DICIEMBRE SE ESTA CONTEMPLANDO EN EL TOTAL PARA EL 1ER TRIMESTRE DEL AÑO.							
	<b>Factoraje Mifel</b>	Pago Anticipado 85%	\$ 85,000.00	\$ 85,000.00	\$ 85,000.00	\$ 85,000.00	\$ 85,000.00	\$ 85,000.00	\$ 85,000.00	
		Aforo 12%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 85,000.00</b>	<b>\$ 85,000.00</b>	<b>\$ 85,000.00</b>	<b>\$ 97,000.00</b>	<b>\$ 97,000.00</b>	<b>\$ 97,000.00</b>	<b>\$ 97,000.00</b>			
Comision por apertura 0.5%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -			
Comision por operar 0.50% (mensual)	\$ 500.00	\$ 1,000.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00			
Tasa Ordinaria TIE + 6% (4.86% + 6% + 10.86%)	\$ 913.33	\$ 1,826.67	\$ 2,740.00	\$ 2,740.00	\$ 2,740.00	\$ 2,740.00	\$ 2,740.00			
<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>\$ 83,586.67</b>	<b>\$ 82,173.33</b>	<b>\$ 80,760.00</b>	<b>\$ 92,760.00</b>	<b>\$ 92,760.00</b>	<b>\$ 92,760.00</b>	<b>\$ 92,760.00</b>			
		 Con Factoraje Mifel también obtendrá Flujos de Efectivo desde Diciembre, mes en el que se emite la Factura. EL FLUJO DE DICIEMBRE SE ESTA CONTEMPLANDO EN EL TOTAL PARA EL 1ER TRIMESTRE DEL AÑO.								
<b>Paragón Factor de México S.A. de C.V.</b>	Pago Anticipado 90%	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00		
	Aforo 7.5%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00		
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 90,000.00</b>	<b>\$ 90,000.00</b>	<b>\$ 90,000.00</b>	<b>\$ 97,500.00</b>	<b>\$ 97,500.00</b>	<b>\$ 97,500.00</b>	<b>\$ 97,500.00</b>			
Tasa Ordinaria 33% anual	\$ 2,750.00	\$ 5,500.00	\$ 8,250.00	\$ 8,250.00	\$ 8,250.00	\$ 8,250.00	\$ 8,250.00			
<b>Flujo de Efectivo</b>	<b>\$ 87,250.00</b>	<b>\$ 84,500.00</b>	<b>\$ 81,750.00</b>	<b>\$ 89,250.00</b>	<b>\$ 89,250.00</b>	<b>\$ 89,250.00</b>	<b>\$ 89,250.00</b>			
		 Crédito Real no cobra comisiones, solo se cobra el 33% de Tasa Ordinaria anual.								

Tabla 3: Competencia Directa.

#### Escenario: Créditos Bancarios a PyMEs<sup>4</sup>.

- Empresa A cotiza en HSBC un crédito para capital de trabajo, el cual bajo características normales no cobra comisiones y aplica una tasa de interés anual de 28.50% a un plazo forzoso de 36 meses. Si Empresa A decide pedir un crédito a HSBC, el monto a financiar sería por \$70,000 para efectos de comparación con el factoraje financiero, monto que requiere para tener flujo de efectivo de Enero a Marzo ya que se recibe el pago de la primera facturación el ultimo día de Marzo. Basándonos en la tabla 4, Empresa A estaría recibiendo un crédito por \$70,000 mensualmente. Sin embargo, al finalizar los 36 meses habría pagado \$112,518.01 por cada uno de ellos (\$337,554.02 en total) a cambio de haber recibido \$210,000.00 en total, lo que limitaría el crecimiento que hubiese podido alcanzar la empresa sin el pago de los intereses. Esto arroja un flujo de efectivo para el primer y segundo trimestre de \$300,876.92 y \$272,630.76, respectivamente.
- El mismo crédito es cotizado en Banamex S.A. de C.V., bajo las siguientes características: a) Tasa de interés del 15.63% mas comisión por apertura del 1.00% y comisión por anualidad del 0.50% a un plazo forzoso de 24 meses. Al final del plazo, Empresa A estaría pagando \$258,259.00 en total por los tres créditos. Esto arroja un flujo de efectivo para el primer y segundo trimestre de \$297,395.03 y \$268,507.99, respectivamente.
- Se cotiza también un crédito con Grupo Santander, institución bancaria que funge como intermediario para el crédito de PyMEs ofrecido por NAFIN banca de desarrollo. Este crédito cobra una tasa de interés del 18.36% y comisión por apertura de 1.50% a un plazo de 18 meses. Al saldar los créditos, el pago total sería de \$248,926.32 (\$82,975.44 x 3).

Los flujos de efectivo serían de \$294,260.46 para los primeros tres meses y \$259,658.46 de Abril a Junio 2010.

Los flujos de efectivo de NAFIN son menores en comparación con los obtenidos de Banamex y HSBC, sin embargo es importante resaltar que la cantidad a pagar al final del crédito es mucho menor comparado con el crédito de HSBC y el de Banamex: \$248,926.32 vs. \$258,259.00 vs. \$337,554.02 respectivamente.

<b>COMPETENCIA INDIRECTA</b>	<b>Credito para Capital de Trabajo HSBC</b>	Empresa A pedira credito por los tres primeros meses (Enero, Febrero y Marzo) ya que la primera Factura sera cobrada en Marzo 31.						
		<b>Crédito Bancario a 36 meses***</b>	<b>Tasa fija anual</b>	<b>Tasa compuesta mensual</b>	<b>Interes mensual real</b>	<b>Pagos mensuales de **</b>	<b>Total a pagar al finalizar crédito</b>	
		Enero	\$ 70,000.00	28.50%	2.375%	\$ 1,928.50	\$ 3,041.03	\$ 112,518.01
		Febrero	\$ 70,000.00	28.50%	2.38%	\$ 1,928.50	\$ 3,041.03	\$ 112,518.01
		Marzo	\$ 70,000.00	28.50%	2.38%	\$ 1,928.50	\$ 3,041.03	\$ 112,518.01
		Credito HSBC*	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00			
		Pago de Facturas emitidas	\$ -	\$ -	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00
		Pago de intereses mensuales	\$ -	\$ 3,041.03	\$ 6,082.05	\$ 9,123.08	\$ 9,123.08	\$ 9,123.08
		<b>Flujo de Efectivo Real</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 70,000.00</b>	<b>\$ 66,958.97</b>	<b>\$ 163,917.95</b>	<b>\$ 90,876.92</b>	<b>\$ 90,876.92</b>
		** El mes en el que se pide el credito no se hace pago de mensualidad						
	*** Empresa A pidió un crédito mensual de \$70,000 para efectos de comparación.							
	<b>Credito para Capital de Trabajo Banamex</b>	Empresa A pedira credito por los tres primeros meses (Enero, Febrero y Marzo) ya que la primera Factura sera cobrada en Marzo 31.						
		<b>Crédito Bancario a 24 meses***</b>	<b>Tasa fija anual</b>	<b>Tasa compuesta mensual</b>	<b>Interes mensual real</b>	<b>Pagos mensuales de **</b>	<b>Total a pagar al finalizar crédito</b>	
		Enero	\$ 70,000.00	15.63%	1.303%	\$ 1,057.63	\$ 3,499.11	\$ 86,086.33
		Febrero	\$ 70,000.00	15.63%	1.303%	\$ 1,057.63	\$ 3,499.11	\$ 86,086.33
		Marzo	\$ 70,000.00	15.63%	1.303%	\$ 1,057.63	\$ 3,499.11	\$ 86,086.33
		Credito Banamex*	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00			
		Pago de Facturas emitidas	\$ -	\$ -	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00
		Pago de intereses mensuales	\$ 2,107.63	\$ 3,499.11	\$ 6,998.23	\$ 10,497.34	\$ 10,497.34	\$ 10,497.34
		<b>Flujo de Efectivo Real</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 67,892.37</b>	<b>\$ 66,500.89</b>	<b>\$ 163,001.77</b>	<b>\$ 89,502.66</b>	<b>\$ 89,502.66</b>
	** El mes en el que se pide el credito no se hace pago de mensualidad							
	*** Empresa A pidió un crédito mensual de \$70,000 para efectos de comparación.							
	<b>Credito para PyME Santander [NAFIN]</b>	Empresa A pedira credito por los tres primeros meses (Enero, Febrero y Marzo) ya que la primera Factura sera cobrada en Marzo 31.						
		<b>Crédito Bancario a 18 meses***</b>	<b>Tasa fija anual</b>	<b>Tasa compuesta mensual</b>	<b>Interes mensual real</b>	<b>Pagos mensuales de **</b>	<b>Total a pagar al finalizar crédito</b>	
		\$ 70,000.00	18.36%	1.530%	\$ 1,242.36	\$ 4,482.39	\$ 82,975.44	
		\$ 70,000.00	18.36%	1.530%	\$ 1,242.36	\$ 4,482.39	\$ 82,975.44	
		\$ 70,000.00	18.36%	1.530%	\$ 1,242.36	\$ 4,482.39	\$ 82,975.44	
		Credito NAFIN*	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00			
		Pago de Facturas emitidas	\$ -	\$ -	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	
		Pago de intereses mensuales	\$ 2,292.36	\$ 4,482.39	\$ 8,964.79	\$ 13,447.18	\$ 13,447.18	
		<b>Flujo de Efectivo Real</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 67,707.64</b>	<b>\$ 65,517.61</b>	<b>\$ 161,035.21</b>	<b>\$ 86,552.82</b>	
	** El mes en el que se pide el credito no se hace pago de mensualidad							
	*** Empresa A pidió un crédito mensual de \$70,000 para efectos de comparación.							

Tabla 4: Competencia Indirecta, productos sustitutos.

<sup>4</sup> Ver Anexo 9 con tablas de amortización para cada uno de los créditos calculados.

## Análisis

Para efectos de comparación, se traen los flujos arriba estimados a Valor Presente, tomando como base que el monto requerido durante el primer semestre es de \$420,000 (\$70,00 mensuales) y como referencia la Tasa Cete de 28 días; de tal forma que podemos resaltar que en el caso de que Empresa A no se fondee, su VPN es negativo por lo que se confirma la necesidad de tomar el financiamiento que más le convenga.

Intermediario	Inversión Requerida	Tasa de Ref. Cete 28 días <sup>a</sup>	Tasa Mensual
Empresa A ( Sin Fondeo)	\$ (420,000.00)	4.49%	0.37%
Apoyo Cotidiano ( Cliente no Referenciado)	\$ (420,000.00)		
Apoyo Cotidiano ( Cliente Referenciado)	\$ (420,000.00)		
Factoraje Mifel	\$ (420,000.00)		
Paragón Factor de México S.A. de C.V.	\$ (420,000.00)		
Afirme S.A. de C.V.	\$ (420,000.00)		
Credito para Capital de Trabajo HSBC	\$ (420,000.00)		
Credito para Capital de Trabajo Banamex	\$ (420,000.00)		
Credito PyME Santander [ NAFIN]	\$ (420,000.00)		

En cualquiera de los dos escenarios, Factoraje Financiero y Créditos Bancarios, se ve reflejado un aumento en el flujo de efectivo de Empresa A con el cual puede hacer frente a sus obligaciones mensuales, sin embargo destaquemos que el Factoraje Financiero provee de un mayor flujo de efectivo comparado con los créditos Bancarios, ya que estos últimos registran un monto un poco menor de \$70,000 durante Enero y Febrero lo cual quizá no beneficiaría a la empresa.

Con el cálculo del Valor Presente Neto para cada uno de los flujos, podemos confirmar una de las pruebas más importantes por las que es conveniente utilizar a la **empresa de Factoraje como el proveedor de flujo de efectivo para la Empresa A.**

Intermediario	0	1	2	3	4	5	6	VPN	Δ de Flujo de Efectivo [Monto]	Δ de Flujo de Efectivo [%]
Empresa A ( Sin Fondeo)	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$98,517.23	\$98,149.98	\$97,784.11	\$97,419.60	<b>\$391,870.92</b>	(\$28,129.08)	-6.70%
Apoyo Cotidiano ( Cliente no Referenciado)	\$79,701.78	\$79,404.68	\$79,108.68	\$94,576.54	\$94,223.99	\$93,872.74	\$93,522.81	<b>\$614,411.22</b>	\$194,411.22	46.29%
Apoyo Cotidiano ( Cliente Referenciado)	\$95,642.14	\$95,285.61	\$94,930.41	\$94,576.54	\$94,223.99	\$93,872.74	\$93,522.81	<b>\$662,054.25</b>	\$242,054.25	57.63%
Factoraje Mifel	\$76,114.37	\$76,226.84	\$74,359.69	\$90,830.42	\$90,491.83	\$90,154.50	\$89,818.43	<b>\$587,996.09</b>	\$167,996.09	40.00%
Paragón Factor de México S.A. de C.V.	\$83,275.08	\$81,561.84	\$79,860.21	\$91,384.58	\$91,043.93	\$90,704.54	\$90,366.42	<b>\$608,196.59</b>	\$188,196.59	44.81%
Afirme S.A. de C.V.	\$86,924.76	\$83,871.19	\$80,839.18	\$87,926.63	\$87,598.86	\$87,272.32	\$86,946.99	<b>\$601,379.92</b>	\$181,379.92	43.19%
Credito para Capital de Trabajo HSBC	\$0.00	\$69,479.09	\$66,212.95	\$161,487.42	\$89,195.68	\$88,863.19	\$88,531.93	<b>\$563,770.25</b>	\$143,770.25	34.23%
Credito para Capital de Trabajo Banamex	\$0.00	\$67,387.15	\$65,759.97	\$160,584.83	\$87,846.85	\$87,519.38	\$87,193.13	<b>\$556,291.31</b>	\$136,291.31	32.45%
Credito PyME Santander [ NAFIN]	\$0.00	\$67,203.79	\$64,787.64	\$158,647.43	\$84,634.90	\$84,634.90	\$84,319.41	<b>\$544,228.08</b>	\$124,228.08	29.58%

**Apoyo Cotidiano** provee el Flujo de Efectivo más alto, en cualquiera de sus dos modalidades, aumentando el efectivo de Empresa A en un **57.63%** sobre el capital necesario para los seis meses tomados para el análisis, mientras que los flujos del resto de las empresas de factoraje y las instituciones bancarias incrementaron en un rango que va del 29% al 40%.

Con esto, se concluye:

- ⊕ Empresa A debe utilizar el Factoraje Financiero como su proveedor de Flujo de Efectivo para poder mantener cuentas sanas y liquidez en el corto plazo y así poder hacer frente de manera responsable a sus obligaciones.
- ⊕ Dentro de las empresas de Factoraje Financiero, Apoyo Cotidiano cuenta con las tasas más atractivas, lo cual permite a la empresa tener ventajas competitivas sobre las demás empresas del sector.

## Análisis de Estados Financieros

### Apoyo Cotidiano S.A. SOFOM E.N.R.

#### Manejo de la Información Financiera

Las decisiones tomadas dentro de una empresa no pueden ser tomadas sin antes realizar un estudio minucioso sobre su situación financiera, su relación con terceros, bancos, proveedores, instituciones auxiliares de crédito, etc.

El análisis financiero es quizá la forma más precisa para predecir la capacidad de pago y algunos otros indicadores financieros universalmente aceptados, para ello es recomendable conocer dichos indicadores de acuerdo al tipo de industria al que pertenece.

El objetivo de este análisis e interpretación de los estados financieros es desmenuzar los resultados que arrojan las operaciones pasadas y establecer como se constituye el presente o la situación económica actual de la empresa, también visualiza parámetros para proyectar el futuro del negocio de acuerdo a sus tendencias.

**Estado de Resultados:** Se presentara la información relevante acerca de las operaciones llevadas a cabo como comprar, vender, gastar, etcétera, desarrolladas por la empresa y el resultado obtenido de estas cuentas en un periodo determinado, mismo que se compone de ventas o ingresos, costos (administrativos y financieros), ganancias o pérdidas. Mediante la determinación de la utilidad neta y la identificación de sus componentes se mide el resultado de los logros alcanzados y los esfuerzos desarrollados.

**Balance General:** Este constituye el estado financiero más importante de cualquier organización, porque muestra la situación de las finanzas de la empresa a una fecha determinada.

*Se realizará un análisis vertical y de rendimientos a los estados financieros de Apoyo Cotidiano ya que solo se cuenta con un periodo trimestral, esto es, se integrarán porcentos y razones financieras y modelos financieros que comparan utilidades obtenidas con relación al capital global.*

#### Análisis General

Las partidas más importantes para Apoyo Cotidiano son los Clientes, Descuento de Documentos y Factoraje con Cobranza delegada, se puede observar que los clientes y descuento de documentos tienen una tendencia a la baja, lo que significa que Apoyo Cotidiano ha disminuido el dinero prestado por servicios de factoraje. El Factoraje con cobranza delegada aumenta de Diciembre 2009 a Enero 2010, pero disminuye en Febrero 2010. Esto nos dice que las operaciones de la empresa aumentaron en el mes de Enero 2010 pero disminuyeron para Febrero 2010.

Apoyo Cotidiano se apalanca por medio de la línea de crédito otorgada por la Unión de Crédito, en Febrero 2010 se puede observar que el monto que aun debe ha disminuido en un poco más del 50% registrado en Diciembre 2009.

El capital Social se ha mantenido constante, aunque el resultado de los ejercicios ha disminuido considerablemente, sin embargo el monto total del capital sigue en aumento.

Los ingresos por descuento de documentos tienen una tendencia a la baja.

El costo financiero también es bajo, ya que en esos periodos el dinero financiado por la Unión de Crédito ha disminuido y por ende, el costo financiero por pagar.

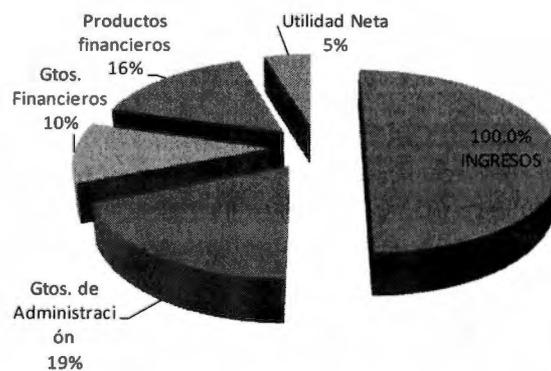
La utilidad neta se ha visto afectada a la disminución de documentos descontados, lo cual indica falta de la necesidad de este servicio por parte de los clientes.

## Integración de Porcientos

Se analiza el estado financiero asumiendo que la partida más significativa o relevante representa el 100% y a partir de ello todas las cuentas integrantes son evaluadas en relación con dicha partida. En otras palabras, su interpretación nos indica como está conformado el 100% de un estado financiero y como se contribuye su importe.

APOYO COTIDIANO S.A. DE C.V. SOFOM E.N.R.							
ESTADO DE RESULTADOS DEL							
1ero ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009							
	Dec-09		Jan-10		Feb-10		
<b>Ingresos</b>							
Ingresos	287,904.34	100.00%	129,411.86	100.00%	67,586.57	100.00%	161,634.26 100.0%
TOTAL DE INGRESOS	287,904.34	100.00%	129,411.86	100.00%	67,586.57	100.00%	161,634.26 100.0%
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>							
Gastos de Administración	77,307.75	26.85%	47,204.91	36.48%	60,003.36	88.78%	61,505.34 38.1%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	210,596.59	73.15%	82,206.95	63.52%	7,583.21	11.22%	100,128.92 61.9%
Gastos Financieros	35,647.51	12.38%	61,919.22	47.85%	4,662.84	6.90%	34,076.52 21.1%
UTILID ANT. OTROS ING/GASTOS	174,949.08	60.77%	20,287.73	15.68%	2,920.37	4.32%	66,052.39 40.9%
<b>OTROS INGRESOS Y GASTOS</b>							
Gastos Financieros							
Productos Financieros	-152583.7	-53.00%	0	0.00%	0	0.00%	50,861.23 31.5%
TOTAL DE OTROS ING. Y GASTOS	-152583.7	-53.00%	0	0.00%	2,920.37	4.32%	49,887.78 30.9%
UTILIDAD NETA	22,365.38	7.77%	20,287.73	15.68%	2,920.37	4.32%	15,191.16 9.4%

Representaremos una gráfica de pastel con las partidas más importantes para el Estado de Resultados, la cual se verá como sigue:



- Los ingresos representan el 100% y su significado se expresa como “cada peso ganado”.
- El 38% que corresponde a los gastos de administración, se interpreta como “por cada peso de ingreso, Apoyo Cotidiano ha invertido 0.38 centavos, para mantener el servicio de factoraje”.
- El 21% de gastos financieros se interpreta como “por cada peso de ingreso, la empresa gasta 0.21 centavos en promover sus servicios y en gastos para fondear el negocio”.
- El 32% de productos financieros se interpreta como “por cada peso de ingreso, Apoyo Cotidiano recibe 0.32 centavos de utilidad después de restar los costos de operación y los gastos financieros”.
- El 9% de utilidad neta se interpreta como “por cada peso de ingreso, Apoyo Cotidiano obtiene 0.09 centavos de utilidad después de restar los costo directo del servicio e impuestos”.

\*\*Para efectos de la representación gráfica se utilizo el promedio de los tres periodos para cada uno de los rubros expuestos en el Estado de Resultados.

APOYO COTIDIANO S.A DE C.V. SOFOM E.N.R.									
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA									
	Dec-09		Jan-10		Feb-10				
ACTIVO		% Activo		% Activo		% Activo			
<b>Activo Circulantes</b>									
Caja	-		-		-				
Bancos	373,064.45	10.41%	218,157.16	5.31%	99,123.09	3.76%	230,114.90	6.7%	
Inversiones	13,530.00	0.38%	13,530.00	0.33%	13,530	0.51%	13,530.00	0.4%	
Clientes	59,292.60	1.65%	62,520.20	1.52%	33,440.05	1.27%	51,750.95	1.5%	
Descuento de documentos	956,187.87	26.69%	942,146.26	22.91%	731,615.85	27.78%	876,649.99	25.5%	
Factoraje con cobranza delegada	2,123,104.58	59.26%	2,800,870.97	68.12%	1,603,083.59	60.88%	2,175,686.38	63.2%	
IVA Acreditable	1,512.56	0.04%	598.89	0.01%	201.00	0.01%	770.82	0.0%	
Anticipo a Proveedores	0.50	0.00%	0.47	0.00%	0.12	0.00%	0.36	0.0%	
Impuestos a favor	7,692.43	0.21%	9,652.10	0.23%	10,348.66	0.39%	9,231.06	0.3%	
Anticipo de impuestos	48,511.41	1.35%	64,027.41	1.56%	69,955.41	2.66%	60,831.41	1.8%	
Faltantes sujeto a investigación					60,000.00	2.28%	60,000.00	1.7%	
<b>Total Activo Circulante</b>					2,621,297.77				
Activo Fijo					11,838.26	0.45%	11,838.26	0.3%	
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<b>3,582,896.40</b>		<b>4,111,503.46</b>		<b>2,633,136.03</b>		<b>3,442,511.96</b>	<b>100.0%</b>	
<b>PASIVO Y CAPITAL</b>									
<b>Pasivo corto plazo</b>									
Préstamos bancarios y de otras insitu	1,950,000.00	54.43%	2,466,633.55	59.99%	971,024.07	36.88%	1,795,885.87	52.2%	
Acreedores Diversos	531,000.00	14.82%	531,000.00	12.91%	543,997.91	20.66%	535,332.64	15.6%	
Impuestos por pagar	13,666.99	0.38%	5,352.80	0.13%	6,676.57	0.25%	8,565.45	0.2%	
IVA Traslado	1,452.00	0.04%	1,452.00	0.04%	1,452.00	0.06%	1,452.00	0.0%	
<b>TOTAL DE PASIVO A CORTO PLAZO</b>	<b>2,496,118.99</b>		<b>3,004,438.35</b>		<b>1,523,150.55</b>		<b>2,341,235.96</b>	<b>68.0%</b>	
<b>Capital</b>									
Capital Social	825,000.00	23.03%	825,000.00	20.07%	825,000.00	31.33%	825,000.00	24.0%	
Resultado de ejercicios anteriores	26,843.00	0.75%	261,777.38	6.37%	282,065.11	10.71%	190,228.50	5.5%	
Resultado del ejercicio	234,934.41	6.56%	20,287.73	0.49%	2,920.37	0.11%	86,047.50	2.5%	
RESULTATO DEL EJERCICIO	-	0.00%	-	0.00%	-		-		
<b>TOTAL DE CAPITAL</b>	<b>1,086,777.41</b>		<b>1,107,065.11</b>		<b>1,109,985.48</b>		<b>1,101,276.00</b>	<b>32.0%</b>	
<b>TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>3,582,896.40</b>		<b>4,111,503.46</b>		<b>2,633,136.03</b>		<b>3,442,511.96</b>	<b>100.0%</b>	

Representaremos una gráfica de pastel con las partidas más importantes tanto para el Balance General, la cual se verá como sigue:



- El rubro más importante del activo es el factoraje con cobranza delegada y descuento de documentos que suman el 88% del activo y se interpreta como “por cada peso del activo de Apoyo Cotidiano, 0.88 centavos están invertidos en clientes”, es decir la parte más importante de la empresa..
- Sumando las cuentas que comprenden el rubro de pasivo a corto plazo: 68%, se interpreta como “por cada peso del activo, el negocio debe pagar 0.69 centavos por deudas exigibles a menos de un año”.

\*\*Para efectos de la representación gráfica se utilizó el promedio de los tres periodos para cada uno de los rubros expuestos en el Balance General.

- En cuanto al 24% que corresponde al Capital Social se interpreta como “por cada peso del activo de Apoyo Cotidiano, 0.24 centavos son aportación directa, propiedad de los accionistas de la empresa.
- El resultado del ejercicio corresponde al 8% de los activos, se interpreta como “por cada peso de activo, la empresa recibe una utilidad de 0.08 centavos”.

### Razones Financieras

Las razones financieras determinarán:

- Las cualidades o características de predicción que indicaran puntos fuertes y débiles de Apoyo Cotidiano.
- Nos dirá como las operaciones de la empresa se comparan con otras empresas dentro de la misma industria o sector.
- Servirán como punto de partida para averiguar ciertas partidas del balance general y del estado de resultados de Apoyo Cotidiano que puedan conducir un error.

*Nota: Se utilizará el promedio de activos para calcular dichas Razones Financieras. Es importante señalar que la baja en los índices en Enero y Febrero de 2010 se basa en que los ingresos son estacionales,*

<b>Activos Productivos (Earnings Assets)</b>	<i>Son inversiones, descuentos, documentos por cobrar, etc.</i>	
Diciembre		<b>87.98%</b>
Enero		<b>92.89%</b>
Febrero		<b>90.45%</b>
<b>Análisis</b>	El promedio de sus activos es del 90% que se componen de inversiones, clientes, descuento de documentos y factoraje con cobranza delegada, lo cual es un porcentaje normal, ya que representa el monto que tiene operando, dada la naturaleza del negocio.	
<b>ROE</b>	<i>Retorno de Inversión, Rentabilidad para los accionistas en base a los ingresos obtenidos.</i>	
Diciembre		<b>2.71%</b>
Enero		<b>2.46%</b>
Febrero		<b>0.35%</b>
<b>Análisis</b>	El rendimiento sobre capital contable se ha visto disminuido en Febrero, esto se debe a que la utilidad neta ha disminuido y el monto del dinero que se tiene prestado para el factoraje financiero también, ocasionando un rendimiento que tiende a la baja. El ROE acumulado de la industria del Factoraje es de 11.86% anual que contempla Utilidad neta acumulada anual sobre Capital contable promedio en observaciones trimestrales, lo que hace difícil la comparación con el sector ya que los datos obtenidos	

**Margen de interés neto**

solo incluyen el primer trimestre del año.

*Es la razón del ingreso neto por descuento sobre los activos promedios totales*

Diciembre	2.79%
Enero	1.25%
Febrero	0.65%

**Análisis**

Es la razón del ingreso neto por descuento sobre el promedio de los activos ganados

**Activos de rendimiento neto sobre los ingresos medios (Net yield on average earnings assets)**

*Es la razón del ingreso neto por descuento sobre el promedio de los activos ganados*

Diciembre	3.08%
Enero	1.39%
Febrero	0.74%

**Análisis**

En este caso, Apoyo Cotidiano ha disminuido sus ingresos por descuentos durante el periodo de análisis, lo cual nos indica que no ha utilizado adecuadamente los activos para generar ganancias

**Net Spread**

*Es la resta del rendimiento de los activos y el costo de financiamiento*

Diciembre	2.08%
Enero	0.39%
Febrero	-0.26%

**Análisis**

Entre más alto sea el rendimiento sobre los activos ganados, mayor es el nivel de ingreso por descuento. En este caso Apoyo Cotidiano presenta una disminución, lo que indica que su ingreso por descuento se ve disminuido lo cual muestra que en Febrero sus rendimientos no fueron suficientes para cubrir el costo de financiamiento que la Unión de Crédito les cobra.

## ROA

*Rentabilidad de la empresa en relación con sus activos totales, da una idea de cómo la gestión eficiente en el uso de sus activos generan ingresos.*

Diciembre	6.82%
Enero	0.59%
Febrero	0.08%

### **Análisis**

El porcentaje de ROA para los últimos tres meses es muy bajo, esto quiere decir que la empresa debe invertir mucho para obtener ganancias, las cuales vimos anteriormente han ido disminuyendo mensualmente. Diciembre 2009 es el mes en el que la empresa obtuvo el ROA mas alto, lo que explica que en Enero y Febrero no se están asignando los recursos adecuadamente para generar beneficios.

El ROA acumulado del sector es de 1.99% que contempla Utilidad neta acumulada anual sobre Activos Totales promedios en observaciones trimestrales, lo que hace difícil la comparación con el sector ya que los datos obtenidos solo incluyen el primer trimestre del año.

## Razón de Endeudamiento

*Medida de apalancamiento Financiero; como la compañía utiliza su deuda para financiar sus activos.*

Diciembre	0.73
Enero	0.87
Febrero	0.44

### **Análisis**

Por cada peso invertido en el activo de la empresa, \$0.73, \$0.87 y \$0.44 para Diciembre, Enero y Febrero, respectivamente, están financiados por terceros. Esto nos muestra que la empresa tiene más del 70% de sus activos financiados por deuda, lo que nos hace resaltar que la línea de crédito que provee la Unión de Crédito a Apoyo Cotidiano es parte fundamental de sus operaciones.

## Razón Circulante

*Capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones en el corto plazo. Por lo general se encuentra entre 1.50 y 2.00.*

Diciembre	1.38
Enero	1.15
Febrero	2.26

## Análisis

Apoyo Cotidiano dispone de \$1.38 para Diciembre, \$1.15 para Enero y \$2.26 para Febrero en el activo circulante, para pagar sus deudas a corto plazo. La empresa tiene un alto índice de liquidez, esto implica que es capaz de pagar sus deudas a corto plazo con sus activos, esto da eficiencia al ciclo de operaciones de la empresa y su capacidad para convertir sus productos en efectivo.

## Cobertura de Intereses

*Representa la capacidad que tiene la empresa de cubrir los intereses con la utilidad de operación; no existe un estándar, pero mientras mayor sea, mayor será la capacidad de pago.*

Diciembre	5.908
Enero	1.328
Febrero	1.626

## Análisis

La empresa ha podido cubrir sus intereses en todos los periodos, sin embargo, Diciembre 2009 tuvo una mayor cobertura.

## Desarrollo del Punto de Equilibrio

Los gastos mensuales fijos de Apoyo Cotidiano se componen principalmente de los siguientes:

- Salarios: como la empresa es micro, se trata del salario que recibe el otro socio.
- Renta de Factor Fox: se trata de un software que se utiliza para registrar las operaciones de empresas especialmente dedicadas al factoraje
- Servicios Contables: se lleva a cabo la contabilidad de manera independiente a la empresa, por lo cual se hace el pago de este servicio
- Teléfono: la renta mensual de la línea
- Gasolina: es un promedio que de manera mensual se gasta

Así mismo, los costos variables con los que la empresa cuenta van en función de la cantidad que se financia con la Unión de Crédito, pero en un sentido más estricto, también se considerará el costo de oportunidad que el socio tiene al no invertir en CETES y preferir destinar sus fondos al factoraje financiero.

Por tal motivo, el costo variable de la empresa se compone de dos tasas, las cuales son:

- Costo de Financiamiento de la deuda
- Costo de Oportunidad, CETES a 28 días

Para poder determinar este costo variable, se toma en cuenta la teoría del Costo Promedio Ponderado de Capital, para el cual se necesita saber qué porcentaje de las operaciones se financian con deuda y qué porcentaje se financia con capital.

- Deuda 57%
- Capital 43%

Una vez determinado esto, se procede a calcular el WACC, utilizando la fórmula antes descrita en la metodología.

<u>Costos fijos mensuales</u>	CTOS FIJOS	\$	22,600.00
		\$	18,000.00 Salarios
		\$	1,800.00 Factor Fox renta
		\$	1,000.00 Svcs Contables
		\$	1,000.00 Telefono
		\$	800.00 Gasolina

<u>Costos Variables mensuales</u>	CTOS VARIABLES	
Cete a 28 días	0.325% mensual	Asumiremos que una unidad equivale a \$10,000, que es el monto mínimo que acepta Apoyo Cotidiano para factoraje. El precio Unitario sera el 3% de descuento.
Tasa de financiamiento	1% mensual	
Financiamiento	57.00% deuda	
	43.00% capital	
Tasa de Impuestos	30.00%	

La empresa se financia con deuda y capital, siendo los porcentajes de arriba la mezcla de financiamiento, así como las tasas respectivas de cada una. Con base en esto, se procede a determinar el WACC con la finalidad de obtener el costo variable real.

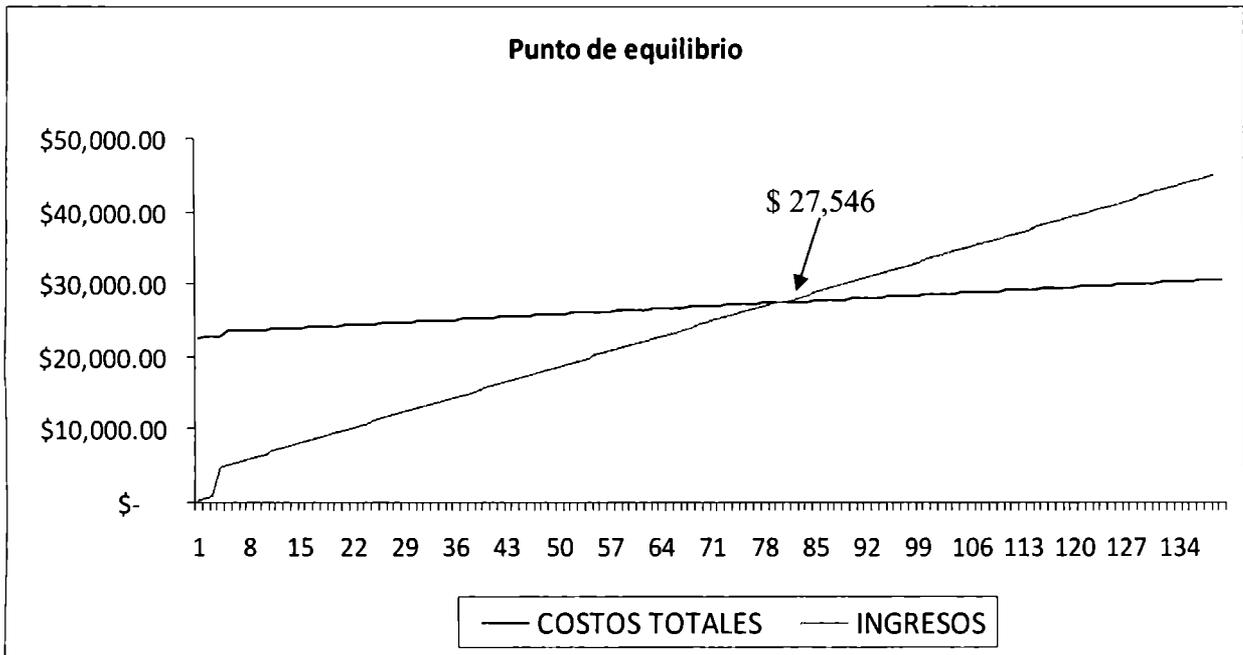
<u>WACC</u>	0.5387500%
Costo variable por cada 10,000	53.875

<u>Punto de equilibrio (q)</u>	91.82 unidades de 10,000
<u>Punto de equilibrio (monto facturas)</u>	918,232.61 mensualmente

El valor de las facturas que deberá Apoyo Cotidiano descontar deberá ser igual a 986,791.83 con la finalidad de cubrir sus costos mensuales

Así mismo, para tener una información más visual de lo que significa esto, se realizó la siguiente gráfica.

Los datos que se utilizaron fueron los costos totales (fijos y variables) tomando en cuenta que varían de acuerdo a la facturación que Apoyo Cotidiano descuenta en lotes de \$10,000 en \$10,000 y sobre todo, los ingresos que se obtienen por descuento de documentos con base en los montos facturados.



La gráfica anterior, muestra el punto de equilibrio en donde los costos totales son iguales a los ingresos, tomando como base que los costos totales se componen tanto de costos fijos y variables, y que el ingreso se obtiene mediante la tasa de descuento y con las políticas de que un cliente es referenciado.

Por lo tanto, se concluye que Apoyo Cotidiano deberá descontar facturas por \$986,791.83 para poder obtener una ganancia igual a \$29,603, en donde todo lo facturado por encima significará una ganancia adicional y todo lo facturado por debajo, implicará una pérdida mensual.

## Conclusiones

Consideramos que este trabajo es un ejemplo claro del tipo de empresas que podemos crear y desarrollar una vez concluida la maestría en finanzas. Apoyo Cotidiano fue creado con más disponibilidad de recursos intelectuales que con los propios financieros. Las ideas fueron llevadas a la práctica y de un tema que pensamos que pudiera ya estar agotado y explotado por importantes instituciones financieras en México, hemos visto esta empresa con ideas frescas e innovadoras.

A partir del análisis realizado a lo largo de esta investigación resumimos lo siguiente:

- Apoyo Cotidiano es una empresa competitiva en el mercado.
- Su crecimiento ha sido moderado y conservado pero seguro, esto lo demuestra el hecho de que ninguno de sus clientes ha presentado morosidad.
- Ofrece una tasa aceptable en el mercado, que si bien no es la más barata, sí puede considerarse en este rango ya que no se cobran comisiones ni ningún otro costo oculto como lo hace la mayoría de las Instituciones Financieras que ofrecen este servicio.
- Sus productos van dirigidos a una amplia variedad de sectores, lo que le permite diversificar su riesgo.
- Ofrece los recursos de manera inmediata una vez autorizadas las operaciones y solo descuenta la tasa que se pacta inicialmente con cada cliente (en todos los casos hasta el momento es del 3%), algo que la hace única en el mercado.
- Toma precauciones no con un fondo para contingencias sino con garantías claras que pide a cada cliente en la adquisición de cada factura. De esta manera no descuenta más que la tasa de descuento al cliente, lo que representa un costo más bajo para este; y sí lo obliga a responder con el pago correspondiente.
- Está aprovechando un nicho de mercado descuidado, el de las PYMES, Aunque muchas instituciones financieras e incluso el propio gobierno han creado muchos programas para abarcar las necesidades en cuanto a recursos financieros de las PYMES, todavía es insuficiente. Si observamos el historial de ingresos que lleva la empresa desde septiembre del 2008 cuando inició sus operaciones, podemos ver un ligero crecimiento justo cuando estalló la crisis financiera mundial a finales del 2009 y las entidades financieras limitaron considerablemente el otorgamiento de créditos y otros apoyos a las PYMES. Aunque por el poco tiempo que lleva en el mercado, no podemos hacer un análisis más detallado de Apoyo Cotidiano, podemos asumir lo anterior o una posible estacionalidad provocada principalmente por el alza en las actividades económicas a finales de cada año.

Adicionalmente a todo sus logros, hemos hecho algunas recomendaciones que consideramos que podrían mejorar las operaciones de Apoyo Cotidiano así como su posición en el mercado mexicano.

- Primero que nada, considerando que es una SOFOM E.N.R., la empresa debería considerar la diversificación de sus productos y no sólo enfocarse al factoraje financiero (otorgamiento de créditos, consultoría financiera, entre otros).
- Se conservará la Tasa de Descuento actual promedio de 3% sobre el monto de la factura y se integrará el cobro de una Comisión por Operar de 0.75% también sobre el monto de la factura.  
Dicha comisión no será manejado como un cobro mensual sino como un pago único en base al monto a financiar el cual cubrirá los gastos de operación sin importar si la factura vence en 30, 60 o 90 días.

A continuación se ejemplificará la comisión por operar cuando actúa como proveedor de flujo de efectivo para Empresa A y se ajustará el punto de equilibrio de la empresa.

### Proveedor de Flujo de Efectivo en el Corto Plazo

Con la propuesta, que consiste en incluir una comisión por operar de 0.75% mensual sobre el monto de la factura, analizaremos la posición de Apoyo Cotidiano frente a la competencia y a los productos sustitutos como son los Créditos Bancarios.

	PRODUCTO	MONTO	PLAZO	% de AFORO	TASA DE DESCUENTO	COMISIÓN	
Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.	Factoraje	hasta \$10,000	30 días	N/A : se anticipa el 98% del valor.	24%	Comisión por Operar de 0.75% sobre el monto de la factura (pago único)	
			60 días	N/A : se anticipa el 97% del valor.	36%		
			90 días	N/A : se anticipa el 96% del valor.	48%		
	Financiero	de \$10,000 hasta \$ 300,000	30 días		17%		24%
			60 días		16%		36%
			90 días		15%		48%

Cabe destacar que esta comisión solo es aplicable a clientes no referenciados que son aquellos a los que se les anticipa un porcentaje contra entrega de factura y se le paga un aforo al cobro de la misma, lo que representa días de operación para Apoyo Cotidiano por los cuales se cobraría el 0.75% mensual. En el caso del cliente referenciado, no es posible aplicar dicha comisión ya que se anticipa un porcentaje contra entrega de factura que será el total que recibirá el cliente.

<b>A P O Y O  C O T I D I A N O</b>	<b>FACTORAJE COMO OPCION DE FONDEO PARA EMPRESA "A"</b>	* Se aplica la tasa de descuento bajo el supuesto de que la empresa no es referenciada.									
		Anticipo de 80%	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	
		Com. por Operar 0.75%	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	\$ 750.00	
		Aforo 16%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	\$ 16,000.00	
		Flujo de Efectivo	\$ 79,250.00	\$ 79,250.00	\$ 79,250.00	\$ 95,250.00	\$ 95,250.00	\$ 95,250.00	\$ 95,250.00	\$ 95,250.00	
		* Se aplica la tasa de descuento bajo el supuesto de que la empresa es referenciada donde se anticipa el 96% del valor de la factura por 90 días.									
		Anticipo de 96%	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	
		Flujo de Efectivo	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	\$ 96,000.00	
		<p>En cualquiera de los dos casos anteriores, cuando Empresa A es referenciada y No referenciada, el primer flujo de Efectivo se recibe en Diciembre del año anterior ya que es la fecha en la que se emite la factura, la cual Apoyo Cotidiano descontara desde ese momento, que es cuando Empresa A la entrega.</p> <p>LOS FLUJOS DE DICIEMBRE SE ESTAN CONTEMPLANDO EN EL TOTAL PARA EL 1ER TRIMESTRE DEL AÑO.</p>									

Con la nueva comisión por operar el cliente no referenciado recibirá un flujo de efectivo menor en cada mes:  
 ⇒ Se totaliza un flujo de efectivo de \$333,000 para el primer trimestre y \$285,750 para el segundo.

**SIN COMISIONES:**  
Se totaliza para el primer trimestre un flujo de efectivo de \$384,000 pesos y \$288,000 pesos para el segundo trimestre.

**CON COMISION POR OPERAR:**  
Se totaliza un flujo de efectivo de \$333,000 para el primer trimestre y \$285,750 para el segundo.

*Comparando los flujos que integran la comisión por operar contra los flujos de efectivo obtenidos en la operación actual de Apoyo cotidiano podemos confirmar que el cliente recibirá menos efectivo y Apoyo Cotidiano incrementará sus ingresos.*

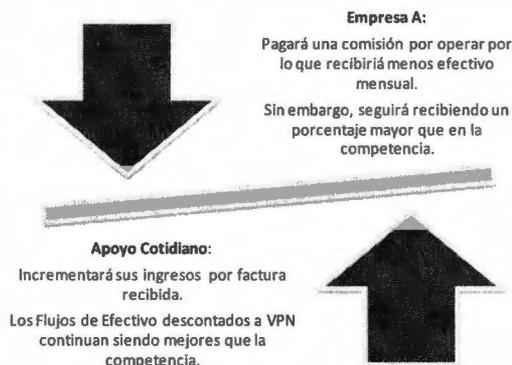
Descontando los flujos de de Efectivo a **Valor Presente Neto** con las mismas tasas e información de nuestro análisis original, podemos visualizar que aunque el total de flujos para los clientes no referenciados es menor, continua posicionándose por encima de la competencia.

Apoyo Cotidiano sigue siendo la empresa que ofrece mejores rendimientos a Empresa A con un incremento en efectivo de **45.06%**.

Intermediario	0	1	2	3	4	5	6	VPN	Δ de Flujo de Efectivo [Monto]	Δ de Flujo de Efectivo [%]
Empresa A ( Sin Fondeo)	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$98,517.23	\$98,149.98	\$97,784.11	\$97,419.60	<b>\$391,870.92</b>	(\$28,129.08)	-6.70%
Apoyo Cotidiano ( Cliente no Referenciado)	\$78,954.58	\$78,660.26	\$78,367.03	\$93,837.66	\$93,487.86	\$93,139.36	\$92,792.17	<b>\$609,238.92</b>	<b>\$189,238.92</b>	<b>45.06%</b>
Apoyo Cotidiano ( Cliente Referenciado)	\$95,642.14	\$95,285.61	\$94,930.41	\$94,576.54	\$94,223.99	\$93,872.74	\$93,522.81	<b>\$662,054.25</b>	<b>\$242,054.25</b>	<b>57.63%</b>
Factoraje Mifel	\$76,114.37	\$76,226.84	\$74,359.69	\$90,830.42	\$90,491.83	\$90,154.50	\$89,818.43	<b>\$587,996.09</b>	\$167,996.09	40.00%
Paragón Factor de México S.A. de C.V.	\$83,275.08	\$81,561.84	\$79,860.21	\$91,384.58	\$91,043.93	\$90,704.54	\$90,366.42	<b>\$608,196.59</b>	\$188,196.59	44.81%
Afirme S.A. de C.V.	\$86,924.76	\$83,871.19	\$80,839.18	\$87,926.63	\$87,598.86	\$87,272.32	\$86,946.99	<b>\$601,379.92</b>	\$181,379.92	43.19%
Credito para Capital de Trabajo HSBC	\$0.00	\$69,479.09	\$66,212.95	\$161,487.42	\$89,195.68	\$88,863.19	\$88,531.93	<b>\$563,770.25</b>	\$143,770.25	34.23%
Credito para Capital de Trabajo Banamex	\$0.00	\$67,387.15	\$65,759.97	\$160,584.83	\$87,846.85	\$87,519.38	\$87,193.13	<b>\$556,291.31</b>	\$136,291.31	32.45%
Credito PyME Santander [ NAFIN]	\$0.00	\$67,203.79	\$64,787.64	\$158,647.43	\$84,634.90	\$84,634.90	\$84,319.41	<b>\$544,228.08</b>	\$124,228.08	29.58%

Con esto, se concluye:

- ⊕ Empresa A seguirá utilizando el Factoraje Financiero como su proveedor de Flujo de Efectivo para poder mantener cuentas sanas y liquidez en el corto plazo y así poder hacer frente de manera responsable a sus obligaciones.
- ⊕ Dentro de las empresas de Factoraje Financiero, Apoyo Cotidiano sigue contando con las tasas más atractivas, lo cual permite a la empresa tener ventajas competitivas sobre las demás empresas del sector.



### Punto de Equilibrio

Como mencionamos anteriormente, la propuesta consiste en que Apoyo Cotidiano cobre 0.75% de comisión por cada factura de \$10,000 que reciba y adicional a esto, el 3% de descuento sobre el valor de la factura.

El siguiente punto de equilibrio se obtuvo con base en cuántas facturas de \$10,000 deberá recibir Apoyo Cotidiano para poder igualar los costos en los que incurre de manera mensual contra los ingresos obtenidos de acuerdo a esta mezcla de tasas.

<b><u>Costos fijos mensuales</u></b>	CTOS FIJOS \$	<b>22,600.00</b>
	\$	18,000.00 Salarios
	\$	1,800.00 Factor Fox renta
	\$	1,000.00 Svcs Contables
	\$	1,000.00 Telefono
	\$	800.00 Gasolina

<b><u>Costos Variables mensuales</u></b>	CTOS VARIABLES	
Cete a 28 días	0.325% mensual	<i>Asumiremos que una unidad equivale a \$10,000, que es el monto mínimo que acepta Apoyo Cotidiano para factoraje. El precio Unitario sera el 3% de descuento.</i>
Tasa de financiamiento	1% mensual	
Financiamiento	57.00% deuda	
	43.00% capital	
Tasa de Impuestos	30.00%	

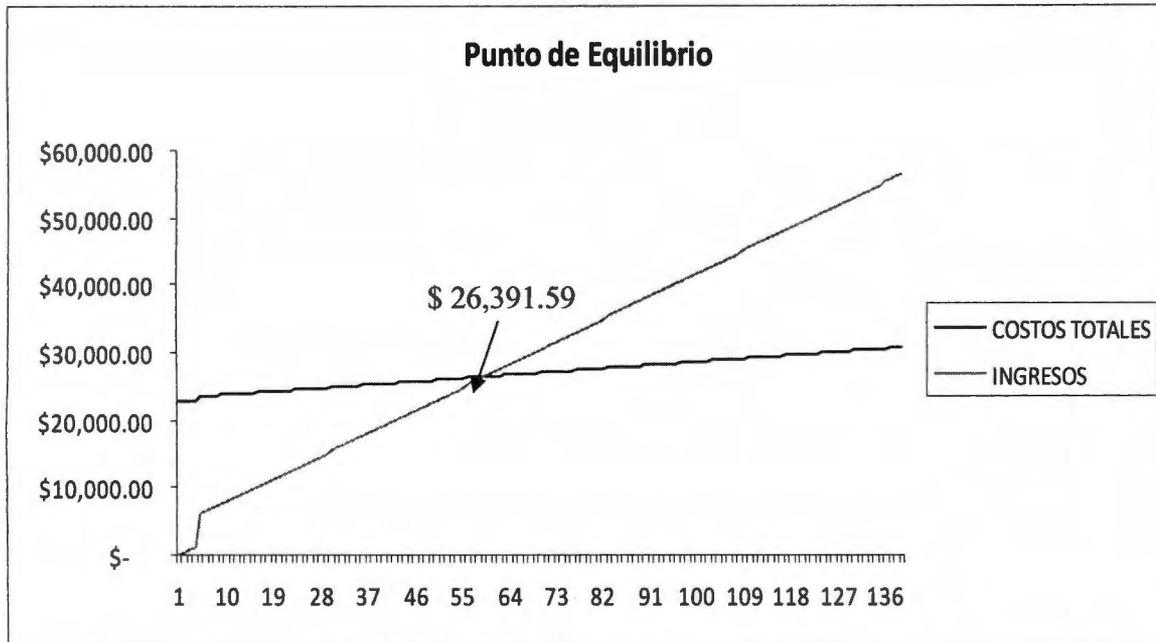
La empresa se financia con deuda y capital, siendo los porcentajes de arriba la mezcla de financiamiento, así como las tasas respectivas de cada una. Con base en esto, se procede a determinar el WACC con la finalidad de obtener el costo variable real.

<b><u>WACC</u></b>	0.5387500%
Costo variable por cada 10,000	53.875

<b><u>Precio</u></b>	3% sobre cada 10,000
	0.75% comisión por cada 10,000
Ingreso por cada 10,000	375

<b><u>Punto de equilibrio (q)</u></b>	<b>70.38</b> unidades de 10,000
<b><u>Punto de equilibrio (monto facturas)</u></b>	<b>703,775.79</b> mensualmente

El valor de las facturas que deberá Apoyo Cotidiano descontar deberá ser igual a 986,791.83 con la finalidad de cubrir sus costos mensuales



Se puede concluir que Apoyo Cotidiano alcanza su punto de equilibrio cuando sus costos igualan a sus ingresos cuando éstos ascienden a \$26,391.59 mensualmente, por lo tanto, es necesario que facture como mínimo \$703,775.79 de manera mensual.

## Anexo 1. Marco Legal

En lo general, la integración de las Sofomes como parte de las instituciones del Sistema Financiero en México implicó reformas, derogaciones y adiciones de diversas disposiciones de las siguientes leyes:

1. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito,
2. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito,
3. Ley de Instituciones de Crédito, Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros,
4. Ley Federal de Instituciones de Fianzas,
5. Ley para Regular las Agrupaciones Financieras,
6. Ley de Ahorro y Crédito Popular,
7. Ley de Inversión Extranjera,
8. Ley del Impuesto sobre la Renta, 146
9. Ley del Impuesto al Valor Agregado, y
10. Código Fiscal de la Federación.

*Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito*

*Capítulo VII Del Factoraje. Artículos del 419 – 431<sup>19</sup>*

*Capítulo II De la realización habitual y profesional de operaciones de crédito, arrendamiento financiero y factoraje financiero. Artículo 87 Fracciones B, E, F, J, K, L, M, N, Ñ<sup>20</sup>*

**Artículo 87-B.-** “El otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero podrán realizarse en forma habitual y profesional por cualquier persona sin necesidad de requerir autorización del Gobierno Federal para ello.

Aquellas sociedades anónimas que, en sus estatutos sociales, contemplen expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de una o más de las actividades que se indican en el párrafo anterior, se considerarán como sociedades financieras de objeto múltiple. Dichas sociedades se reputarán entidades financieras, que podrán ser”:

1. Sociedades financieras de objeto múltiple reguladas, o
2. Sociedades financieras de objeto múltiple no reguladas.

Las sociedades señaladas en la fracción I anterior serán aquellas en las que, en los términos de esta ley, mantengan vínculos patrimoniales instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros de los que formen parte instituciones de crédito. Estas sociedades deberán agregar a su denominación social la expresión "sociedad financiera de objeto múltiple" o su acrónimo "SOFOM", seguido de las palabras "entidad regulada" o su abreviatura "E.R.". Las sociedades financieras de objeto múltiple reguladas estarán sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Las sociedades previstas en la fracción II de este artículo serán aquellas en cuyo capital no participen, en los términos y condiciones antes señalados, cualesquiera de las entidades a que se refiere el párrafo anterior. Estas sociedades deberán agregar a su denominación social la expresión "sociedad financiera de objeto múltiple" o su acrónimo "SOFOM", seguido de las palabras "entidad no regulada" o su abreviatura "E.N.R.". Las sociedades financieras de objeto múltiple no reguladas no estarán sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

---

<sup>19</sup> Artículos fueron derogados por DOF 18-07-2006

<sup>20</sup> Establece las disposiciones aplicables al funcionamiento de las Sofomes

**Artículo 45-A.-** Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresa de factoraje financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

1. Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal, para efectos de esta Ley, aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este Artículo;
2. Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas en este capítulo o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social;
3. Emitir obligaciones subordinadas y demás títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista;
4. Descontar, dar en garantía o negociar en cualquier forma los títulos de crédito o derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos a que se refiere la fracción II anterior, así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de factoraje financiero a efecto de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere la fracción III de este Artículo;
5. Constituir depósitos, a la vista y a plazo, en instituciones de crédito del país o en entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores;
6. Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación;
7. Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las empresas de factoraje financiero, tengan establecidas o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o una agencia;
8. Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito;
9. Las demás que ésta u otras leyes les autoricen; y
10. Las demás operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México.

#### **Diario Oficial de la Federación**

El 18 de julio de 2006 se publicó en el Diario Oficial de la Federación [DOF18-07-2006], el decreto por el que se reforman, derogan y adicionan diversas disposiciones de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Ley de Instituciones de Crédito, Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, Ley Federal de Instituciones de Fianzas, Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, Ley de Ahorro y Crédito Popular, Ley de Inversión Extranjera, Ley del Impuesto sobre la Renta, Ley del Impuesto al Valor Agregado, y del Código Fiscal de la Federación.

Dichas modificaciones tienen como objeto principal liberalizar la actividad del arrendamiento financiero y el factoraje financiero, a fin de permitir que cualquier persona pueda llevar a cabo dichas operaciones, sin autorización ni supervisión de las autoridades financieras respectivas.

Asimismo, se crea una nueva figura jurídica conocida como sociedad financiera de objeto múltiple (SOFOM), la cual tendrá como objeto social principal la realización habitual y profesional de operaciones de crédito, arrendamiento financiero y factoraje financiero. Por lo anterior, en términos del Tercero y Quinto transitorios de dicho decreto, las sociedades financieras de objeto limitado (SOFOLÉS), las arrendadoras financieras y las empresas de factoraje financiero, contarán con un plazo de 7 años a partir de

---

<sup>21</sup> Los artículos referentes al Factoraje financiero de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, fueron reformados por DOF18-07-2006

la publicación del referido Decreto, para convertirse en SOFOMS reformando sus estatutos sociales y presentando a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la escritura pública en la que conste su reforma estatutaria con los datos de la respectiva inscripción en el Registro Público de Comercio. Una vez concluido dicho plazo, las autorizaciones otorgadas para operar con el carácter de arrendadora financiera, empresa de factoraje y SOFOL, quedarán sin efecto por ministerio de ley.

Las principales modificaciones a estas leyes son:

### 1. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Se prevé en esta Ley el régimen aplicable a las operaciones de arrendamiento financiero y de factoraje financiero, antes reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Lo anterior, a fin de permitir que cualquier persona pueda llevar a cabo dichas operaciones, sin autorización ni supervisión de las autoridades financieras.

### 2. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Se incorpora la figura de la SOFOM, a fin de: i) fomentar la actividad crediticia, y ii) reducir los costos de operación y, con ello, disminuir las tasas de interés del mercado.

Cabe señalar que si bien se da a las SOFOMS el carácter de entidades financieras, éstas podrán ser reguladas o no reguladas. En este sentido sólo estarán sujetas a regulación y supervisión de las autoridades financieras en los casos en que tengan vínculo patrimonial con una institución de banca múltiple o con una sociedad controladora de un grupo financiero del que forme parte un banco.

Asimismo, al ser entidades financieras, las SOFOMS tienen las ventajas fiscales y procesales, siguientes:

Ventajas fiscales:

- La cartera crediticia de las SOFOMS no es incluida para el cómputo del impuesto al activo, siempre y cuando ésta cumpla con alguno de los requisitos siguientes:
  - a) Que el 70% de los activos de la sociedad sean cartera de crédito, arrendamiento y factoraje, o
  - b) Que el 70% de sus ingresos provengan de administrar la mencionada cartera.
- Los intereses generados en transacciones de la cartera crediticia de las SOFOMS no causan el impuesto al valor agregado (IVA).

Ventajas procesales:

- a) Los estados de cuenta certificados que emitan, tienen el carácter de títulos ejecutivos.
- b) Pueden ceder los derechos de créditos con garantía hipotecaria a otro intermediario, sin necesidad de notificación al deudor, de escritura pública, ni de inscripción ante el Registro Público de la Propiedad correspondiente.

Para ello se incorporó a las SOFOMS en el artículo 8 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, que es el que define a las entidades que componen al sector financiero para efectos fiscales.

Adicionalmente, se modificó el artículo 15, fracción X, de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, para incluir también a las SOFOMS, a fin de que no se pague el IVA por los intereses que éstas reciban o paguen, por el otorgamiento de crédito, la realización de factoraje financiero o el descuento de documentos pendientes de cobro.

### 3. Ley de Instituciones de Crédito.

- Se adecua el capítulo relativo a filiales, eliminando de éste la figura de sociedades financieras de objeto limitado.
- Se incorpora la posibilidad de que instituciones de banca múltiple puedan invertir en el capital social de SOFOMS.
- Se sustituyen las remisiones a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, tratándose de arrendamiento financiero y factoraje.
- Se modifica el régimen relativo a operaciones con personas relacionadas, en el sentido de establecer que no se consideran personas relacionadas las entidades financieras que formen parte del grupo financiero al que, en su caso, pertenezca la institución de banca múltiple, o aquellas entidades financieras en las que la institución de

banca múltiple tenga una participación accionaria, a menos que dichas entidades a su vez otorguen cualquier tipo de financiamiento a las personas señaladas en las fracciones I a VII del artículo 73 y por el monto de dicho financiamiento.

- Se faculta a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, para solicitar al Banco de México se evalúe si existen o no condiciones razonables de competencia en materia de comisiones o tarifas, respecto de operaciones activas, pasivas y de servicios que celebren las instituciones de crédito. Al respecto el Banco de México de oficio o a solicitud de referida Comisión Nacional o de los bancos, solicitará su opinión a la Comisión Federal de Competencia y con base en dicha opinión podrá emitir regulación sobre los referidos temas, la cual estará vigente mientras subsistan las condiciones que le dieron lugar.

#### 4. Ley para Regular las Agrupaciones Financieras.

- Se establece la posibilidad de que la SOFOMS, en su carácter de entidades financieras, sean parte integrante de grupos financieros.
- Se modifica la conformación de entidades financieras necesarias para integrar un grupo financiero, para señalar que no podrá conformarse un grupo integrado sólo por dos SOFOMS.

#### 5. Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros y Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

Se incluye en ambas leyes, la posibilidad de que sociedades mutualistas de seguros e instituciones de fianzas, respectivamente, puedan recibir títulos en descuento y redescuento de SOFOMS.

#### 6. Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Se faculta a las Entidades, dependiendo del Nivel de Operaciones que les sea asignado, a realizar, por cuenta de sus socios o clientes, operaciones de factoraje financiero.

#### 8. Ley de Inversión Extranjera.

Se elimina el régimen de filiales para SOFOLES, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero.

Las empresas de Factoraje financiero son sociedades anónimas autorizadas por la SHCP, las cuales en calidad de Sociedades financieras de objeto múltiple no reguladas no estarán sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Por otro lado, a partir del 18 de julio del 2006 y con autorización de la SHCP, las Sofoles podrán tener objetos sociales amplios que incluyan todas las operaciones de crédito del artículo 46 de la LIC, así como de arrendamiento y factoraje financiero.

Para estos efectos, la SHCP podrá otorgar la autorización para la transformación a SOFOL a las empresas de arrendamiento y factoraje financiero que los soliciten, las cuales continuarán reguladas.

## Anexo 2. Carta

**ASUNTO: CUMPLIMIENTO AL REQUERIMIENTO  
UNIDADES ESPECIALIZADAS.  
APOYO COTIDIANO, S.A. DE C.V., SOFOM, ENR.**

**REFERENCIA: OFICIO No. DGOSCD/DOSUE-624/2008**

**COMISIÓN NACIONAL PARA LA PROTECCIÓN  
Y DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS  
FINANCIEROS "CONDUSEF"**

**Insurgentes Sur N° 762, Colonia Del Valle,  
México, C.P. 03100, Distrito Federal.**

**Atención: Lic. Clarisa Guajardo Ruiz**  
Directora de Orientación, Supervisión y Unidades Especializadas

DR. ORESTES GAMEZ DIAZ, en mí carácter de administrador único de la empresa denominada APOYO COTIDIANO, S.A. DE C.V., SOFOM, ENR; personalidad que ha quedado acreditada con la copia certificada de la escritura pública número 45,549 otorgada el día 23 de enero del año 2008, ante la fe del Notario Público No. 96 del Distrito Federal, Lic. Mauricio Martínez Rivera; de la cual, copia certificada obra en el expediente abierto con motivo del trámite de inscripción al SIPRES de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros "CONDUSEF"; señalando como domicilio para oír y recibir todo tipo de notificaciones, inclusive las de carácter personal, el inmueble ubicado en la calle de Palenque No. 340-B, Colonia Narvarte Oriente, en esta Ciudad de México, CP 03020, Distrito Federal; ante Usted respetuosamente comparezco para exponer:

Que estando dentro del tiempo y forma legal, vengo a dar cumplimiento al requerimiento realizado a mí representada por ésta H. Comisión, mediante su oficio No DGOSCD/DOSUE-624/2008 fechado de 8 de Mayo de 2008, el cual nos fue notificado personalmente el día 13 de ese mismo mes y año; mismo en el que se nos requiere información relativa a la obligación que establece el artículo 50-Bis de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros; lo que efectúo en los siguientes términos:

Previo al desahogo puntual de cada uno de los puntos objeto del requerimiento, manifiesto que mí representada, "APOYO COTIDIANO, S.A. de C.V, SOFOM, ENR", hasta la fecha no ha estado en aptitud de iniciar operaciones con el público Usuario de Servicios Financieros, por razones de índole administrativo y operativo; en tal virtud, no ha aperturado ninguna sucursal u oficina de atención al público en ninguna Entidad Federativa de los Estados Unidos Mexicanos, que pueda representar el inicio de operaciones.

No obstante, procedo a dar cumplimiento a cada uno de los puntos indicados en el requerimiento contenido en el oficio No DGOSCD/DOSUE-624/2008 fechado de 8 de Mayo de 2008, ministrándole la siguiente información:

1. La Unidad Especializada de Atención a Usuarios de Servicios Financieros de APOYO COTIDIANO S.A. DE C.V., SOFOM, ENR, tendrá su Oficina Central en el inmueble ubicado en la calle de Palenque No. 340-B, Colonia Narvarte Oriente, en esta Ciudad de México, CP 03020, Distrito Federal. Para la atención de consultas y reportes de los Usuarios tendrá los datos de contacto siguientes:

Teléfono: (+5255) 55 36 68 01.  
Correo electrónico: apoyo.cotidiano@mail.com.

Asimismo, hago de su conocimiento que mí representada ha designado como titular de la **Unidad Especializada** a que se refiere el artículo 50 Bis de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros, al ciudadano mexicano, señor **ORESTES GAMEZ DÍAZ JR.**, quién cuenta con los poderes necesarios para obligar a mí representada en términos del artículo 50 Bis inciso I del citado ordenamiento legal; según consta en la propia Acta Constitutiva de APOYO COTIDIANO, S.A. DE C.V., SOFOM, ENR, relacionada en el proemio de este escrito y que obra en el expediente abierto con motivo del trámite de inscripción al SIPRES de ésta H. Comisión.

2. Actualmente mí representada no cuenta con oficinas o sucursales en el interior de los Estados Unidos Mexicanos.

3. El proyecto de aviso que utilizará mi representada para informar a los Usuarios de servicios financieros los datos relativos a la Unidad Especializada, contendrá de manera visible la siguiente leyenda:

*"A nuestros clientes y Usuarios de los Servicios Financieros de "APOYO COTIDIANO, S.A. de C.V., SOFOM, ENR" se les informa que en caso de tener cualquier queja, consulta o reclamación con relación a los Servicios Financieros de esta Institución, podrán acudir vía telefónica, por correspondencia o medios electrónicos, ante la Unidad Especializada de Atención a Usuarios en los horarios de atención al público, o bien, directamente ante la CONDUSEF, en las siguientes direcciones:*

<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Unidad Especializada de Atención a Usuarios</b></li></ul> Titular: Orestes Gámez Díaz Jr. Palenque No. 340-B, Colonia Narvarte Oriente, en esta Ciudad de México, CP 03020, Distrito Federal. Teléfonos: (+5255) 55 36 68 01. Correo electrónico: apoyo.cotidiano@mail.com. Horario de Atención: 9:00 am a 6:00 pm	<b>CONDUSEF:</b> Centro de atención a Usuarios Teléfono: 53 4000 999 LADA sin costo: 01800 999 80 80 Correo electrónico: <a href="mailto:opinion@condusef.gob.mx">opinion@condusef.gob.mx</a> <a href="http://www.condusef.gob.mx">www.condusef.gob.mx</a>
---	---

*Para mayor información, el personal de esta sucursal con gusto lo atenderá"*

Por lo antes expuesto;

A esta H. COMISIÓN NACIONAL, atentamente pido se sirva:

**PRIMERO.-** Tenerme por presentado con la personalidad que ostento, dentro del tiempo y forma legal, dando cabal cumplimiento al requerimiento realizado a mi representada, "APOYO COTIDIANO, S.A. DE C.V., SOFOM, ENR" por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros, mediante su oficio No DGOSCD/DOSUE-624/2008 fechado de 8 de mayo de 2008.

**SEGUNDO.-** Dejar sin efectos el apercibimiento decretado en contra de mi representada, mediante el oficio No DGOSCD/DOSUE-624/2008 fechado de 8 de mayo de 2008.

PROTESTO LO NECESARIO.

México, Distrito Federal a 16 de mayo de 2008.

\_\_\_\_\_  
Firma del Director de la empresa.

## **Anexo 3. Historia, Misión, Visión y políticas**

### **Historia**

Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. es una empresa de origen familiar creada en enero de 2008 por dos socios con capital de 50 000 pesos y una participación de 60% y 40% respectivamente (Ver anexo 2).

La idea surgió a partir de los conocimientos en la rama financiera del creador, de recursos que detectó que podía emplear haciéndolos crecer con mayores rendimientos y de la oportunidad detectada en el mercado ya que hay un nicho de empresas que no tienen mucho acceso a este servicio por parte de las grandes instituciones financieras: las PyMEs.

Aunque en la definición del objeto social se da amplia posibilidad de realizar diferentes tipos de actividades financieras en realidad la intención fundamental es ofrecer factoraje financiero y es la única actividad que hasta la fecha se viene realizando.

Inicialmente la empresa sólo contaba con capital propio para sus operaciones, sin embargo el crecimiento en estos dos años ha sido de tal importancia, que como estrategia Apoyo Cotidiano tiene línea de crédito con una Institución financiera con el propósito de fondearse y compartir clientes, gracias a ser socio de esta Institución.

### **Misión**

Proveer recursos monetarios a la pequeña y mediana empresa para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo mediante la aceptación de documentos cedidos con descuento mercantil.

### **Visión**

La empresa Apoyo cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R. se ve en el futuro como una empresa líder en el mercado nacional en el financiamiento mediante la aceptación de documentos con descuento mercantil por la calidad de su servicio y por la utilización de tasas competitivas.

Su compromiso por la excelencia en el desempeño del negocio y en lo humano se hace extensivo a la comunidad y en especial a nuestros empleados, proveedores y clientes, con quienes trabajaremos con responsabilidad, ética y honestidad para contribuir al alcance exitoso de sus metas personales y profesionales.

Confiamos en que todo nuestro empeño para incrementar el valor de nuestra empresa se verá reflejado en el alcance pleno de su desarrollo.

### **Filosofía y Valores**

Los valores de la empresa serán compartidos con proveedores, clientes, empleados, instituciones financieras y público en general.

Ética: Cumplimiento a cabalidad de los principios, normas y exigencias en nuestra actuación cotidiana.

Compromiso: Satisfacer con creces las expectativas de todos aquellos que se vinculen directa o indirectamente con nuestra actividad.

Mejora continua: Incorporar los avances tecnológicos y la capacitación de nuestro personal para ser competitivos a nivel internacional.

Solidaridad: Compartir los beneficios de nuestra actividad en el corto y largo plazo con todos los que depositen su confianza en nuestra empresa.

Cohesión: Trabajar unidos en el perfeccionamiento de nuestra actividad empresarial

Adaptabilidad: Habilidad e inteligencia para dar respuesta a los cambios del entorno garantizando la integridad de nuestra misión.

Sucesión Trabajar con proyección y compromiso en la incorporación de las nuevas generaciones en la dirección del negocio para garantizar la permanencia de la empresa y preservar lo positivo de nuestra tradición.

## Políticas

### ***Políticas iniciales para la preservación del capital y minimizar los riesgos (2008):***

En un principio, Apoyo Cotidiano tenía en cuenta las siguientes políticas para hacer efectiva la operación. Los límites financieros que se fijaron eran:

- 1.- Invertir no más del 70% del capital en un cliente.
- 2.- Dar preferencia a facturas entre 50,000 y 100,000 pesos tratando de alcanzar un promedio del importe de la factura de 75,000 pesos.
- 3- Se aceptarán facturas con un período promedio de cobro hasta por 60 días.
- 4- Poner un crédito límite de 50,000 pesos en cada nueva cuenta y no proveer acceso a más fondos hasta que el cliente haya mostrado ser un adquirente de buena fe y un buen administrador de su operación pagando a tiempo sus compromisos.
- 5- Cuando el límite de crédito haya sido alcanzado se harán incrementos por 50,000 pesos.
- 6- Cuando un cliente alcance un volumen de operaciones de más de 300,000 pesos mensuales se recibirá financiamiento para poder brindar el servicio.
- 7- No comprar facturas individuales por valor mayor a 200,000 pesos.

### **Política de Estimación de cuentas malas**

Se creará una reserva del 1% de los descuentos realizados a la cual solo se dará acceso cuando se tenga un evento de pérdida. Así mismo, en caso de que una cuenta se vea retrasada en el pago, se cobrará una tasa de morosidad equivalente al doble de la tasa de descuento que se ofrece en un principio.

### **Políticas de Diligencia**

Con base en los fundamentos legales que rigen la operación de las SOFOMES, se establecieron las siguientes políticas:

- Se notificará a la CONDUSEF en los 10 días hábiles a su inscripción en el Registro Público del Comercio.
- Se notificará al deudor en términos del **Art. 45k** de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de de Crédito, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de enero de 1985.
- Se dará cumplimiento a lo dispuesto en los Art 32c, 84e y 84f del Código Fiscal de la Federación, mismo que a la letra dicen:

**Artículo 32-C.-** Las empresas de factoraje, y las sociedades financieras de objeto múltiple, estarán obligadas, en todos los casos, a notificar al deudor la transmisión de derechos de crédito operado en virtud de un contrato de factoraje financiero, excepto en el caso de factoraje con mandato de cobranza o factoraje con cobranza delegada.

Estarán obligados a recibir la notificación a que se refiere el párrafo anterior, los deudores de los derechos transmitidos a empresas de factoraje financiero, y a sociedades financieras de objeto múltiple. La notificación deberá realizarse dentro de un plazo que no excederá de diez días a partir de la fecha en que operó la transmisión correspondiente. La notificación se realizará por cualquiera de los medios previstos en el caso de empresas de factoraje financiero, por el artículo 45-K de la Ley General de Organizaciones y

Actividades Auxiliares del Crédito, y en el caso de sociedades financieras de objeto múltiple, por el artículo 427 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

**Artículo 84-E.-** Se considera infracción en la que pueden incurrir las empresas de factoraje financiero y las sociedades financieras de objeto múltiple en relación a las obligaciones a que se refieren el primero y segundo párrafos del Artículo 32-C de este Código, el no efectuar la notificación de la transmisión de créditos operada en virtud de un contrato de factoraje financiero, o el negarse a recibir dicha notificación.

**Artículo 84-F.** De \$4,070.00 a \$40,660.00, a quien cometa la infracción a que se refiere el artículo 84-E.

- Se solicitarán reportes al buró de crédito para comprobar la salud financiera del cliente prospecto previo a la aprobación del anticipo.
- Se elaborará un contrato por cada cliente
- Se obtendrá notificación firmada de quien pagará la factura antes del anticipo de los fondos al cliente.
- Se monitoreará el comportamiento en el cobro para tener conciencia del cumplimiento de los estándares establecidos. Se realizarán llamadas telefónicas de manera profesional en caso de que sea necesario.

### **Provisión General**

- Se privilegiará el factoraje con recurso
- La empresa se reserva el derecho de aceptar cualquier factura.
- No se comprarán facturas por servicios o productos que no hayan sido entregados.
- No se proveerán préstamos privados o de negocios a los clientes, es decir solo se anticiparán fondos contra facturas aceptadas
- Se limitará el número de clientes en el portafolio para garantizar un excelente servicio a nuestro cliente.

Las políticas anteriores serán modificadas para todos los clientes cuando la empresa principal tenga la solvencia y el compromiso reconocido con nuestra empresa: Ejemplo Tecnológico de Monterrey.

#### Anexo 4: Equivalencia de los Clientes

<b>Giro</b>	<b>Clientes</b>	<b>Nombre</b>
Giro Industrial Textil	Cliente 1 Cliente 2	Proveedores de Calzados SA de CV: 1. Comercial Textil SA de CV 2. Start
Actividad: Consultoría	Cliente 3 Cliente 4	Proveedor: 3. Consultora SA de CV 4. Consultora 2SA de CV
Actividad: Ingeniería de suelos y construcción	Cliente 5	5. Compañía Mexicana
Actividad: transporte terrestre para el turismo	Cliente 6	6. Turísticos de México
Actividad: Limpieza y Mantenimiento de Ómnibus	Cliente 7	7. Mantenimiento DE RL de CV
Actividad: Despacho de Auditoría y Asesoría Fiscal	Cliente 8	8. Auditoría y Compañía SC

## Anexo 5. Pasos a seguir para constituir una SOFOM, E.N.R

Según los requerimientos de la SHCP para constituir una **SOFOM**, con los beneficios procesales, de los que actualmente gozan las arrendadoras financieras, empresas de factoraje y sofoles, solo se requiere:

1. Constituir una sociedad anónima, en términos de la Ley General de Sociedades Mercantiles. Según esta Ley para una Sociedad Anónima se compone se compone de socios cuya obligación se limita al pago de acciones (artículo 87). La denominación se forma libremente e irá seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de la abreviatura "S.A".
2. Contemplar en los estatutos sociales expresamente como objeto social principal, la realización habitual y profesional de operaciones de crédito, y/o arrendamiento financiero, y/o factoraje financiero.
3. Agregar a su denominación "sociedad financiera de objeto múltiple", "entidad no regulada", o **SOFOM, E.N.R.**

Para tener los beneficios fiscales adicionalmente se requiere8:

1. Que las cuentas y documentos por cobrar derivados de las operaciones de crédito, y/o arrendamiento financiero, y/o factoraje financiero que realice la SOFOM, represente al menos el 70% de sus ingresos totales. Para obtener este porcentaje no deberán considerar los activos o ingresos que deriven de la enajenación a crédito de bienes o servicios de la propia sociedad, de las enajenaciones que se efectúen con cargo a tarjetas de crédito o financiamientos otorgados por terceros, o bien
- 2.
3. Obtener del SAT una resolución particular que establezca un porcentaje menor al señalado para los tres primeros ejercicios, por tratarse de sociedades de nueva creación. Para estos efectos la SOFOM deberá presentar al SAT un programa cumplimiento

### *Supervisión de las SOFOMES*

La Condusef podrá, en los términos del procedimiento previsto por la Ley Federal de Procedimiento Administrativo, realizar visitas y requerimientos de información o documentación a las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple no reguladas.

Sin perjuicio de lo dispuesto por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, las facultades que la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado otorga a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, respecto de entidades financieras que otorguen crédito garantizado en los términos de dicho ordenamiento, se entenderán conferidas a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, respecto de las sociedades financieras de objeto múltiple no reguladas.

La Condusef dará a conocer, en los términos del artículo 10 de la Ley de Transparencia y de Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado los componentes, la metodología de cálculo y la periodicidad del costo anual total a que dicho precepto se refiere, respecto de las sociedades financieras de objeto múltiple no reguladas. Al efecto, tales sociedades colaborarán con dicha Comisión proporcionando la información que ésta les solicite para efectos de lo dispuesto por dicho precepto.

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros podrá emitir recomendaciones a las sociedades financieras de objeto múltiple.

El cliente está al tanto sobre la situación actual de sus consumidores y la capacidad de pago de los mismos.

## **Anexo 6. Ejemplo de análisis de cliente.**

Se presenta Carátula de Presentación de Crédito de Persona Moral, en donde se observa lo siguiente:

9. Datos de Solicitante:
  - Nombre
  - RFC
  - Domicilio
  - Teléfono
  - Actividad
  - Socios principales (participación % de cada uno)
10. Datos del crédito
  - Tipo de crédito: Factoraje Financiero
  - Monto solicitado
  - Plazo solicitud
  - Destino del Crédito
  - Garantías que se ofrecen
11. Antecedentes crediticios
  - En CU
  - En Buró de Crédito – Monto Total, Vigente, Vencido
12. Acciones CU – Responsabilidad con la Operadora/UCCP/Crédito único
13. Situación Financiera – Razones financieras
14. Comentarios del Análisis del crédito
15. Resolución del Comité del crédito
16. Firmas de Ratificación de la Resolución

## Anexo 7. Lista de Competencia Directa: empresas de Factoraje Financiero en México.

En este apartado se enlistan todas aquellas empresas dedicadas al Factoraje Financiero en México con sus respectivas comisiones y tasas (ordinarias y moratorias) con las cuales ejercen dichos servicios.

Es importante destacar que en la industria del Factoraje, las comisiones y tasas así como los porcentajes de Aforo son calculados en base a la situación financiera y análisis de la empresa interesada en adquirir el servicio, por lo cual se muestra la información general de cada empresa.

### Competencia directa de Apoyo Cotidiano S.A. de C.V. SOFOM E.N.R.

NOMBRE	CLASES DE COMISIONES	TASA ORDINARIA	TASA MORATORIA
<b>CATERPILLAR FACTORAJE FINANCIERO, S.A. DE CV., ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CREDITO, GRUPO FINANCIERO CATERPILLAR, MEXICO, S.A. DE CV.</b>	Comisión de apertura por un rango que varía entre el 1% y el 1.5%, calculado sobre el valor de la transacción	Tasa libor mas un diferencial de entre 300 a 350 puntos porcentuales básicos o tasa fija en dólares.	El doble de la tasa ordinaria.
<b>FACTORAJE MIFEL</b>	Comisión por gestión de cobranza del 0.5% cada 30 días	Tasa base TIIE más puntos porcentuales según condiciones del mercado.	El doble de la tasa ordinaria.
<b>CREDITO REAL, S.A. DE CV., ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CRÉDITO, EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO</b>	Comisión por descuento aplicado sobre la factura de 0% a 38%	Tasa del 0% a 54%, dependiendo del tipo de mercado	La tasa de 6% mensual.
<b>FACTORAJE BANORTE, S.A. DE CV.</b>	Comisión por administración Comisión por notificación	Tasa Variable de TIIE + (5 a 8)	De 1 a 2 veces la tasa ordinaria.
<b>FACTORAJE SERFIN, S.A. DE CV., Organización Auxiliar del Crédito, Grupo Financiero Serfin. Factoraje a proveedores</b>	Comisión por Administración y cobranza	Tasa TIIE más puntos porcentuales.	1.5 veces la tasa ordinaria.
<b>FACTORAJE SERFIN, S.A. DE CV., Organización Auxiliar del Crédito, Grupo Financiero Serfin. Factoraje con recurso</b>			
<b>FACTORING COMERCIAL AMÉRICA, S.A. DE CV.</b>	Comisión por administración y cobranza	Tasa variable	El doble de la tasa ordinaria.
<b>FACTORING CORPORATIVO Con recurso</b>	Comisión por gestión de cobranza y administración.	Tasa TIIE más puntos porcentuales negociados y según condiciones de mercado.	El doble de la tasa ordinaria.
Sin Recurso Proveedores			
<b>FINA FACTOR, S.A. DE CV.</b>	Comisión por: a) Honorarios por análisis y estudio de operación b) Por cobranza propia	Tasa Líder de: TIP, CETES, TIIE y CPP más puntos porcentuales.	El doble de la tasa ordinaria.
<b>GE CAPITAL FACTORING</b>	Comisión por apertura. En ocasiones comisión anual	Tasa TIIE para moneda nacional y Libor para dólares. Margen conforme a condiciones de mercado	El doble de la tasa ordinaria.
<b>PARAGON FACTOR DE MEXICO, S.A. DE CV.</b>	Sin comisión.	Tasa fija del 33%	6.25% mensual
<b>SERVICIOS DE FACTORAJE ASSOCIATES</b>	Sin comisión.	Tasa TIIE + 5.5	0.5 veces la tasa ordinaria.
Factoraje con Recursos Factoraje sin Recursos		Comisión 1.5%	Tasa 13.48% fija
<b>FACTORING SANTANDER MEXICANO, S.A. DE CV.</b>	Comisión por administración o por apertura o en algunos casos ninguna	Tasa Líder más 4 puntos	De 1.5 a 3 veces la tasa ordinaria.
<b>HELLER FINANCIAL (MEXICO), S.A. DE CV.</b>	Comisión por apertura y/o operación	Tasa variable	Tasa líder por 4
<b>MEX FACTOR, S.A. de CV.</b>	Comisiones por servicios de cobranza y administración.	La tasa base es la TIIE y dependiendo de lo pactado con cada cliente se determina la sobretasa	TIIE por 2.5 en general

## Anexo 8. Lista de Competencia Indirecta: productos sustitutos.

Nos referiremos a “Productos Sustitutos” a todos aquellos créditos de instituciones financieras a los que las PyMEs tiene acceso para fondear su capital de trabajo así como para aumentar su liquidez en el corto plazo.

Crédito bancario a PYMES: es el otorgamiento por parte de una Institución Financiera de cierta cantidad de recursos monetario por un plazo y tasa determinadas.

### Otras fuentes de Financiamiento (Productos sustitutos)

Intermediario Financiero	Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
<b>MIFEL</b>	MIFEL PYME Capital de Trabajo	hasta \$3,400,000	Hasta 36 meses	TIIE + 9.75	1.00%
<b>Santander</b>	Crédito PYME (Simple)	De \$50,000 a \$400,000 negocios nuevos y de \$50,000 a \$1,000,000 para negocios en marcha; sin garantía hipotecaria.	CT 1 a 18 meses	Únicamente fija; para empresas nuevas 18.36	1.50%
<b>Banamex</b>	Credito Revolvente - Impulso Empresarial (ACR)	hasta \$3,500,000	24 meses con renovación automática	Desde TIIE + 10.67%	Por apertura 1% Por anualidad 0.5%
<b>Banorte</b>	Crediaactivo	De 100 a 12 millones de pesos	Hasta 5 años	TIIE + 12 puntos como tope y 4 puntos como piso	Por apertura 2%
<b>Interacciones</b>	CrediBinter	Hasta \$12,500,000 pesos o su equivalente en Dls	Hasta 36 meses	Desde TIIE + 6 puntos y Libor + 4 puntos	1% al 2%
<b>HSBC</b>	Crédito a Negocios Linea de crédito para capital de Trabajo	De \$10,000 a \$400,000	36 meses	28.50%	Sin Comisión
	Crédito a Negocios Linea de crédito para capital de Trabajo	De \$401,000 a \$2,000,000	36 meses	Del 27% al 28%	Sin Comisión
<b>Afirme</b>	Crédito PyME Afirme Para Capital de Trabajo	3,400,000	Hasta 3 años	Hasta \$1,000,000: TIIE + 8 puntos Más de \$1,000,000 hasta \$2,000,000 : TIIE + 7 puntos	2%
<b>Bansi</b>	Credito Simple	Desde 145 mil UDIS hasta \$700 mil UDIS	Hasta 24 meses	TIIE + 7 puntos	Sin Comisión
<b>BanRegio</b>	REGIO MIPYME Capital de Trabajo	Desde \$30,000 hasta \$400,000 pesos	Hasta 24 meses	19%	Apertura: 2%
<b>IXE</b>	Credinet Express Capital de Trabajo	Desde \$200,000 hasta \$800,000	Hasta 12 meses	Hasta TIIE + 12 puntos	3% máximo
	Credinet Capital de Trabajo	Desde \$500,000 hasta \$3,000,000	Hasta 12 meses	Desde TIIE + 6 puntos hasta TIIE + 12 puntos	2.5% máximo
<b>Bajo</b>	Apoyo a Pymes Capital de Trabajo	Desde \$1,000 hasta \$5,000,000	Hasta 3 años	CAT del 18.3%	Variable en funcion del Plazo
	Apoyo MIPYME Capital de Trabajo	de \$200,000 hasta \$999,000	Hasta 3 años	CAT del 22.6%	Variable en funcion del Plazo
<b>Inbursa</b>	InburPyme Adquisición de inmuebles, liquidez y sustitución de Pasivos	Sin limite de acuerdo a capacidad de pago y garantía hipotecaria, con un monto mínimo de \$500,000	Hasta 10 años	Fija desde el 16.50%	2%

<b>Bancomer</b>	Credito Equipamiento	De acuerdo a capacidad de pago hasta \$12,000,000	Hasta 60 meses	De TIIE + 8 a TIIE + 15	2%
	CrediProveedores*	De acuerdo a capacidad de pago del emisor	Maximo 180 días	TIIE + 2.5 hasta TIIE + 6	Hasta 3.5 al millar
<i>*Financiamiento Electronico de cuentas por cobrar (Unicamebte si el emisor cuenta con una linea autorizada)</i>					
<b>Invex Banco</b>	Traje a la medida - Empresas	Según necesidades	Según necesidades	Según necesidades	Variable
<b>Banco Azteca</b>	Empresario Azteca Capital de Trabajo	de \$50,000 a \$150,000	Hasta 18 meses	3% mensual	n.a.
<b>Autofin</b>	Credito en cuenta Corriente Credito revolvente para apoyo a capital de Trabajo	de \$500,000 a \$5,000,000	Un año	TIIE + 9 puntos	1%
	Credito Simple Apoyo a necesidades de Capital de Trabajo	de \$500,000 a \$5,000,000	de 3 a 5 años	TIIE + 8.5 puntos	1%
<b>Credito Real</b>	CrediEquipos (Capital de Trabajo)	de \$2,000 a \$14,000	Hasta 4 meses	5.9% mensual	n.a.
<b>Scotiabank</b>	Scotia PyME (Revolvente)	Desde \$100 mil hasta \$2 millones; sin garantias reales	Permanente	TIIE + 8 Puntos	Apertura: desde 2% sobre el importe de la linea autorizada
<b>Banco Amigo</b>	Micro Credito	Desde 2,000 hasta 30,000	Hasta 6 meses	72% anual	3% sobre el monto del credito
<b>Famsa</b>	Credito Personal	Cualquier destino, creditos desde \$2,000 hasta \$50,000	Hasta 12 meses	CAT del 32.86% a 140.7%	n.d.
<b>Multiva</b>	Credito PyME Capital de Trabajo Revolvente	Desde \$500,000 hasta \$8,000,000	Hasta 24 meses con revisión anual	TIIE + 7.5	Apertura: 2%
	Credito PyME Capital de Trabajo Permanente	Desde \$500,000 hasta \$8,000,000	Hasta 24 meses	TIIE + 7.5	Apertura: 2%
<b>Ficen</b>	Crédito PyME (FICEN)	Financiamiento a Largo Plazo		20%	2%
<b>Foprode</b>	Financiamiento a Proyectos Productivos	a) Equipamiento b)Infraestructura c) Capital de Trabajo		6%	2.50%
<b>Funtec</b>	Capital de Trabajo para la operación del negocio, y Activo Fijo			6%	3%
<b>Mercurio</b>	Credito PYME (Financiera Mercurio)	Capital de Trabajo		TIIE + 8 a 15 puntos	2.50%
<b>Mifel No Bancario</b>	Crédito PYME MIFEL	Capital de Trabajo		TIIE + 8 puntos	1%
<b>Caja Popular Rio Presido</b>	Crédito Productivo	Capital de Trabajo		N.D.	N.D.
<b>Unicrese</b>	Capital de Trabajo (Empresas Nuevas)			TIIE + 12 puntos	2%
	Capital de Trabajo (Empresas en Marcha)			TIIE + 12 puntos	2%

### Anexo 9. Amortización de Créditos Bancarios

HSBC													
		13.50% ofrecida	2.3750%			28.50%							
Monto Total	Tasa pactada	tereses mensuales	A sobre	Pago fijo	Abono a capital	Restante							
1	\$	70,000.00	2.375%	\$	1,662.50	\$	266.00	\$	3,041.03	\$	1,112.53	\$	68,887.47
2	\$	68,887.47		\$	1,636.08	\$	261.77	\$	3,041.03	\$	1,143.18	\$	67,744.30
3	\$	67,744.30		\$	1,608.93	\$	257.43	\$	3,041.03	\$	1,174.67	\$	66,569.62
4	\$	66,569.62		\$	1,581.03	\$	252.96	\$	3,041.03	\$	1,207.03	\$	65,362.59
5	\$	65,362.59		\$	1,552.36	\$	248.38	\$	3,041.03	\$	1,240.29	\$	64,122.30
6	\$	64,122.30		\$	1,522.90	\$	243.66	\$	3,041.03	\$	1,274.46	\$	62,847.84
7	\$	62,847.84		\$	1,492.64	\$	238.82	\$	3,041.03	\$	1,309.57	\$	61,538.27
8	\$	61,538.27		\$	1,461.53	\$	233.85	\$	3,041.03	\$	1,345.65	\$	60,192.63
9	\$	60,192.63		\$	1,429.57	\$	228.73	\$	3,041.03	\$	1,382.72	\$	58,809.91
10	\$	58,809.91		\$	1,396.74	\$	223.48	\$	3,041.03	\$	1,420.81	\$	57,389.09
11	\$	57,389.09		\$	1,362.99	\$	218.08	\$	3,041.03	\$	1,459.96	\$	55,929.13
12	\$	55,929.13		\$	1,328.32	\$	212.53	\$	3,041.03	\$	1,500.18	\$	54,428.96
13	\$	54,428.96		\$	1,292.69	\$	206.83	\$	3,041.03	\$	1,541.51	\$	52,887.45
14	\$	52,887.45		\$	1,256.08	\$	200.97	\$	3,041.03	\$	1,583.98	\$	51,303.47
15	\$	51,303.47		\$	1,218.46	\$	194.95	\$	3,041.03	\$	1,627.62	\$	49,675.85
16	\$	49,675.85		\$	1,179.80	\$	188.77	\$	3,041.03	\$	1,672.46	\$	48,003.39
17	\$	48,003.39		\$	1,140.08	\$	182.41	\$	3,041.03	\$	1,718.53	\$	46,284.86
18	\$	46,284.86		\$	1,099.27	\$	175.88	\$	3,041.03	\$	1,765.88	\$	44,518.98
19	\$	44,518.98		\$	1,057.33	\$	169.17	\$	3,041.03	\$	1,814.53	\$	42,704.45
20	\$	42,704.45		\$	1,014.23	\$	162.28	\$	3,041.03	\$	1,864.52	\$	40,839.93
21	\$	40,839.93		\$	969.95	\$	155.19	\$	3,041.03	\$	1,915.85	\$	38,924.04
22	\$	38,924.04		\$	924.45	\$	147.91	\$	3,041.03	\$	1,968.67	\$	36,955.37
23	\$	36,955.37		\$	877.69	\$	140.43	\$	3,041.03	\$	2,022.91	\$	34,932.47
24	\$	34,932.47		\$	829.65	\$	132.74	\$	3,041.03	\$	2,078.64	\$	32,853.83
25	\$	32,853.83		\$	780.28	\$	124.84	\$	3,041.03	\$	2,135.90	\$	30,717.93
26	\$	30,717.93		\$	729.55	\$	116.73	\$	3,041.03	\$	2,194.75	\$	28,523.18
27	\$	28,523.18		\$	677.43	\$	108.39	\$	3,041.03	\$	2,255.21	\$	26,267.96
28	\$	26,267.96		\$	623.86	\$	99.82	\$	3,041.03	\$	2,317.34	\$	23,950.62
29	\$	23,950.62		\$	568.83	\$	91.01	\$	3,041.03	\$	2,381.19	\$	21,569.43
30	\$	21,569.43		\$	512.27	\$	81.96	\$	3,041.03	\$	2,446.79	\$	19,122.64
31	\$	19,122.64		\$	454.16	\$	72.67	\$	3,041.03	\$	2,514.20	\$	16,608.44
32	\$	16,608.44		\$	394.45	\$	63.11	\$	3,041.03	\$	2,583.46	\$	14,024.98
33	\$	14,024.98		\$	333.09	\$	53.29	\$	3,041.03	\$	2,654.64	\$	11,370.34
34	\$	11,370.34		\$	270.05	\$	43.21	\$	3,041.03	\$	2,727.77	\$	8,642.57
35	\$	8,642.57		\$	205.26	\$	32.84	\$	3,041.03	\$	2,802.92	\$	5,839.64
36	\$	5,839.64		\$	138.69	\$	22.19	\$	3,041.03	\$	2,880.15	\$	2,959.50
37	\$	2,959.50		\$	70.29	\$	11.25	\$	3,041.03	\$	2,959.49	\$	0.00
<b>Total pagado al final del crédito</b>													
<b>\$ 112,537.01</b>													
<b>\$ 70,000.00 Monto Financiado</b>													
<b>\$ 42,518.01 pago de intereses (total)</b>													
<b>60.74% sobre el total</b>													

Banamex										
TIE + 10.67% ofrecida		15.63%	1.303%		1.00%		0.50%			
Monto Total	Tasa pactada	tereses mensuales	A sobre interese	emision por	Apertu	nision por	Anual	Pago fijo	Abono a capital	Restante
1	\$ 70,000.00		\$ 911.75	\$ 145.88	\$ 700.00	\$ 350.00	\$ 2,107.63			
2	\$ 70,000.00	1.303%	\$ 911.75	\$ 145.88			\$ 3,499.11	\$ 2,441.48	\$ 67,558.52	
3	\$ 67,558.52		\$ 879.95	\$ 140.79			\$ 3,499.11	\$ 2,478.37	\$ 65,080.15	
4	\$ 65,080.15		\$ 847.67	\$ 135.63			\$ 3,499.11	\$ 2,515.82	\$ 62,564.33	
5	\$ 62,564.33		\$ 814.90	\$ 130.38			\$ 3,499.11	\$ 2,553.83	\$ 60,010.50	
6	\$ 60,010.50		\$ 781.64	\$ 125.06			\$ 3,499.11	\$ 2,592.41	\$ 57,418.09	
7	\$ 57,418.09		\$ 747.87	\$ 119.66			\$ 3,499.11	\$ 2,631.58	\$ 54,786.50	
8	\$ 54,786.50		\$ 713.59	\$ 114.18			\$ 3,499.11	\$ 2,671.34	\$ 52,115.16	
9	\$ 52,115.16		\$ 678.80	\$ 108.61			\$ 3,499.11	\$ 2,711.70	\$ 49,403.46	
10	\$ 49,403.46		\$ 643.48	\$ 102.96			\$ 3,499.11	\$ 2,752.68	\$ 46,650.78	
11	\$ 46,650.78		\$ 607.63	\$ 97.22			\$ 3,499.11	\$ 2,794.27	\$ 43,856.51	
12	\$ 43,856.51		\$ 571.23	\$ 91.40			\$ 3,499.11	\$ 2,836.48	\$ 41,020.03	
13	\$ 41,020.03		\$ 534.29	\$ 85.49			\$ 3,499.11	\$ 2,879.34	\$ 38,140.69	
14	\$ 38,140.69		\$ 496.78	\$ 79.49			\$ 3,499.11	\$ 2,922.85	\$ 35,217.84	
15	\$ 35,217.84		\$ 458.71	\$ 73.39			\$ 3,499.11	\$ 2,967.01	\$ 32,250.84	
16	\$ 32,250.84		\$ 420.07	\$ 67.21			\$ 3,499.11	\$ 3,011.83	\$ 29,239.00	
17	\$ 29,239.00		\$ 380.84	\$ 60.93			\$ 3,499.11	\$ 3,057.34	\$ 26,181.66	
18	\$ 26,181.66		\$ 341.02	\$ 54.56			\$ 3,499.11	\$ 3,103.53	\$ 23,078.13	
19	\$ 23,078.13		\$ 300.59	\$ 48.09			\$ 3,499.11	\$ 3,150.43	\$ 19,927.70	
20	\$ 19,927.70		\$ 259.56	\$ 41.53			\$ 3,499.11	\$ 3,198.03	\$ 16,729.68	
21	\$ 16,729.68		\$ 217.90	\$ 34.86			\$ 3,499.11	\$ 3,246.34	\$ 13,483.33	
22	\$ 13,483.33		\$ 175.62	\$ 28.10			\$ 3,499.11	\$ 3,295.39	\$ 10,187.94	
23	\$ 10,187.94		\$ 132.70	\$ 21.23			\$ 3,499.11	\$ 3,345.18	\$ 6,842.76	
24	\$ 6,842.76		\$ 89.13	\$ 14.26			\$ 3,499.11	\$ 3,395.73	\$ 3,447.03	
25	\$ 3,447.03		\$ 44.90	\$ 7.18			\$ 3,499.11	\$ 3,447.03	\$ 0.00	
								\$ 66,086.33	Total pagado al final del crédito	
								\$ 70,000.00	Monto Financiado	
								\$ 16,086.33	pago de intereses (total)	
									sobre el total	

Santander [NAFIN]										
18.36% ofrecida		1.5300%	16% sobre Int.		1.50%					
Monto Total	Tasa pactada	tereses mensuales	A sobre interese	emision por	Apertu	nision por	Anual	Pago fijo	Abono a capita	Restante
1	\$ 70,000.00		\$ 1,071.00	\$ 171.36	\$ 1,050.00	\$ 2,292.36				
2	\$ 70,000.00	1.530%	\$ 1,071.00	\$ 171.36			\$ 4,482.39	\$ 3,240.03	\$ 66,759.97	
3	\$ 66,759.97		\$ 869.55	\$ 139.13			\$ 4,482.39	\$ 3,473.72	\$ 63,286.25	
4	\$ 63,286.25		\$ 824.30	\$ 131.89			\$ 4,482.39	\$ 3,526.20	\$ 59,760.05	
5	\$ 59,760.05		\$ 778.37	\$ 124.54			\$ 4,482.39	\$ 3,579.48	\$ 56,180.57	
6	\$ 56,180.57		\$ 731.75	\$ 117.08			\$ 4,482.39	\$ 3,633.56	\$ 52,547.01	
7	\$ 52,547.01		\$ 684.42	\$ 109.51			\$ 4,482.39	\$ 3,688.46	\$ 48,858.55	
8	\$ 48,858.55		\$ 636.38	\$ 101.82			\$ 4,482.39	\$ 3,744.19	\$ 45,114.36	
9	\$ 45,114.36		\$ 587.61	\$ 94.02			\$ 4,482.39	\$ 3,800.76	\$ 41,313.60	
10	\$ 41,313.60		\$ 538.11	\$ 86.10			\$ 4,482.39	\$ 3,858.19	\$ 37,455.41	
11	\$ 37,455.41		\$ 487.86	\$ 78.06			\$ 4,482.39	\$ 3,916.48	\$ 33,538.93	
12	\$ 33,538.93		\$ 436.84	\$ 69.90			\$ 4,482.39	\$ 3,975.65	\$ 29,563.28	
13	\$ 29,563.28		\$ 385.06	\$ 61.61			\$ 4,482.39	\$ 4,035.72	\$ 25,527.56	
14	\$ 25,527.56		\$ 332.50	\$ 53.20			\$ 4,482.39	\$ 4,096.70	\$ 21,430.86	
15	\$ 21,430.86		\$ 279.14	\$ 44.66			\$ 4,482.39	\$ 4,158.59	\$ 17,272.27	
16	\$ 17,272.27		\$ 224.97	\$ 36.00			\$ 4,482.39	\$ 4,221.43	\$ 13,050.84	
17	\$ 13,050.84		\$ 169.99	\$ 27.20			\$ 4,482.39	\$ 4,285.21	\$ 8,765.63	
18	\$ 8,765.63		\$ 114.17	\$ 18.27			\$ 4,482.39	\$ 4,349.95	\$ 4,415.68	
19	\$ 4,415.68		\$ 57.51	\$ 9.20			\$ 4,482.39	\$ 4,415.68	\$ 0.00	
								\$ 250,000.00	Total pagado al final del crédito	
								\$ 167,024.56	Monto Financiado	
								\$ 82,975.44	pago de intereses (total)	
									sobre el total	

## Anexo 10. Empresas de Factoraje Financiero - Indicadores Financieros Relevantes 2009

A marzo de 2009, el sector se integró por tres entidades cuyos activos ascendieron a 4,015 mdp; esto significó una disminución de 26.03% con respecto al mismo trimestre de 2008. La cartera total decreció 26.61% durante el mismo período, para ubicarse en 3,827 mdp, mientras que el IMOR ascendió a 2.15% y el ICOR a 110.76%.

En el primer trimestre de 2009, el sector presentó un resultado neto acumulado de 26 mdp, mientras que en el mismo periodo de 2008 registró pérdidas por 29 mdp. Así, el ROA acumulado a marzo de 2009 fue de 2.60% y el ROE de 12.80%.

### PRINCIPALES CONCEPTOS <sup>(1)</sup> (Millones de pesos)

Empresas de Factoraje Financiero	Diciembre 2008	Septiembre 2009	Diciembre 2009	Variación anual %
Activo	2,998	2,073	2,256	-24.75
Cartera Total	2,802	1,940	2,032	-27.49
Pasivos Bursátiles más Préstamo de Bancos y Otros Organismos	2,589	1,685	1,868	-27.84
Resultado Neto	38	38	43	12.81

### INDICADORES FINANCIEROS\*<sup>(1)</sup> (Millones de pesos)

Empresas de Factoraje Financiero	Diciembre 2008	Septiembre 2009	Diciembre 2009
Índice de morosidad (5)	1.36	2.38	2.57
Índice de cobertura (2)	107.67	46.67	40.97
ROA acumulado (3)	1.39	2.35	1.99
ROE acumulado (4)	10.84	13.94	11.86

(1) Cartera vencida / Cartera de arrendamiento total.

(2) Estimaciones preventivas para riesgos crediticios / Cartera vencida.

(3) Resultado neto acumulado anualizado / Activo total promedio del año en observaciones trimestrales

(4) Resultado neto acumulado anualizado / Capital contable promedio del año en observaciones trimestrales

(5) Cartera vencida / Cartera de factoraje total.

(6) Resultado neto acumulado anualizado / Préstamos de bancos y otros organismos promedio del año en observaciones trimestrales

\*/ Las cifras que se muestran con fines de comparación para los períodos de diciembre de 2008 y septiembre de 2009, ya no contienen los datos de aquellas entidades que dejaron de operar dentro del sector.

## Fuentes de información

- MANESS AND ZIETLOW (2005) *Short Term Financial Management* Thomson South Western Third Edition P.P. 141.143
- BANCO DE MÉXICO (2010) *Empresas de Factoraje Financiero* recuperado de la pagina <http://www.banxico.org.mx>
- AMEFAC (2010) *Beneficios* Recuperado de la página de Internet <http://www.factoraje.com.mx>
- BANORTE (2010) *Factoraje Internacional* Recuperado de la página [http://www.banorte.com/portal/banorte.portal?\\_nfpb=true&\\_pageLabel=pageBusiness&productId=92](http://www.banorte.com/portal/banorte.portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageBusiness&productId=92)
- FINANCIERA BAJÍO (2010) *Factoraje a proveedores* Recuperado de la página [http://www.financierabajio.com.mx/index.php?option=com\\_content&view=article&id=31&Itemid=48&lang=es](http://www.financierabajio.com.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=31&Itemid=48&lang=es)
- Contacto Pyme (2010) *Evaluación de indicadores de competitividad* recuperado de la página [http://www.contactopyme.gob.mx/benchmarking/conceptos/ben\\_mod.asp](http://www.contactopyme.gob.mx/benchmarking/conceptos/ben_mod.asp)
- HSMglobal *Michael Porter y las 5 fuerzas de una industria* consultado el 25 de marzo de 2010 y recuperado de la página de Internet <http://ar.hsmglobal.com/notas/55252-michael-porter-y-las-5-fuerzas-una-industria>
- <http://www.condusef.com.mx>
- <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/>
- <http://www.banxico.org.mx>
- <http://www.shcp.mx>
- <http://www.cnbv.gob.mx>
- <http://www.apoyocotidiano.com>