

24



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

"FACTORAJE, SERVICIO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO Y COBRANZA PARA LA EMPRESA MEXICANA"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

PRESENTA:

ANTONIO RANGEL PINEDA

ASESOR DE TESIS: C.P. EPIFANIO PINEDA CELIS

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO. AÑO: 1999

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

270182



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA DE  
MEXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO  
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN  
UNIDAD DE ADMINISTRACION ESCOLAR  
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

U. N. A. M.  
FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES CUAUTITLAN

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO  
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN  
P R E S E N T E.

ATN.: Q. M. DEL CARMEN GARCIA MIJARES  
JEFE DEL DEPARTAMENTO.

DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

Con base al articulo 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a Usted que revisamos el TRABAJO de TESIS con el nombre de:

"Factoraje, Servicio Integral de Financiamiento y Cobranza para la Empresa Mexicana".

que presenta el pasante:

RANGEL PINEDA ANTONIO

con número de cuenta : 9140945-4 para obtener el Título de :

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izc., México, a 7 de Diciembre de 1998

Presidente L.A. TERESA CRUZ SANCHEZ

Vocal C.P. EPIFANIO PINEDA CELIS

Secretario L.A. MARIA MARGARITA ANGELES PARRA

1er. Sup. L.A. MAURICIO HERNANDEZ MONTOYA

2do. Sup. L.A. GABRIEL GONZALEZ NAVA

**DEDICATORIAS**  
**y**  
**AGRADECIMIENTOS**

*A Dios:*

*Dios Todopoderoso, protector de la humanidad, rey del universo,  
te doy las gracias por haberme prestado la vida,  
permitiéndome alcanzar una de las metas propuestas  
como es el de obtener  
el título de mi profesión*

*Gracias Señor*

*Dedico el presente trabajo a la  
paciencia y comprensión de mis Padres  
por todo el tiempo robado en aras  
de mi preparación.*

*A mi Padre Antonio:*

*Por darme todo su afecto, por entregarme su  
dedicación para lograr mi total realización  
como ser humano en todos los sentidos,  
siempre con una palabra reconfortante, y por  
depositar toda su confianza en mí, así como  
respetar todas mis decisiones.*

*A mi Madre Brenda:*

*Por estar siempre a mi lado en los  
momentos más difíciles, por su comprensión y  
sus sabios consejos que siempre fueron para  
mi beneficio, por todos los sacrificios, por  
haberme dado la vida, por darme todo su  
cariño.*

*A mi Hermana Lucila:*

*Gracias por ser buena hermana, por apoyarme  
y ser un ejemplo de disciplina  
y educación diaria.*

*Siempre contarás conmigo.*

*Gracias por tu excelente carácter y cariño diario,  
por tu ayuda incondicional.*

*Su trayectoria fue una motivación  
más para la realización de este sueño.*

*A mi Abuelita ♡:*

*Abigail. Por la gran ternura que me demostró,  
porque sé que estas líneas, no sólo son palabras  
sino sentimientos que nacen del corazón.*

*Gracias, porque sé que desde donde estás me brindas  
ese apoyo, igual que si me acompañaras en vida.*

*A mi Tía:*

*Lic. Guillermina Muñoz Soto  
Por la confianza y apoyo incondicional  
en la realización y elaboración de este  
trabajo tan importante en mi vida.  
No existen palabras para expresarle mi  
agradecimiento: Gracias.*

*Con respeto y admiración.-  
Antonio Rangel Pineda*

*A mis Tíos:*

*A Manuel, Olegario y en especial a mi tío  
Efraín por el apoyo que siempre me ha brindado  
y todos los momentos que ha compartido conmigo.  
Gracias por darme afecto y confianza.*

*A Blanca:*

*Un especial reconocimiento quien sin  
menoscabo de su tiempo y actividades,  
me guió en mi especialidad durante el  
desarrollo del presente trabajo.*

*A Ing. Gerardo:*

*Por resolver mis "series de dudas",  
por su tiempo y paciencia,  
por su ayuda y disponibilidad.  
Gracias por su conocimiento y generosidad.*

### *A mi Director de Tesis:*

*C.P. Epifanio Pineda Celis quien con su calidad académica y amplia experiencia profesional, dirigió esta tesis, que a través de una lección me enseñó que el conocimiento se debe transmitir en el momento oportuno y con la dedicación y respeto que me lo transmitió. Con una eterna gratitud.*

*Gracias mil.*

### *A mi Honorable Jurado:*

*Mi reconocimiento a los miembros del jurado, por sus comentarios para mejorar el presente trabajo.*

*L.A. Teresa Cruz Sánchez*

*Por su orientación y respaldo...*

*C.P. Epifanio Pineda Celis*

*Por su apoyo...*

*L.A. Ma. Margarita Angeles Parra*

*Por sus sugerencias...*

*L.A. Mauricio Hernández Montoya*

*Por su crítica...*

*L.A. Gabriel González Nava*

*Por el impulso que me brindó...*

### *A mi Profesora:*

*L.C. Ma. de la Luz Ramos Espinosa en la actualidad es difícil encontrar personas que sean un apoyo verdadero, sin embargo usted lo ha sido en esta etapa tan importante de mi vida, ya que no sólo me brindó ayuda material, sino también su amistad que es lo más valioso.*

*Gracias.*



*A C. Alberto Olvera:*

Por darme el material suficiente  
para poder realizar el proyecto  
de mi tesis.                   Gracias.

*A Ing. Benjamin:*

Gracias por los espacios de  
reflexión y dedicación para  
que este trabajo mejorara  
en el fondo y forma.

*A mis Amigos:*

A Liliana y Juan Carlos en quienes durante este tiempo han demostrado ese compañerismo y ser buenos amigos incomparables; porque nos hemos apoyado mutuamente, gracias por brindarme su amistad.

*A la UNAM:*

Por todo: por permitirnos formar parte de ti, habernos  
preparado profesionalmente, para ser hombres con ideas  
claras y metas definidas; porque gracias a ti podemos y  
tenemos el orgullo de ser universitarios.

Gracias por ser la Máxima Casa de Estudios, la más grande y la mejor.

"Porque a donde vayamos, sabrán donde venimos"

*A la FES-Cuautitlán:*

Por todos los conocimientos adquiridos en tus aulas,  
por nuestros excelentes profesores, nuestros grandes  
amigos y compañeros, por ser nuestra segunda casa  
todo este tiempo y por el que falta.

No existen palabras para agradecer tantas cosas,  
sólo me resta decir: *GRACIAS.*

A todas las personas e instituciones mencionadas, así como a aquellas que pude haber omitido por un error de memoria manifiesto mi agradecimiento más sincero, liberándolas de toda falta o error en esta investigación, cuyo total compromiso asumo con ética y responsabilidad verdadera.

*Antonio Rungel Pineda*

# INDICE



# **FACTORAJE, SERVICIO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO Y COBRANZA PARA LA EMPRESA MEXICANA**

---

---

	Pág.
<b>Metodología</b>	2
<b>Introducción</b>	7
 <b><u>CAPITULO PRIMERO</u></b>	
<b>GENERALIDADES</b>	
<b>1.1 Concepto</b>	11
<b>1.2 Antecedentes, evolución y desarrollo</b>	14
<b>1.3 Ubicación del factoraje dentro del sistema financiero mexicano</b>	22
<b>1.4 El factoraje como integrante de un grupo financiero</b>	25
<b>1.5 Marco legal del factoraje en México</b>	26
 <b><u>CAPITULO SEGUNDO</u></b>	
<b>PROCESO DE OPERACION</b>	
<b>2.1 Elementos del contrato de factoraje</b>	31
<b>2.2 Captación de la operación</b>	34
<b>2.3 Análisis y evaluación del crédito</b>	37
<b>2.4 Elaboración del contrato de factoraje</b>	43
<b>2.5 Ingreso de las operaciones</b>	60
<b>2.6 Seguimiento de la cartera</b>	61

## **CAPITULO TERCERO**

### **MODALIDADES DEL SERVICIO DE FACTORAJE**

<b>3.1</b>	<b>Factoraje con recurso</b>	<b>72</b>
<b>3.2</b>	<b>Factoraje sin recurso</b>	<b>75</b>
<b>3.3</b>	<b>Factoraje anticipo sobre pedido</b>	<b>78</b>
<b>3.4</b>	<b>Factoraje internacional</b>	<b>81</b>
	<b>3.4.1</b> <b>Factoraje de importación</b>	<b>82</b>
	<b>3.4.2</b> <b>Factoraje de exportación</b>	<b>85</b>
<b>3.5</b>	<b>Submodalidades</b>	<b>88</b>
	<b>3.5.1</b> <b>Factoraje a proveedores</b>	<b>88</b>
	<b>3.5.2</b> <b>Factoraje inmobiliario</b>	<b>92</b>
<b>3.6</b>	<b>Servicio de cobranza</b>	<b>96</b>

## **CAPITULO CUARTO**

### **FACTORAJE COMO MEDIO IMPULSOR DEL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA EMPRESA MEXICANA**

<b>4.1</b>	<b>Beneficios que ofrece el factoraje</b>	<b>100</b>
<b>4.2</b>	<b>Costo del servicio</b>	<b>105</b>
<b>4.3</b>	<b>Perspectivas del factoraje en México</b>	<b>108</b>

## **CAPITULO QUINTO**

### **CASO PRACTICO**

<b>5.1</b>	<b>Factoraje con y sin recurso</b>	<b>111</b>
------------	------------------------------------	------------

<b>Conclusiones</b>	<b>128</b>
---------------------	------------

<b>Bibliografía</b>	<b>131</b>
---------------------	------------

# METODOLOGIA

# METODOLOGÍA

## UBICACIÓN DEL TEMA

Para ubicar el tema dentro del campo de la administración se siguió el método deductivo, que va de lo general a lo particular.

### 1. CARRERA

Licenciado en Administración.

### 2. AREA DE ESTUDIO

Area de Administración: Finanzas.

### 3. TEMA GENÉRICO

Factoraje financiero.

### 4. TEMA ESPECÍFICO

"Factoraje, servicio integral de financiamiento y cobranza para la empresa mexicana".

### 5. ESPECIFICACIÓN DEL TEMA

Estudio de la operación y servicio del factoraje financiero en la empresa mexicana.

## MOTIVOS

- El tema de Factoraje Financiero no está muy difundido con los empresarios mexicanos, lo cual es interesante hablar de este tema.
- No obstante parte de cómo es el proceso y financiamiento del factoraje en las empresas de factoraje existentes en México, los cuales no habían sido sujetos a una investigación profunda.
- Considero de gran importancia que exista información y sé de a conocer más ampliamente este tipo de empresas, ya que son grandes generadoras tanto de recursos como de empleos, y esto es lo que más necesita el país, empresas con una economía creciente y productiva.
- Es relevante para la facultad, la universidad y la sociedad.
- Sirva de punto de partida para otras investigaciones más completas, relacionadas con el tema.

## **OBJETIVOS**

- Incrementar los conocimientos propios del área.
- Conocer el financiamiento y la cobranza del factoraje en este tipo de empresas, así como otros aspectos de relevancia.
- Dar a conocer los beneficios que aportan estas empresas a los pequeños y medianas empresas, gobierno y a la sociedad en general.
- Satisfacer una inquietud personal.
- Cumplir con el requisito de la parte escrita del examen profesional para obtener el Título de Licenciado en Administración.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

La falta de conocimiento por parte de los empresarios mexicanos y que las empresas necesitan tener liquidez para que sigan produciendo y fortaleciendo al país se suscribe en demostrar:

¿Cómo las empresas que solicitan esta alternativa de financiamiento tienen un efecto de aumento de liquidez e índices de capital de trabajo positivos?

## **HIPÓTESIS**

Es necesario un documento que reúna información actualizada para utilizarlos como apoyo en la toma de decisiones en las empresas que así lo requieran.

### **1) VARIABLE INDEPENDIENTE**

Factoraje

### **2) VARIABLE DEPENDIENTE**

Financiamiento y cobranza.

## **RECOPIACIÓN**

De los procedimientos o técnicas para obtener información acerca del problema de investigación planteado y de la hipótesis, se utilizará la investigación mixta, la observación y la entrevista.

Las clases de observación a utilizarse son:

- **OBSERVACIÓN ESTRUCTURADA.**- Se toma como apoyo cédulas, organigramas, flujogramas, formatos, etc., que permiten estudiar con mayor precisión los datos.
- **OBSERVACIÓN NO ESTRUCTURADA.**- Se utiliza para anotar hechos observados, es decir, los que considere más importantes para poder clasificar y utilizar los datos que requiere la investigación.
- **OBSERVACIÓN PARTICIPANTE.**- Permite evaluar y analizar el manejo del servicio de factoraje de manera confidencial, facilitando el desarrollo de mi investigación.

## **ENTREVISTA**

Las formas de entrevista a utilizar en el desarrollo de la investigación son las siguientes:

- **INFORMAL.**- Servirá para cambiar opiniones y relacionar conceptos del tema.
- **LIBRE.**- Permite que de forma espontánea se profundice en el tema a manera de interrogatorio.

## **RECOPIACIÓN DOCUMENTAL**

Para la recopilación de datos se seguirá el siguiente procedimiento:

Revisar un número considerable de libros y artículos sobre el tema y vaciar la información relevante e importante en fichas de trabajo.



El material se localizará en las bibliotecas de la Universidad Nacional Autónoma de México, así como la obtención de datos por medio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, y de Factoraje Bancomer.

## **PROCESAMIENTO**

El material documental se ordenará y clasificará en fichas de trabajo por temas y subtemas de acuerdo con el índice propuesto.

Una vez obtenida la información necesaria para desarrollar el tema se procederá a sacar los aspectos más importantes del tema y posteriormente se procederá a hacer la captura de los mismos en la computadora donde toda la información quedará guardada en los archivos correspondientes de un disco.

## **INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS**

Se compararan cualitativamente los datos teórico-documentales con los resultados de la investigación de campo, tratando de encontrar nexos entre la teoría y la realidad.

## **ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN**

- La presente investigación se llevo a cabo sólo en la ciudad de México, por lo que la interpretación se refiere a dicha zona.
- Sus resultados no pueden aplicarse a otras empresas, ya que su problemática es diferente.
- En esta investigación no se pretende investigar todas las modalidades del factoraje, que aunque es importante, debe ser objeto de otras investigaciones posteriores, ya que en esta investigación se observará sólo los más utilizados que se tienen registrados para el beneficio del empresario.

# INTRODUCCION

# INTRODUCCIÓN

El Factoraje indiscutiblemente forma parte importante del Sistema Financiero Mexicano como un apoyo a todo tipo de empresas, y sin duda en la actualidad cuenta con grandes perspectivas de desarrollo. El Factoraje supone un contrato permanente entre una sociedad de factoraje y las empresas clientes, por el cual la primera se encarga de comprar las deudas comerciales de estos últimos con sus compradores, y el cobro de las mismas.

El factoraje se ha desarrollado en gran medida para satisfacer las necesidades de las empresas productoras de bienes y servicios, complementando las posibilidades o alternativas de financiamiento y proporcionándoles liquidez a corto plazo. Este tipo de financiamiento permite dar una gran agilidad a los negocios y evita que haya contradicciones en los planes de desarrollo de las empresas.

La falta de liquidez puede ser uno de los frenos más importantes para ir retardando la marcha de una empresa. Con la operación de factoraje el empresario puede recuperar de inmediato el efectivo que necesite. Su flujo de caja se muestra operante, es decir, el empresario logra convertir en dinero en efectivo sus cuentas por cobrar (facturas, contrarecibos u otros documentos análogos).

Para que estas operaciones se lleven a cabo el empresario tiene que hacer una cesión de dominio por medio de un contrato. Los términos legales de tal operación se denominan:

- a) Cedente: el empresario;
- b) Cliente: los clientes que deben pagar y
- c) Factor: la empresa que se dedicará a realizar los cobros.

La importancia del factoraje consiste en que es una fuente de financiamiento externa que cubre una necesidad básica para la obtención de liquidez, a través de grupos o sociedades relacionadas con las instituciones de crédito. Por ello, el factoraje puede ser una forma muy eficiente de obtener capital de trabajo, porque es una recuperación anticipada de las cuentas por cobrar y no se crea una obligación o un pasivo a cargo de la empresa. Así, financieramente las empresas muestran una estructura más sana y de mayor rotación a sus activos monetarios afectados muchas veces por la inflación.

En nuestro país se ha convertido en una alternativa que ha innovado el mercado de crédito, ofreciendo además del apoyo financiero, toda la infraestructura enfocada a lograr la eficiencia en el manejo de las cuentas por cobrar. El factoraje utiliza su experiencia y recursos propios y los adapta a las necesidades específicas de cada negocio.

Este instrumento es ideal para empresas que dependen de la recuperación de sus ventas a crédito para seguir trabajando, considerando que la política de ventas a crédito da como resultado un notable aumento en la demanda del producto.

Por todas estas razones se han convertido el Factoraje Financiero en un instrumento con grandes ventajas para las empresas en México.

En los últimos años el factoraje ha tenido una evolución, paso de realizar la simple compra de las carteras a brindar un servicio enfocado realmente a la cobranza y al financiamiento, considerándose actualmente este instrumento como uno de los más ágiles y adaptables, puesto que una vez establecida una línea de crédito con el factoraje, las empresas que utilizan este servicio podrá disponer del crédito en el momento que decida ceder alguna de sus cuentas por cobrar; además de contar con información sobre la administración de la cobranza de sus clientes, proporcionada por el mismo factor.

En el primer capítulo se da una definición de factoraje, así como sus antecedentes históricos en México y en el mundo, la ubicación del factoraje en el Sistema Financiero Mexicano y su marco legal.

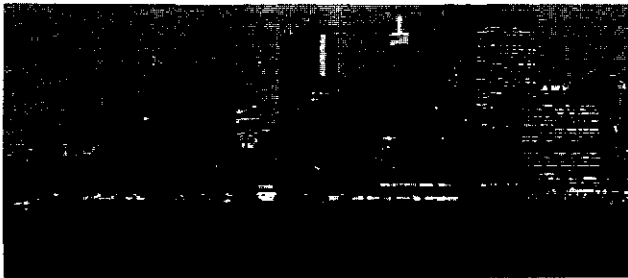
En el segundo capítulo se enfoca a estudiar y conocer el proceso de operación del factoraje financiero en México, así como mostrar contratos de factoraje financiero para que sirva de referencia al empresario.

En el tercer capítulo se describe las diferentes modalidades del factoraje financiero con sus características; así podremos conocer algunos productos de factoraje para tomar la mejor decisión dependiendo de las necesidades y recursos de la empresa.

En el cuarto capítulo se plantea aspectos generales del servicio de factoraje como los costos, beneficios y perspectivas.

En el último capítulo se da un caso práctico, ya que se analiza el panorama real del proceso que debe seguir la empresa que solicita el servicio de factoraje y de los criterios que considera la empresa que los otorga.

Ahora, las Empresas de Factoraje forman parte de un Grupo Financiero, con la ventaja de contar con mecanismos y apoyo externo que agiliza su labor. Con esta nueva perspectiva se ofrece un servicio integral en el que colaboran cada una de las entidades del grupo al contribuir a la satisfacción de todas las necesidades financieras del público usuario dentro de una misma institución.



---

***"La Gran Herramienta para combinar Liquidex con Solidex"***

# CAPITULO PRIMERO

## Generalidades



**Factoraje**

**Financiero**

## 1.1 Concepto

---

Etimológicamente, Factoraje proviene del latín "Facio" Que significa hacer, "Factor", el que hace. El Diccionario de la Real Academia Española.

Lo define como: "Factor, persona que realiza transacciones comerciales por otro o para auxiliarle en compras y ventas u otros negocios". <sup>(1)</sup>

Estos conceptos se basan en el origen de este servicio, pues entonces el factor era el representante comercial de las industrias inglesas que poco a poco fue independizando hasta llegar a convertirse en la persona que financiaba las operaciones de compra-venta de los comerciantes.

### **Definición legal del contrato de Factoraje**

De acuerdo con la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de enero de 1990, y se regulan por el Reglamento para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero del 16 de enero de 1991.

Capítulo III Bis. De las empresas de Factoraje.

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

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

---

1. Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española Editorial Espasa-Calpe, Madrid, 1992, pág. 666.

Actualmente la empresa de Factoraje financiero es la que conviene con el cliente en adquirir sus "derechos de crédito"<sup>(2)</sup> aun no vencidos que este tenga a su favor, representados por facturas, pagarés, letras de cambio, contrarecibos, etc., a un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, la empresa abona a la firma cedente un anticipo de esas cuentas y al vencimiento de los documentos gestiona la cobranza.

Dicha cobranza se podrá recuperar a través de las siguientes modalidades:

1. - Que el cliente (persona física o moral que cede los derechos del documento) no quede obligado a responder por el pago de los "derechos de crédito" transmitidos a la empresa de Factoraje financiero (Factoraje Puro).

2. - Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor (suscriptor del documento) a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de Factoraje financiero (Factoraje con recurso).

Por otra parte la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A.C., lo define como la realización de operaciones mercantiles de adquisición de cuentas por cobrar; prestando entre otros, los servicios de estudio, evaluación de crédito, administración, guarda y gestión de la cobranza.

---

2. Derechos de crédito: Se refiere a los que la empresa adquiere al otorgar un crédito a su comprador al convertirse en el beneficiario de la deuda así como la cobranza de la misma.



**Definición.**

El factoraje es un servicio financiero orientado a satisfacer las necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo de las empresas. <sup>(3)</sup>

**Dicho en términos simples.**

Consiste en el financiamiento de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar de los clientes.

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

Suele confundirse al Factoraje con el préstamo de dinero o con el descuento de documentos. Aunque estas operaciones coinciden en que son medios de financiamiento, no obstante guardan importantes diferencias como:

- El descuento de documentos, es un instrumento en donde solamente se pueden descontar títulos de crédito, mientras que en el Factoraje pueden ser tanto esos así como sus facturas, remisiones, listados, talones de embarque o cualquier otro documento que compruebe la entrega de la mercancía a entera satisfacción.
- El descuento de documentos esta englobado dentro de los productos que ofrece el Factoraje financiero, ya que el primero la institución de crédito custodia los títulos hasta antes de su vencimiento y posteriormente, los libera para su cobro, a este tipo de operación en el Factoraje financiero se le conoce como cobranza delegada y con custodia de documentos.

---

3. Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero, AC "Inducción al factoraje financiero", AMEFAC, México, 1996, pág. 10.

- En Factoraje se realizan operaciones muy diversas que combinan modalidades como; cobranza directa, cobranza delegada, con recurso, sin recurso, financiando un documento en pagos diferidos, en moneda nacional o extranjera, con pago anticipado o al vencimiento, etc.  
Por lo que se le conoce como un financiamiento flexible.
- El descuento de documentos es una operación de crédito; el Factoraje es un instrumento de financiamiento pues realiza operaciones mercantiles de compra-venta de cuentas por cobrar y al mismo tiempo brindar servicios especializados.
- El descuento de documentos se realiza por un Banco y el Factoraje por una Organización Auxiliar de Crédito.

## 1.2 Antecedentes, evolución y desarrollo

---

Es muy difícil estimar cuándo y dónde nacen las operaciones de compra de cartera, pero algunos historiadores estiman que fue probablemente 600 años antes de Cristo en Babilonia. En Roma, 240 años antes de Cristo, se hacía un tipo de operación parecido al factoraje tal y como lo conocemos en la actualidad.

El concepto moderno del Factoraje se da durante el siglo XV en Inglaterra esto debido al advenimiento de la colonización y el comienzo de la Revolución Industrial; aunque existen antecedentes de que tanto en Babilonia así como en la Roma Antigua, ya existían quienes por encargo de otros ejercían el mercadeo y asumían el riesgo de pago.

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

### **El factoraje en Inglaterra y América**

Los fabricantes ingleses entregaban su mercancía a los agentes llamados "factors", quienes la distribuían teniendo la obligación de custodiarla hasta la realización de la venta, encargándose también de la cobranza, de esta forma los productores ingleses les requerían a los "factors" anticipos sobre las cuentas por cobrar, tomando como garantía la mercancía que les daban en comisión para su venta en Norteamérica.

Esto se había convertido en tan buen negocio que el factor empezó a mandar cantidades de dinero por adelantado a Inglaterra para que se mantuviera las plantas produciendo.

Sin lugar a dudas, el registro histórico más acucioso del Factoraje hace referencia a Inglaterra y a su colonia en el Nuevo Continente. En América, los factores se encargaban de distribuir mercaderías y cobrarlas. Más adelante, la *colonia se había convertido en tan buen negocio que el factor enviaba por adelantado ciertas cantidades de dinero al país de origen para que éste mantuvieran operando sus plantas y siguiera enviando mercancía. En esa época, se comienza a definir la función del factor como aquella que se encarga de financiar a las empresas por medio de las ventas de sus carteras.*

Dos siglos después, los servicios generados por los factores se habían hecho útiles. Muchas otras ramas y actividades ingresaban al sistema, dando nacimiento a las grandes empresas de factoraje de los Estados Unidos.

A principios del siglo XX (1905) se realiza la primera operación de Factoraje con recurso en Chicago, Illinois, E.U.A., dejando el Factoraje las labores de comercialización para especializarse en servicios financieros. <sup>(4)</sup>

Mientras tanto la industria textil inicio su desarrollo en los Estados Unidos y entonces los productores norteamericanos, que necesitaban el financiamiento mucho más que los ingleses, se dirigieron a estos agentes, para que los apoyaran financieramente, así los factores, pasaron de ser agentes dependientes de los fabricantes ingleses a independientes pues auxiliaban a ambas partes; extendiéndose el crédito a otras ramas productivas como la automotriz, mueblería, llantera, etc.<sup>(5)</sup>

Entre 1931 y 1933 se marca el despegue de las empresas de factoraje en los Estados Unidos, debido principalmente a la crisis monetaria y bancaria de aquel país. El servicio de financiamiento al capital de trabajo (de las empresas) mediante la venta de sus carteras, tiene un vertiginoso crecimiento y una masiva utilización en casi todas las ramas económicas.

En esa misma época, la banca norteamericana prueba las potencialidades de este instrumento, obteniendo buenos resultados.

Poco a poco se fueron especializando, convirtiéndose en grandes empresas de "factoría" concentrándose en funciones financieras.

---

4. Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C. "El Factoraje Actual en México", AMEFAC, México, 1989, pág. 1-2.

5. Bauche Garcíadiego Mario "Operaciones Bancarias, Activas, Pasivas y Comerciales", Porrúa S.A., México, 1988, pág. 303-304.

Las empresas estructuraron métodos de venta más directas, como consecuencia de la separación de los factores entre las funciones mercantiles y las financieras.

Durante la crisis de 1927, se consolidaron aún más los factores, al ofrecer el servicio de financiamiento del capital de trabajo a través de las cuentas por cobrar de las empresas logrando con esto un gran crecimiento aunque teniendo que afrontar los riesgos de quiebra de los negocios que derivaron pérdidas de los créditos otorgados.

### **Antecedentes del factoraje en el mundo**

En los años sesenta, son los bancos norteamericanos los que proporcionan la formación de sociedades de factoring de diversos países de Europa Occidental, creando sus propias cadenas de factoring.

Posteriormente y coincidiendo con el establecimiento de las primeras sociedades de factoring en otros países además de Estados Unidos de Norteamérica, se produce un movimiento importante en aquel país al entrar los grandes bancos neoyorquinos de lleno en el factoring.

Actualmente, los grandes bancos norteamericanos tienen sus respectivos departamentos de factoring, siendo mundialmente los que operan los volúmenes de mayor importancia en esta actividad.

A mediados de la década de los años sesenta aparecen en México casi al mismo tiempo dos empresas de factoring, en las que participan la empresa de factoring más grande del mundo y bancos Norteamericanos.

Acorde con la tendencia mundial hacia la apertura comercial, las empresas mexicanas necesitan replantear sus objetivos para estar en condiciones de participar en los mercados extranjeros, de manera eficiente y competitiva.

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

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

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

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

- El riesgo de crédito del importador y la obligación de pago de las facturas después de un tiempo estipulado (entre 90 y 150 días máximo después de su vencimiento normal).
- La administración del cobro.
- La transferencia de fondos en la moneda

## **Antecedentes del factoraje en México**

El Factoraje en México es realmente nuevo, además de las compras de cartera en el mercado de la merced y en el centro de la capital, que siempre ha existido y que siguieron existiendo, no tenemos datos de otras operaciones.

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

En la época actual la empresa de factoring, el Factor, es un conocimiento especializado y un consejero experto en asuntos de crédito y cobranza.

El Factoraje en nuestro país se remonta a principios de la década de los 60's, su desarrollo reciente está vinculado a las reformas del Sistema Financiero realizadas a partir de 1985. En 1988, nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC), con el fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que la cobija.

En México, después de la Convención Nacional Bancaria efectuada en abril de 1961, donde se acuerda introducir en nuestro país el Factoraje, inician dos empresas dedicadas a esta actividad: Walter E. Heller de México, S.A., (División de la Empresa de Factoraje más grande del mundo, Walter E. Heller International Corp. , cuyo propietario actual es Fuji Bank) y Corporación Interamericana S.A. la que se convirtió más tarde en Factoring Serfin S.A.

En ese mismo año se inicia la operación de Factoraje financiero puro (sin riesgo para el usuario, o también conocido como Factoraje financiero sin recurso), se crearon tres empresas dedicadas principalmente a este tipo de Factoraje financiero: Prodelmex Bancrecer, S.A. de C.V., Factoring Banamex, S.A. y Factoring Credimex, S.A.

Después de la nacionalización de la Banca Mexicana en 1982, disminuyeron los recursos de los Bancos, destinado al Factoraje financiero. Durante ese tiempo se estanco este instrumento, debido a la situación económica que vivía el país, fue en el año de 1988, cuando empezó a tomar un fuerte impulso.

A partir de 1988 se empieza a establecer nuevas Empresas de Factoraje esto promovido por las crecientes necesidades de capital de trabajo de empresas industriales y comerciales iniciándose de esa manera la operación nuevos productos dentro de esta misma modalidad.

El 3 de enero de 1990 aparece publicado en el **Diario Oficial de la Federación** que las empresas de factoraje financiero pasan a formar parte del Sistema Financiero Mexicano, y serán reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

En 1990 el número de las empresas de Factoraje tuvo un gran crecimiento, ya que la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje registraba 69 empresas y aproximadamente existían 25 más no registradas. El volumen operado por dichas empresas en ese año fue de más de 5 billones de pesos.

En 1993, eran 55 las empresas afiliadas y el volumen operado al cierre del año (diciembre de 1993) fue de \$ 68,896,612.00.



A marzo de 1994 son 53 las empresas afiliadas y el volumen operado registrado a esta fecha es de \$ 20,124,058.00.

No obstante para principios de la década de los 90's se habla de treinta y siete empresas aproximadamente, con volúmenes de operaciones que en el ámbito internacional sitúan al país como el segundo lugar en América y entre el cuarto y quinto lugar a nivel mundial. <sup>(6)</sup>

En un panorama de crisis económica las empresas de Factoraje Financiero son susceptibles como cualquier empresa de caer en altos índices de cartera vencida, encontrándose con problemas de liquidez y encarecimiento de su crédito por las tasas elevadas de todo el mercado.

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

Sin embargo el Factoraje sigue siendo una de las mejores opciones de financiamiento y cobranza, al activar el flujo de efectivo de las empresas adelantando los recursos económicos de sus ventas a crédito y ofreciendo un servicio profesional de administración de su cartera.

---

6. Ibidem pág. 1-3.

### **1.3 Ubicación del factoraje dentro del Sistema Financiero Mexicano**

---

Desde su inicio, las empresas dedicadas al Factoraje aparecieron dentro del mercado mexicano, bajo la figura de Sociedades Anónimas y su regulación jurídica se establece por ende en la Ley General de Sociedades Mercantiles y en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

En el título segundo de la misma ley nombrado "De las organizaciones auxiliares del crédito" encontramos clasificadas como tales las siguientes:

- I. Uniones de Crédito,
- II. Almacenes Generales de Depósito,
- III. Arrendadoras Financieras,
- IV. Empresas de Factoraje Financiero,
- V. Sociedades de Ahorro y Préstamo y
- VI. Las demás que otras leyes consideren como tales.

Para su constitución será necesaria la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público como órgano supremo del Sistema Financiero Mexicano tomando en cuenta la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México.

La inspección y vigilancia de las organizaciones auxiliares del crédito se encomendarán a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

La Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero, A.C. establece cinco objetivos que las empresas de factoraje deben perseguir dentro del Sistema Financiero Mexicano:

- 1) "Investigar, estudiar y recopilar información relevante del comportamiento del crédito comercial, nacional e internacional con el propósito de proponer y promover el fortalecimiento del mismo y de los usuarios".
- 2) "Formular y aplicar las políticas de autorregulación de las empresas de Factoraje, para garantizar a los usuarios y las autoridades de la solvencia económica, profesional y moral de los asociados".
- 3) "Difundir e informar al sector financiero nacional y a la opinión pública del comportamiento y la tendencia de los créditos comerciales otorgados, de su incidencia en el contexto económico del país; y describir los diversos tipos de servicio de Factoraje disponibles para la administración de los mismos".
- 4) "Establecer, fomentar y colaborar estrechamente con las diferentes autoridades y asociaciones afines, con el objeto de fortalecer el entorno en el cual se desarrollan las actividades del Factoraje del país".
- 5) "Propiciar un entorno económico solvente y seguro en la extensión de los créditos comerciales, que promueva la confianza y la inversión nacional e internacional, así como su administración vía Factoraje".<sup>(7)</sup>

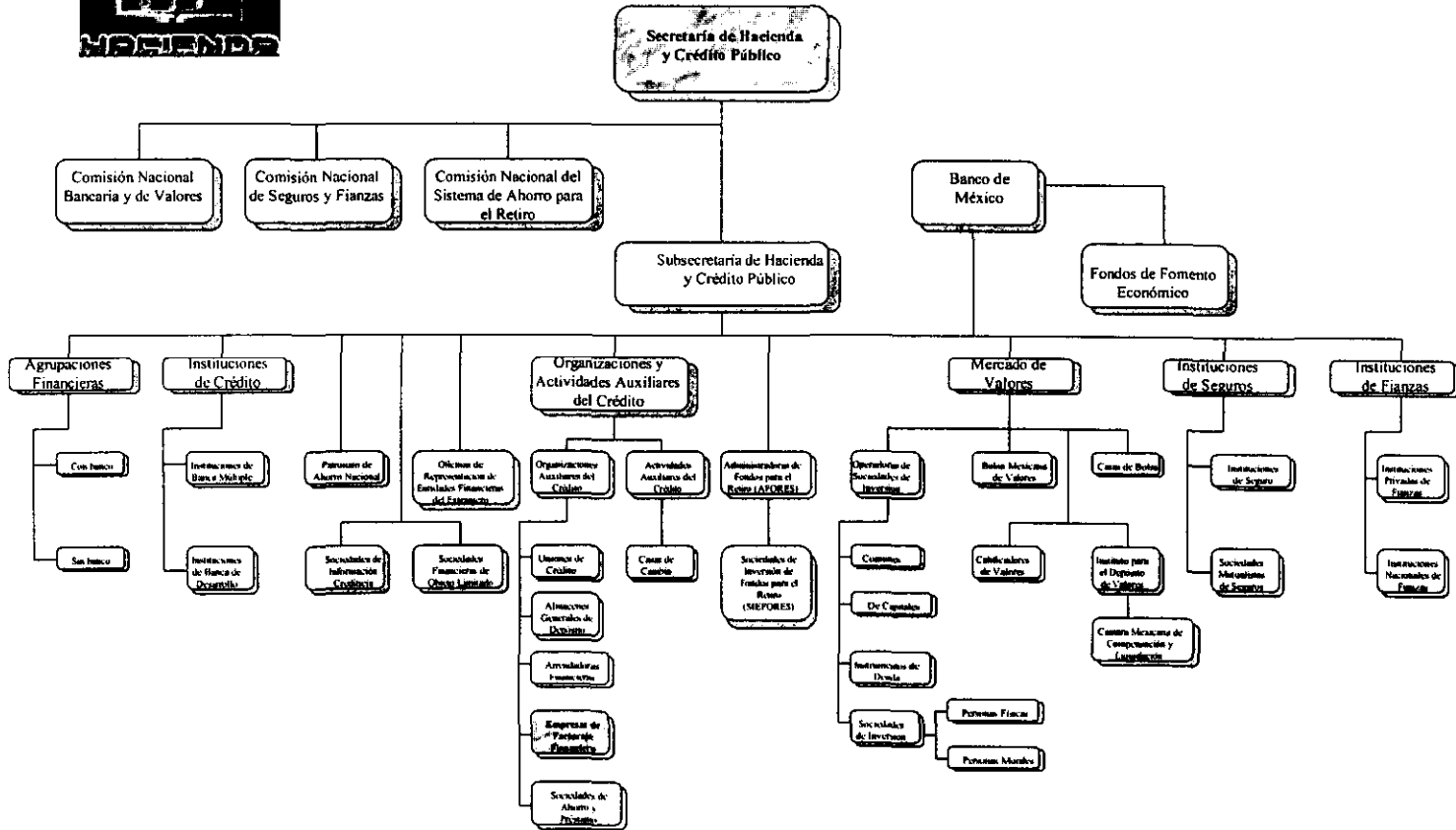
A continuación se muestra un esquema que representa la ubicación actual del Factoraje dentro del Sistema Financiero Mexicano.

---

7. Weiss Steider James "Estatutos de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje A.C.", AMEFAC, México, 1988, pág. 5-6.



# Sistema Financiero Mexicano



## 1.4 El factoraje como integrante de un grupo financiero

---

A partir de 1988 las Empresas de Factoraje empezaron a proliferar especialmente dentro de los todavía "no autorizados", grupos financieros privados.

Durante esas fechas, los intermediarios financieros no bancarios enfrentaban serias limitaciones legales para otorgar a fondear operaciones de crédito a sus clientes, llegándose a formar mercados de dinero extrabursátil a fin de satisfacer esas necesidades.

El 18 de julio de 1990, se publica en el Diario Oficial de la Federación, la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, en donde el artículo 7° establece:

"Los grupos a los que se refiere la presente ley estarán integrados por una sociedad controladora y por algunas de las entidades financieras siguientes: Almacenes Generales de Depósito, Arrendadoras Financieras, Casas de Bolsa, Casas de Cambio, Empresas de Factoraje Financiero, Instituciones de Banca Múltiple, Instituciones de Fianzas, Instituciones de Seguro, así como Sociedades de Operadoras de Inversión".

Bajo este nuevo concepto de "grupo", al crear una empresa de Factoraje ésta podrá tomar fondos multimillonarios de bancos o del mercado de valores y dispersarlos entre sus clientes tomadores de crédito.

El Factoraje como entidad participante de un grupo financiero, logra con el apoyo de la Banca atender mercados a los que antes le estaba negado el acceso por falta de infraestructura. Ahora es posible ejercer el servicio de cobranza de carteras sumamente diversificadas por medio del banco quien puede trabajar con un gran volumen de usuarios.

Con los grupos financieros se logra una mayor eficiencia en la intermediación y en el otorgamiento del servicio, así como la formación de productos donde se mezclen los servicios que antes se ofrecían independientemente, como podría ser por ejemplo un Factoraje Internacional de Importación con el servicio que ofrece un Almacén General de Depósito del mismo grupo. Además de obtener con esto una disminución, en los costos por comisiones tanto para el público usuario, como para el intermediario financiero.

En realidad la operación de estos grupos es relativamente reciente, a la fecha se está terminando la adaptación e integración de todas las entidades de los grupos; una vez terminado este proceso se iniciará el desarrollo de creación de nuevos productos financieros de todos los integrantes entre los que seguramente el Factoraje se destacará por el aprovechamiento de esta unión.

### **1.5 Marco legal del factoraje en México**

---

Una empresa de factoraje financiero es una organización auxiliar del crédito autorizada expresamente por la S.H.C.P., y regulada por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Dicho ordenamiento, determina las operaciones que tienen permitido efectuar; se indican lineamientos referentes al capital mínimo con que deben operar; como deben tener invertidos sus recursos; que información debe rendir a las autoridades reguladoras y las prohibiciones de determinadas operaciones.

Asimismo la operación de factoraje se encuentran reguladas de manera especial por las Reglas Básicas para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero, emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; y por las diferentes circulares normativas o resolutivas que emiten la Comisión Nacional Bancaria, el Banco de México, y la Comisión Nacional de Valores cada cual en el ámbito de sus atribuciones.

### **Mecánica de contratación de factoraje**

Para iniciar con esta operación el empresario, en esta etapa llamado PROSPECTO, sólo requiere llenar una SOLICITUD DE LINEA DE FACTORAJE a la empresa de Factoraje o Factor de su preferencia, anexando los mismos documentos que generalmente envía a las Instituciones de Crédito, con la ventaja de lograr una respuesta en un plazo máximo de 10 días.

Son dos los elementos esenciales para el requisito:

1. Una lista de los clientes que desea vender, ya que a diferencia de un crédito bancario, la empresa de Factoraje o Factor depende, para cobrar, del criterio con el que el empresario seleccionó a sus clientes (COMPRADORES) y la documentación, facturas, contrarecibos o títulos de crédito que son los medios, que segregados de los demás activos, por sí solos cubrirán el dinero entregado al prospecto (CLIENTE) y que ya habrán pasado a ser, jurídicamente, propiedad de la empresa de Factoraje o Factor.
2. Que, quien contrate con la empresa de Factoraje cuente con facultades suficientes de DOMINIO, ya que la operación de FACTORAJE es, en esencia, una operación de compra-venta de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

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

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

Los criterios que los diversos comités de la empresa de Factoraje o Factor toman para autorizar la línea de **Factoraje** son, entre otros los siguientes:

**De la cartera:**

- Calidad de la cartera
- Calidad del producto
- Política sana de ventas
- Cartera respectiva
- Clientela diversificada
- Rotación de la cartera
- Distribución geográfica de los compradores
- Importe de devoluciones, rebajas y descuentos
- Importe de las ventas
- Número de facturas
- Ventas subsidiarias, accionistas, etc.
- Seriedad en las entregas
- Ventas crecientes
- Competitividad de su producto



**Del solicitante:**

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

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

# CAPITULO SEGUNDO

## Proceso de operación



## 2.1 Elementos del contrato de factoraje

---

Para regular la operatividad de las empresas de Factoraje Financiero, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en enero de 1990, pública en el Diario Oficial, las reformas a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en los artículos 45-A al 45-T, que regula la actividad de Factoraje Financiero. En febrero de 1991, se publican también en el Diario Oficial, las reglas de operación para estas empresas, las que se indica al capital mínimo con el que se conformarán, como se debe integrar su administración, tipo de servicio que ofrecen, etc.

Una vez aprobado por el área de crédito la línea respectiva junto con sus condiciones, son presentadas al prospecto, quien las acepta procediendo a la elaboración y firma del contrato normativo.

En este contrato, también conocido como preliminar o de promesa de cesión se establecerán las bases de operación, comisiones, moratorios, etc.

Para que exista un contrato de Factoraje deben existir simultáneamente los siguientes elementos:

**Comprador, deudor u obligado.-** Adquiriente de bienes o servicios que contrae una obligación futura de pago.

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

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

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito define a la actividad de factoraje financiero de la siguiente forma:

“Aquella actividad en la que mediante contrato celebre la Empresa de Factoraje Financiero con sus clientes, personas físicas o morales que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de las segundas derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, servicios o ambos”.<sup>(8)</sup>

El objeto de esta actividad es la adquisición de **derechos de crédito**, desligando completamente la idea de cesión de derechos o bien del descuento mercantil, identificándose más bien con una compra-venta debido a que el contrato de factoraje se caracteriza por esta última al contar con dos elementos:

- A. El pago de dinero (Anticipo), y
- B. La entrega del bien o servicio materia de la compra-venta (Documento).

El elemento material es aquel elemento tangible o intangible sobre el cual gira un acto jurídico determinado, en el caso de Factoraje Financiero, el elemento material intangible son los **derechos del crédito**, que se pueden definir como la facultad que tiene un acreedor para exigir al deudor una prestación en dinero que se ha obligado el deudor a pagar en un tiempo determinado, son intangibles, pues no se pueden tocar físicamente, necesitan estar contenidos en un documento, como evidencia física que ampare esta obligación de pago.

---

8. Código de Comercio, “Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito” Art. 45-A, Fracción I.

Para que la cesión de los documentos sea ágil y segura se cuenta con una tarjeta de conocimiento de firmas, donde se encuentran registradas las firmas de las personas autorizadas para realizar el endoso de los documentos.

La Ley General de Organizaciones Auxiliares del Crédito, señala que “Sólo podrán ser objeto del contrato de Factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentran documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos y que los mismos sean resultado de la proveeduría de bienes, servicios o ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras”.<sup>(9)</sup>

Tanto los títulos de crédito como otros documentos que sean operados en Factoraje deberán cubrir los siguientes requisitos:

- 1) Nombre del beneficiario
- 2) Nombre del deudor
- 3) Fecha de vencimiento o el tiempo para hacerse exigibles
- 4) Importe en dinero
- 5) Lugar de pago
- 6) Obligación de pago
- 7) Sellos o leyendas de aceptación, o bien firmas de los obligados

---

9. Op. Cit. Artículo 45-D. fracción I.

## 2.2 Captación de la operación

---

La captación de nuevos clientes dentro de una empresa de factoraje es realizada por el departamento conocido como “promoción”; esta es el área encargada de contactar al cliente, realizar la labor de promoción y venta, obtener la información financiera, jurídica y cualitativa necesaria para seguir la mecánica de contratación, además de que una vez firmado el contrato, deberá seguir *promoviendo el servicio y el desarrollo de la operación en general.*

Durante la promoción que realiza factoraje no sólo se exponen los servicios a la clientela, pues por la amplia gama de giros empresariales, el promotor es quien diseña y adapta el producto a las necesidades que requiere cada cliente. Es precisamente por eso que esta área se considera una de las más creativas dentro de este servicio.

La promoción que realiza del factoraje a diferencia de otro tipo de producto no es masiva, pues se trata de un servicio especializado que va dirigido a las empresas y entre ellas a las que cuenten con volúmenes constantes de facturación a plazos, dentro de las empresas que forman parte de un grupo financiero la promoción se realiza por medio de su corporativo, es decir es esta área la que se encarga de unir y comunicar una entidad a otra.

Cabe mencionar que si una empresa de factoraje es parte de un grupo financiero brinda una cartera mucho más amplia, pues la promoción del producto no sólo se limita a una entidad sino que se ejerce desde cualquiera de ellas, pudiendo ser el banco, arrendadora, empresa de seguros, entre otras.

El promotor tiene primordialmente como funciones, las que podríamos dividir en tres:

1.- El contactar y ejercer la labor de promoción y venta.

2.- El proceso de contratación y requerimientos para la firma del contrato, por medio de la elaboración de la solicitud de contratación, y es responsabilidad del ejecutivo de cuenta el que los datos contenidos en esta sea actualizado y correcto.

Esta solicitud de contratación debe contener básicamente dos tipos de requerimientos, los externos y los internos, los primeros son datos y documentación proporcionada por el cliente, los segundos son las condiciones internas que se han resuelto trabajar con base a la información proporcionada.

#### **Requerimientos Externos:**

- ❖ Documentación que proporciona la banca como son:
  - Acta constitutiva
  - R.F.C.
  - Referencias bancarias y comerciales
- ❖ Documentación que proporcione el cliente como son:
  - Estados financieros actualizados

De no haberlos proporcionado el banco.-

- Acta constitutiva
- R.F.C.
- Datos generales
- Referencias bancarias y comerciales

Una vez reunidos los requisitos anteriores se efectúan un análisis de la información obtenida para la elaboración de un trabajo conocido en algunas empresas con el nombre de memorándum de apoyo, en otras como análisis previo, el que deberá contener un estudio breve de la situación de la empresa, así como los elementos de juicio para justificar el producto que para esta resulte más adecuado: así mismo las condiciones de monto de la línea, aforo y tasa que deberá aplicarse en cada operación.

Desde ese momento y sin que aún exista la firma de un contrato, ni la autorización de un crédito, la empresa de factoraje empieza a ofrecer el servicio, pues crea un prototipo de optimización de la cobranza al cedente.

#### **Requerimientos Internos:**

- ❖ Comité de crédito <sup>(10)</sup>: El departamento de promoción deberá asistir a las reuniones del Comité de crédito en donde esta área expone la situación general las necesidades del cliente, discutiéndose con el departamento de crédito concluyendo así ambos en las condiciones en las que se va a trabajar con el cliente teniendo presente en todo caso la experiencia comercial del mismo, el tipo de clientela, tipo de mercancía, formas de pago, monto de devoluciones y descuentos.

#### **3.- Mantenimiento y seguimiento de la cartera:**

- En las operaciones
- Nuevos compradores
- Nuevas líneas
- Dos meses ante el termino de la línea, vigilar la cartera vencida y su situación en general.

---

10. Comité de crédito: Reunión de miembros representativos tanto del departamento de crédito como promoción donde se discuten y aprueban las operaciones en cuanto al monto del crédito, contrato y reglas de operación.



## **2.3 Análisis y evaluación del crédito**

---

El departamento de “crédito” es el área encargada de elaborar estudios de la situación financiera y cualitativa de los clientes de la empresa de factoraje, así mismo realizan revisiones periódicas con el fin de establecer un panorama real de la situación.

La función que tiene este departamento dentro de una empresa de factoraje es de vital importancia, pues del estudio de crédito que se realice dependerá la calidad de la cartera que se compre, es decir este departamento es el que debe contar con toda la información necesaria de los clientes para ser interpretada como una buena o riesgosa propuesta de inversión y en base en esto, acordar, destacar o incluir garantías adicionales para que se lleve a cabo el ingreso de una nueva cartera.

Es necesario resaltar que lo que se esta adquiriendo son derechos de crédito de una empresa cedente hacia un tercero que los emitió (comprador), por lo que el resultado del análisis de la situación en que se encuentre el deudor final es importante para garantizar el sano desarrollo de la operación.

A continuación se mencionan las actividades que realiza el departamento de crédito:

### **1. Concentración de la documentación para la elaboración de estudios de crédito:**

El área de promoción deberá proporcionar al departamento de crédito, un memorándum de apoyo que contenga las principales características cuantitativas y cualitativas de la firma del solicitante.-

- (A) Solicitud de crédito a la empresa de factoraje debidamente firmada por el cliente.
- (B) Reporte de visita ocular, realizada por el departamento de promoción.
- (C) Estados financieros; dictaminados de los dos últimos ejercicios, los cuales deben incluir todas las notas y comentarios que formen parte integral de los mismos; firmados por el representante legal de la empresa solicitante y *no deberán tener una antigüedad mayor de seis meses.*
- (D) Relación patrimonial debidamente firmada, con una antigüedad no superior a los seis meses; esta deberá contener la ubicación física del o los inmuebles, valor de mercado aproximado, y los datos del registro público de la propiedad, así como otro tipo de bienes muebles o inmuebles proporcionados por el aval.

## **2. Análisis de crédito:**

Sobre la base de la documentación que hasta al momento le ha sido proporcionada al área de crédito se procede a realizar el análisis respectivo.

- (A) Expediente de crédito para cada cliente.- Se creará un expediente, el cual debe contener toda la información proporcionada, así como los informes de crédito.
- (B) Informes de crédito e investigaciones.- El departamento de crédito, proporciona al investigador interno o externo (agencia investigadora), los datos necesarios para que se obtenga las referencias bancarias y comerciales; investigue el registro público de comercio, la situación legal de la empresa así como posibles demandas, gravámenes o embargos sobre las propiedades.

(C) Análisis cualitativo y cuantitativo.- Se practicará un estudio de crédito correspondiente a la información financiera por medio de las técnicas de razones financieras, porcentajes integrales, comparativos de aumentos y disminuciones, gráficas, etc. Y un desglose cualitativo el cual se presentará al comité de crédito.

Las técnicas utilizadas para el análisis de la información financiera son primordialmente tres:

a) **Razones financieras**, Una razón financiera es un índice, que relaciona entre si dos elementos de los estados financieros. El análisis y la interpretación de estos indicadores dan como resultado la situación financiera real de una empresa en un momento dado.

Como ejemplo de estas podríamos encontrar a la conocida razón de "solvencia" la que se representa de la siguiente manera.-

Activo Circulante

Pasivo Circulante

Esta razón indica cuanto es el *Activo Circulante del Pasivo Circulante*, es decir cuantas veces el primero puede cubrir el endeudamiento del segundo.

Para que los activos circulantes cubran las deudas más inmediatas al indicador debe marcar como mínimo "1".

Los índices obtenidos de la aplicación de las razones financieras comparándolos con los promedios de las empresas de la rama o sector de que se trate, proporcionan una visión clara de la situación financiera.

**b) Tendencias de las razones financieras,** Es valioso comparar razones financieras de una compañía determinada a través del tiempo, de esta forma el analista del área de crédito tiene la posibilidad de detectar cualquier mejoría o deterioro en su condición financiera y desempeño.

Por medio de estas tendencias se puede establecer más claramente los cambios que ha sufrido la empresa.

**c) Índices porcentuales,** Además del análisis de las razones financieras a través del tiempo, es recomendable expresar las partidas del Balance General y del Estado de Resultados en forma de porcentajes. Los porcentajes se pueden relacionar con los totales de cada renglón del Balance entre el activo total y así mismo se pueden obtener equivalencias de ingresos, costos, gastos divididos sobre las ventas netas del Estado de Resultados.

**d) Índices porcentuales históricos,** Una vez ya relacionados porcentualmente todos los conceptos del Balance General o del Estado de Resultados, se puede hacer lo mismo con otros años para obtener así una tendencia histórica y con esto un análisis más claro de la situación de una empresa en un determinado periodo.

Además del análisis financiero cualitativo, es necesario tener conjuntamente un marco conceptual de las situaciones que rodean a la empresa.

El análisis cualitativo requerirá tener información precisa de las actividades que realiza la compañía, los factores tanto internos como externos que le han afectado en el pasado así como los que actualmente y en futuro puedan afectar a la misma.

El analista necesitará investigar las políticas de venta, compra, crédito, ubicación de esta en el mercado, instalaciones, etc., todos estos factores son necesarios contemplar cuando se esta realizando un proyecto de inversión.

### **3. Revisiones iniciales y periódicas:**

#### **- Iniciales**

- La información financiera relativa al cedente (Persona física o moral que cede los derechos de cobro de los documentos), está sujeta a la revisión y verificación inicial por parte del área de crédito.
- Dentro de los primeros cinco días hábiles posteriores a la autorización de la solicitud de la línea de crédito, se deberá efectuar a la revisión inicial por el área de crédito.
- Esta revisión deberá efectuarse a las siguientes áreas del cedente:  
Registros de contabilidad,  
Estados financieros,  
Impuestos y  
Créditos bancarios.

#### **- Periódica:**

- Durante la vigencia de la línea de crédito, se tendrá que realizar una revisión periódica (normalmente cada cuatro meses), con el objeto de verificar su autenticidad y que no hayan sido cobradas o efectuadas por el solicitante.
- La profundidad, el alcance y la frecuencia de estas revisiones son a criterio del departamento de crédito basándose en la experiencia que se haya tenido con el cliente.

- Tendrá que revisarse la cartera cedida cada vez que se requiera para detectar cualquier anomalía que implique riesgo para la empresa de factoraje.
- Los puntos que se tendrán que incluirse en esta revisión son:

Reporte de cobranzas de la cartera cedida,

Registros de contabilidad,

Estados financieros,

Impuestos y

Créditos bancarios.

#### **4. Revisiones a compradores:**

La revisión que se realiza a los compradores es un requisito más, que al mismo tiempo es información que sirve al cedente para la toma de decisiones y para la buena administración de su negocio, son estudios profesionales especializados en los que el empresario puede confiar plenamente.

Una vez presentado al Comité de Crédito el resultado de los estudios realizados anteriormente, se deberá incluir una relación de compradores propuestos para operar con el cedente para realizar una selección preliminar en caso de ser necesaria.

Esta tarea de investigación de los clientes está considerada por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en su artículo 45-R que a la letra dice:

“Las Empresas de Factoraje Financiero deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de factoraje. Sus decisiones deberán tener en cuenta preferentemente la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen y deberán hacer el análisis de los derechos de crédito que vayan adquirir. Las operaciones deberán ser congruentes con la capacidad económica real de los clientes con la naturaleza y clase de los derechos de crédito que se hayan transmitido”.

## **2.4.Elaboración del contrato de factoraje**

---

El intentar describir un contrato de factoraje financiero con precisión daría como resultado un extenso escrito la propia naturaleza del producto y tan variable existencia de derechos de crédito, sin embargo dentro de factoraje existen varias modalidades que se combinan entre si surgiendo de los productos básicos como son:

**A. Factoraje con Recurso,** Por medio de esta operación el factoraje obtiene las cuentas por cobrar que generan las empresas en el transcurso de sus actividades, a cambio el factor se obliga a dar un anticipo por éstas, pero en ningún caso asume el riesgo de insolvencia de los créditos adquiridos, en caso de que el deudor final no pagará el documento se utilizará el recurso contra la empresa cedente del mismo.

**B. Factoraje sin Recurso,** Es esencialmente la misma compra de cuentas por cobrar sólo que el factor asume la insolvencia en caso de que el deudor final no liquidara su obligación.

Cuando se firme contrato de factoraje internacional, a proveedores, inmobiliario, etc., el cliente al operar documentos deberá firmar un contrato de factoraje con o sin recurso, lo que nos remite a los dos productos originales. En el capítulo tercero se abarcara información de estos temas.

**Variantes que consisten en la estructura y forma de operación de los mismo, dependiendo del tipo de cobranza pueden ser:**

- 1.- Directa, la realiza el factor directamente
- 2.- Delegada, la cobra el cedente (proveedor) y reporta estos cobros a la empresa de factoraje, la cobranza delegada no existe en operaciones sin recurso puesto que el responsable de la cobranza es el mismo proveedor.

**Forma de cobro de intereses y cargas financieras pudiendo ser:**

- 1.- A descuento en documentos a un solo vencimiento, es decir por anticipado, se descuentan en el momento mismo de la operación.
- 2.- A vencimiento en documentos a un solo vencimiento, en donde las cargas financieras, intereses, etc., se devengarán al momento del vencimiento del mismo.
- 3.- Durante los plazos o vencimientos en documentos con más de un vencimiento, pudiendo ser:
  - a) Pagos nivelados, el monto del pago no varía de un vencimiento a otro (interés y capital en cada pago siendo al principio más el interés que se paga y menos el abono a capital, incrementándose este último en el transcurso del tiempo).
  - b) Pagos decrecientes, el monto del pago va disminuyendo a medida del transcurso del tiempo (interés y capital en cada pago).
  - c) Pagos mensuales de intereses y un solo pago de capital al vencimiento.



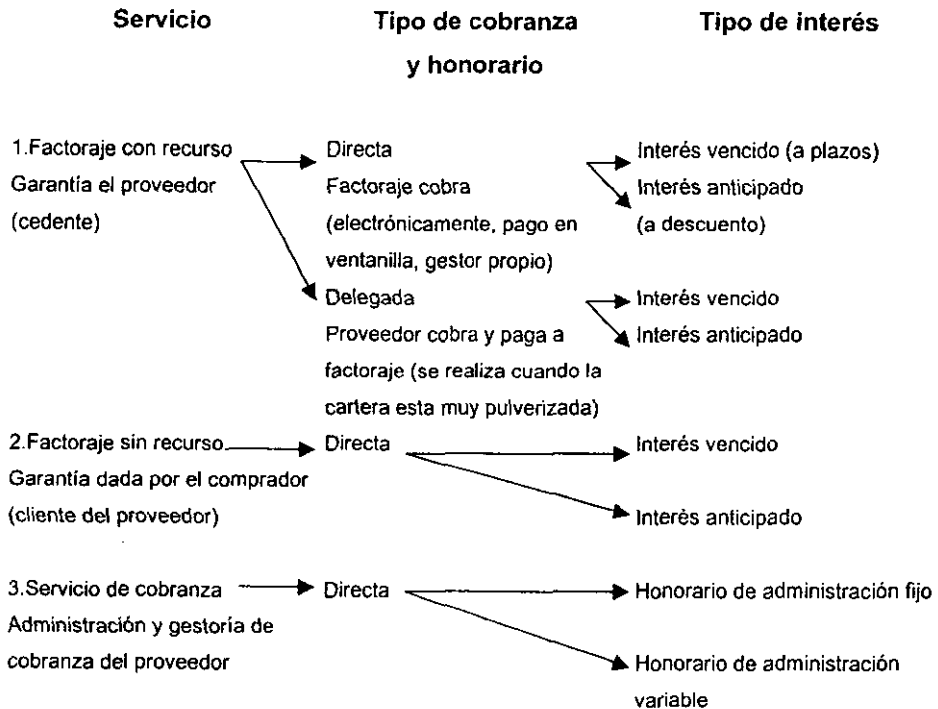
**Tipo de garantías que se requieran entre las que están:**

- 1.- Aval y fianza de personas físicas o morales.
- 2.- Prenda sobre bienes inmuebles, o sobre importes de dinero.
- 3.- Hipoteca o fideicomiso sobre bienes inmuebles.
- 4.- Cartas de garantía.
- 5.- Otras

De estas variables antes descritas dependerá el contenido de un contrato de factoraje, pero es importante destacar que inicialmente la cedente firma un contrato normativo de promesa de cesión de documentos donde se establecieron las bases generales de la operación como el tipo de papel que va a ceder, honorarios por servicio, obligaciones del cedente, obligaciones del factor, etc., el cual una vez aceptado y firmado el cliente podrá realizar las cesiones de documentos que se acompañarán de un contrato de cesión de los documentos que se le conocen como el contrato definitivo.

A continuación se muestra un cuadro donde se esquematiza las modalidades más usadas del factoraje y que fue impartido por la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C.:

## DIVERSIFICACIÓN DEL PRODUCTO DE FACTORAJE



Para que la cesión de los documentos sea ágil y segura se cuenta con una tarjeta de conocimiento de firmas, donde se encuentran registradas las firmas de las personas autorizadas para realizar el endoso de los documentos.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, señala que “Sólo podrá ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes y servicios o ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras”.

Tanto los títulos de crédito como otros documentos que sean operados en factoraje deberán cubrir los siguientes requisitos:

- 1.- Nombre completo del beneficiario, persona a quien pertenecen los beneficios del documento.
- 2.- Nombre completo del deudor que expide el documento, conteniendo como mínimo:
  - Domicilio del deudor.
  - Teléfono y número de fax.
- 3.- Tipo de moneda en que se encuentran documentados los títulos de crédito.
- 4.- En los casos en que exista contrato de compra-venta que respalde la expedición del pagaré, factura, contrarecibo, etc., el número del contrato y una copia del mismo.
- 5.- Condiciones de venta, conteniendo como mínimo:
  - Enganche.
  - Pago mensual (forma del cálculo del pago mensual).
  - Plazo.
  - Fecha de vencimiento.
  - Forma y lugar de pago
- 6.- Obligación del pago.
- 7.- Sellos o leyendas de aceptación, o bien firmas de los obligados

A continuación se muestra en términos generales un pagaré, un contrato normativo de factoraje financiero con recurso y sin recurso y un contrato de factoraje financiero definitivo sin recurso de pago del cliente:

# PAGARE

Por este PAGARE la subscriptora \_\_\_\_\_,  
se obliga incondicionalmente a pagar a \_\_\_\_\_ en su domicilio  
ubicado en \_\_\_\_\_

las siguientes cantidades en sus respectivas fechas de vencimiento:

\$ \_\_\_\_\_  
\$ \_\_\_\_\_  
\$ \_\_\_\_\_  
\$ \_\_\_\_\_  
\$ \_\_\_\_\_  
\$ \_\_\_\_\_

valor recibido en moneda del curso legal de los Estados Unidos Mexicanos.

Queda convenido que la falta de pago de este PAGARE, a su vencimiento, causará intereses moratorios desde la fecha de su vencimiento y hasta la de su total y completo pago calculados por periodos mensuales sobre saldos insolutos a razón del porcentaje que resulte de multiplicar 2.5 (DOS PUNTO CINCO) veces el promedio aritmético de las 4 (CUATRO) últimas Tasas LÍDER consecutivas conocidas semanalmente por cada periodo mensual de mora.

Para efectos de lo estipulado en este PAGARE, se entiende como: **TASA LÍDER**, la que resulte mayor de entre Tasa C.P.P., Tasa CETES, Tasa TIIE, o Tasa SUBSTITUTA. **TASA CPP**, el Costo Porcentual Promedio de Captación en Moneda Nacional (CCP), fijado mensualmente por el Banco de México, y publicado en el Diario Oficial de la Federación. **TASA CETES**, (CET), la tasa de interés correspondiente a la última emisión de Certificados de la Tesorería de la Federación al plazo más cercano de 30 días de la fecha de su aplicación, hecha por la Tesorería de la Federación. **TASA TIIE** (TIIE), la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio determinada por el Banco de México al plazo más cercano al de la fecha de su aplicación y publicada en el Diario Oficial de la Federación. **TASA SUBSTITUTA**, en el supuesto de que cualquiera de las tasas anteriores dejare de ser indicador financiero, serán tasas substitutas aquellas que para tal efecto determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, o bien, el Banco de México. Los intereses pactados en este PAGARE, se calcularán por el número de días naturales transcurridos sobre la base de un año de 360 (TRESCIENTOS SESENTA) días.

Para todo lo relativo al presente PAGARE, la subscriptora se somete a la Jurisdicción de los Tribunales y Leyes componentes del Distrito Federal, o \_\_\_\_\_, renunciando en forma expresa a cualquier otro fuero distinto que en razón de su domicilio presente o futuro pudiera corresponderle, y al efecto, señala como su domicilio presente o futuro pudiera corresponderle, y al efecto, señala como su domicilio el ubicado en: \_\_\_\_\_

Hecho y firmado en: \_\_\_\_\_  
el día \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
"LA SUBSCRIPTORA"

\_\_\_\_\_  
"POR AVAL"

Domicilio Aval \_\_\_\_\_  
ESTE PAGARE EN LOS TÉRMINOS DEL ARTÍCULO 45-G DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y  
ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO Y PROCEDE DEL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO  
NÚMERO \_\_\_\_\_ CELEBRADO CON LA BENEFICIARIA. NO NEGOCIABLE.

## CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO CON RECURSO

**CONTRATO NORMATIVO DE FACTORAJE FINANCIERO CON LA OBLIGACION DE PAGO DEL CLIENTE, (CON RECURSO), QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA EMPRESA DE FACTORAJE "X" S.A. DE C.V. ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CRÉDITO, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA COMO "EL FACTOR", Y POR LA OTRA, (Nombre completo del CLIENTE), Y A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA COMO EL "CLIENTE", AL TENOR DE LAS SIGUIENTES:**

### CLAUSULAS:

**PRIMERA. DEL SERVICIO DE FACTORAJE FINANCIERO:** EL FACTOR conviene con el CLIENTE en prestar a este último el servicio de factoraje financiero, hasta por el monto de la Línea indicada en el Anexo "A" del presente Contrato (Condiciones Generales) que forma parte integrante del mismo.

**SEGUNDA. TRANSMISIÓN DE LOS DERECHOS DE CRÉDITO:** Las partes acuerdan, que la línea de factoraje financiero otorgada por virtud del presente Contrato, podrá ser utilizada por el CLIENTE, previa celebración de los Contratos de Factoraje Financiero definitivos que instrumenten cada disposición, (en lo sucesivo los Contratos definitivos) y por virtud de los cuales, el FACTOR adquirirá del CLIENTE y el CLIENTE transmitirá al FACTOR con su obligación solidaria de pago, los derechos de crédito que el FACTOR elija entre los derechos de crédito documentados a favor del CLIENTE, mismos Contratos que se registrarán por las disposiciones contenidas en el presente instrumento, sus anexos o demás Contratos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos.

**TERCERA. DEL PAGO:** Las partes convienen en que el precio de los Contratos definitivos se calculará al momento mismo de su celebración conforme a las "Condiciones Generales" indicadas en el Anexo "A" del presente Contrato, precio que el FACTOR pagará al CLIENTE, a más tardar dentro de los 3 (TRES) días hábiles bancarios posteriores a la fecha de celebración del Contrato definitivo respectivo, mediante abono a la cuenta de cheques que el CLIENTE lleva con (Indicar sólo una de las siguientes opciones) BANCO "X" S.A., ( ) Cuenta número \_\_\_\_\_, BANCO "Y" S.A., ( ) Cuenta número \_\_\_\_\_. Asimismo, el CLIENTE se obliga a pagar al FACTOR en un plazo que no excederá de 24 (VEINTICUATRO) horas posteriores al pago del precio de los Contratos definitivos, cualquier cantidad que por error u omisión pudiera corresponderle al FACTOR y que le sea entregada en exceso por el pago de los Contratos. El FACTOR podrá cobrar intereses moratorios a la tasa moratoria a que hace referencia el Anexo "A" (Intereses Moratorios), por el periodo que transcurra entre la fecha del pago de la suma entregada en exceso y la fecha de devolución del pago.

**CUARTA. DE LOS DERECHOS DE CRÉDITO:** Sólo podrán ser objeto del presente instrumento y de los Contratos definitivos, todos aquellos derechos de crédito, no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualesquiera otro documento, denominados en moneda nacional, que acrediten la existencia de derechos de crédito a favor del CLIENTE (En lo sucesivo los documentos). El CLIENTE se obliga a entregar al FACTOR toda la documentación que compruebe la existencia de los derechos de crédito transmitidos, así como la necesaria para su cobranza, al momento de celebrar los Contratos en particular, contenido inserto, en el caso de los títulos de crédito, el texto siguiente:

"Páguese valor en propiedad a FACTORAJE "X" S.A. DE C.V., ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CRÉDITO"

Lugar y Fecha

Firma y Nombre del apoderado

En todos los demás documentos diferentes a los señalados anteriormente, el CLIENTE se obliga a entregarlos, de conformidad con el texto siguiente:

"El derecho de crédito que ampara este documento ha sido transmitido a FACTORAJE "X" S.A. DE C.V., ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CRÉDITO, y por consiguiente, el deudor del mismo se obliga a pagar el importe de este crédito al FACTOR, o a persona autorizada que éste designe para tal fin".

Lugar y Fecha

Firma y Nombre del apoderado

**QUINTA. NOTIFICACIÓN:** el factor notificará la transmisión de los documentos, a los deudores de los mismos por cualquiera de las formas señaladas en el artículo 45-k de la ley de organización y actividades auxiliares del crédito, siendo a cargo del cliente todos los gastos en que el factor incurra para cualquier notificación

**SEXTA. GARANTIAS Y OBLIGACIONES DEL CLIENTE:** El CLIENTE se obliga y garantiza que: a). Los derechos de crédito se transmitirá al FACTOR con su obligación solidaria de pago conforme a las disposiciones del Artículo 45-B Fracción II, de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. b). La transmisión de los derechos de crédito comprende la de todos los derechos accesorios a los mismos, de conformidad con el Artículo 45-H de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. c). El CLIENTE garantiza al FACTOR, la existencia y legitimidad de los documentos. d). Los derechos de crédito transmitidos sean pagaderos sólo en las plazas y en las fechas previamente indicadas por el CLIENTE o en las que señalen los mismos documentos. e). Los derechos de crédito transmitidos sean de su exclusiva propiedad y que no hayan sido prometidos o dados en garantía, embargados, pignorados, ni gravados, en manera alguna. f). Los derechos de crédito transmitidos por el CLIENTE se deriven de actividades empresariales relacionadas con la proceduría de bienes, de servicios o de ambos. g). Los bienes o servicios que originen dichos derechos de crédito hayan sido entregados y aceptados por los deudores a su entera satisfacción y que no existirá ninguna reclamación o controversia con respecto de las obligaciones que consten en los documentos. h). No adeudará nada a los deudores de crédito transmitidos y garantizará que éstos no podrán invocar compensación ni rehusarán al FACTOR total o parcialmente el pago de dichos créditos. i). Al momento de la transmisión de los derechos de crédito y durante el plazo de vigencia de los Contratos definitivos, los derechos de crédito transmitidos así como las acciones derivadas de ellos no habrán caducado ni prescrito. j). Notificará al FACTOR cualquier modificación a sus Estatutos Sociales, cualquier revocación, modificación y otorgamiento de poderes, así como cualquier cambio de domicilio, aún cuando éste se localice en la misma plaza. k). Entregará al FACTOR semestralmente sus estados financieros de conformidad con prácticas de contabilidad generalmente aceptadas.

**SÉPTIMA. DE LOS COMPRADORES:** Las partes acuerdan que únicamente serán objeto del presente Contrato aquellos documentos por los COMPRADORES que para tales efectos le sean notificados al CLIENTE por parte del FACTOR.

**OCTAVA. PLAZO DE VIGENCIA DE LOS CONTRATOS DE FACTORAJE FINANCIERO DEFINITIVOS:** (Los Contratos definitivos): Las partes convienen que el plazo de vigencia de los Contratos definitivos, será desde la fecha de su celebración, hasta la fecha de su vencimiento del documento que sea posterior de entre la totalidad de los documentos transmitidos en dicho Contrato, o aquel que, en cada caso, se especificará.

**NOVENA. DE LA OBLIGACIÓN SOLIDARIA DE PAGO Y DE LOS INTERESES MORATORIOS:** En el supuesto de que los deudores no paguen los documentos al FACTOR a su vencimiento, el FACTOR tendrá el derecho de ejercitar en contra de el CLIENTE todas las acciones legales derivadas de la obligación solidaria de pago a que se hace acreedor en la Cláusula Segunda del presente instrumento, obligándose el CLIENTE a pagar los documentos vencidos y no pagados más un interés moratorio que se calculará a partir del vencimiento y hasta su total y completo pago, de conformidad con la tasa de interés moratoria que se señala en el ANEXO "A" del presente Contrato, bajo el rubro "Intereses Moratorios".

**DECIMA. DEL PAGO INDEBIDO AL CLIENTE:** En el supuesto de que los deudores paguen indebidamente al CLIENTE cualesquiera de los documentos transmitidos al FACTOR (en lo sucesivo denominado el "pago indebido"), el CLIENTE se obliga: a). Dar aviso al FACTOR del pago indebido dentro de los tres días hábiles siguientes a la fecha de dicho pago (en lo sucesivo denominado el "plazo de entrega"). b). Entregar el pago indebido al FACTOR en sus oficinas dentro del plazo de entrega. En el supuesto de que el CLIENTE no entregue al FACTOR el pago indebido, el CLIENTE pagará al FACTOR intereses moratorios sobre el pago indebido, a partir del día siguiente del plazo de entrega y hasta su total y completo pago, con base en la tasa de interés moratorio que se señale en el ANEXO "A" del presente Contrato bajo el rubro de "Intereses Moratorios".

**DECIMA PRIMERA. CASOS DE TERMINACIÓN ANTICIPADA:** El FACTOR tendrá el derecho de dar por terminado el presente Contrato exigiendo el cumplimiento anticipado de las obligaciones contraídas por virtud del mismo, o los demás Contratos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, si el CLIENTE no cumple en tiempo con sus obligaciones fiscales o es declarado en estado de quiebra, concurso o suspensión de pagos, resultase insolvente (independientemente de la forma en que se pruebe dicha insolvencia), fueren intervenidos o embargados la totalidad o parte sustancial de sus activos, ceda la totalidad o parte de sus activos a favor de terceros acreedores, sea emplazado a huelga, o si en cualquiera forma o por cualquier causa se viese impedido de realizar sus actividades normales. En caso de terminación las partes quedarán liberadas de sus respectivas obligaciones para transmitir o adquirir documentos en los términos del presente Contrato o los demás Contratos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, pero subsistirán todos los efectos ya producidos por estos últimos, hasta el momento de su terminación y cumplimiento.

**DECIMA SEGUNDA. DERECHO DE RETENCIÓN:** El FACTOR tendrá el derecho de conservar y retener todas las cantidades adecuadas al CLIENTE, si éste incumple con cualquiera de las disposiciones del presente Contrato y hasta en tanto a satisfacción del FACTOR con lo estipulado en el mismo.

**DECIMA TERCERA. CASOS DE RESCISIÓN:** El FACTOR podrá exigir el cumplimiento del presente Contrato, de los Contratos definitivos, o los demás Contratos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, o rescindirlos, a su elección, en los siguientes casos: a). Por violaciones o incumplimiento por parte del CLIENTE de cualquiera de las obligaciones a su cargo, asumidas en este Contrato, en los Contratos definitivos o en los convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos. b). De resultar incorrecta cualquier manifestación o declaración de el CLIENTE hecha en éste o cualquier Contrato definitivo, o en los demás convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, inclusive el transmitir documentos sabiendo que el importe del mismo está sujeto a un descuento o ajuste de cualquier índole. c). De encontrarse vencido más del 25% (VEINTICINCO POR CIENTO) de los documentos a favor del CLIENTE, transmitidos o no al FACTOR. d). De que el CLIENTE hubiere transmitido documentos a cargo de su matriz, sucursales, subsidiarias o filiales, o cuando transmita documentos derivados de ventas a consignación, comisión o aquellas que se puedan considerar como tales.

**DECIMA CUARTA. DEL MARGEN DE RESERVA (AFORO):** Las partes acuerdan que el FACTOR, podrá deducir del valor nominal de los documentos que se le transmitan, un porcentaje igual al indicado en el Anexo "A" como "Margen de Reserva", que quedará en poder del FACTOR, para garantizar el detrimento del valor de los derechos de crédito al momento de su pago. Asimismo, las partes acuerdan que los saldos existentes a favor del CLIENTE sobre dicho margen de reserva, no causarán interés alguno a cargo del FACTOR, y que sólo será devuelto al CLIENTE, hasta que el comprador o cualquiera de los obligados de los documentos, hubiere pagado al FACTOR, el importe total de los mismos.

**DECIMA QUINTA. ADMINISTRACIÓN Y COBRANZA DE LOS DOCUMENTOS:** La administración y cobranza de los documentos en donde consten los derechos de crédito transmitidos al FACTOR se realizará por esta misma parte.

**DECIMA SEXTA. DAÑOS Y PERJUICIOS:** En caso de rescisión de este Contrato por las causas establecidas en el mismo, el CLIENTE además de reembolsar las cantidades recibidas en pago del precio de los documentos transmitidos en los Contratos definitivos, será responsable del pago de los daños y perjuicios que sufra el FACTOR con motivo del incumplimiento del Contrato o de la resolución anticipada del mismo.

**DECIMA SÉPTIMA. NO-ACEPTACIÓN:** El hecho de que el FACTOR no ejercite su derecho de rescindir este Contrato, o no exija al CLIENTE el cumplimiento de cualquier obligación a su cargo establecida en el mismo, en los Contratos definitivos, o en los demás convenios o actos jurídicos que de estén deriven, no implicará, en forma alguna, la aceptación de dicho incumplimiento ni la renuncia a sus derechos o a la modificación, en cualquier forma, de este Contrato.

**DECIMA OCTAVA. DERECHOS ADICIONALES:** Sin perjuicio de lo estipulado en las Cláusulas anteriores, el FACTOR tendrá derecho a los siguientes: a) Si algún deudor del CLIENTE o algún tercero se opusiere a la validez de este Contrato, los Contratos definitivos, o en los demás convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, el CLIENTE será responsable ante el FACTOR por el importe total de los derechos de crédito cuya transmisión estuviere y a restituir de inmediato, todas las cantidades que hubiere recibido a cuenta del precio de dichos documentos, más una pena convencional equivalente al porcentaje señalado en el ANEXO "A" del presente Contrato, bajo el rubro "Intereses Moratorios", por día sobre el saldo insoluto de los créditos convertidos, computándose dicha pena a partir de la fecha en que surja la oposición a la transmisión y hasta que el CLIENTE reintegre las cantidades recibidas en pago. b) Si algún deudor rehusa a pagar, total o parcialmente, los créditos transmitidos, el CLIENTE deberá cubrir de inmediato y en cheque a favor del FACTOR, el importe de los créditos vencidos y no pagados por los deudores o, a su elección, el FACTOR podrá afectar cualquier saldo que tenga a favor del CLIENTE.

**DECIMA NOVENA. GARANTIAS ADICIONALES:** El FACTOR podrá solicitar al CLIENTE la suscripción de uno ó varios pagares a la orden del FACTOR por el importe total de las obligaciones sumidas por el mismo CLIENTE, haciéndose constar en dichos documentos, su procedencia de manera que queden suficientemente identificados. Estos pagarés ser "no negociables" y no se considerarán como pago o dación en pago de las obligaciones que documenten.

**VIGESIMA. HONORARIOS POR SERVICIOS FINANCIEROS Y ADMINISTRACIÓN Y COBRANZA:** El CLIENTE se obliga pagar al FACTOR por cada Contrato definitivo, en la fecha de su celebración, una cantidad como honorarios por servicios financieros y/o por administración y cobranza de los documentos de conformidad con el porcentaje establecido en el ANEXO "A", bajo el rubro "Honorarios por Servicios Financieros" y/o "Administración y Cobranza", bajo las siguientes condiciones:

- a) Tratándose de operaciones "A Descuento". El CLIENTE pagará una cantidad que se aplicará al valor nominal de los derechos de crédito adquiridos, menos un descuento que se calculará de conformidad con los honorarios por servicios financieros indicados en el Anexo "A" del presente Contrato, bajo el rubro de "Honorarios por Servicios Financieros", o bien. En caso de que el FACTOR y el CLIENTE, convengan en que el precio de los derechos de crédito transmitidos se pague en una o varias fechas diferentes a la celebración del Contrato definitivo, el descuento se calculará por cada pago parcial igualmente en base a los honorarios por servicios financieros indicados en el Anexo "A" del presente Contrato, bajo el rubro de "Honorarios por Servicios Financieros".
- b) Tratándose de operaciones "A Vencimiento". Como contraprestación por los derechos de crédito que el CLIENTE transmita y el FACTOR adquiriera en cada Contrato definitivo, se establecerá un precio que se aplicará al saldo insoluto de los derechos de crédito al momento de su transmisión, menos el porcentaje resultante por "Honorarios por Administración y Cobranza", mientras que los "Honorarios por Servicios Financieros", salvo la comisión pactada, se devengará y será pagados por el CLIENTE de manera mensual y se calcularán sobre saldos insolutos. Asimismo, las partes acuerdan que la tasa de interés moratorio en caso de incumplimiento a cualquiera de los pagos mensuales, será igual al "Interés Moratorio" que se indica en el Anexo "A".

**VIGESIMA PRIMERA. IMPUESTOS:** Todos los pagos que deba efectuar el CLIENTE al FACTOR, de conformidad con los términos del presente Contrato y de su ANEXO, o los demás Contratos definitivos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, deberán ser efectuados libres de cualquier deducción por concepto de cualquier impuesto, tributo, carga o retención establecidos por México o por cualquier subdivisión política de México, así como libres de cualquier responsabilidad fiscal o de cualquier otro tipo en relación con los mismos.

**VIGESIMA SEGUNDA. NULIDAD:** La nulidad o invalidez de cualquiera de las Cláusulas de este Contrato, o los demás Contratos definitivos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, no afectará la validez de las demás obligaciones contenidas en ellos o derivadas de los mismos.

**VIGESIMA TERCERA. VIGENCIA:** El presente Contrato estará en vigor por un plazo igual al señalado en el ANEXO "A" de este Contrato, bajo el rubro "Vigencia de la Línea". Este Contrato se renovará automáticamente por períodos iguales, salvo que cualquiera de las partes comunique a la otra, por escrito, su deseo de darlo por terminado con 30 (TREINTA) días de anticipación a la expiración del plazo que corresponda.

**VIGESIMA CUARTA. DOMICILIOS:** Todas las comunicaciones que se dirijan entre las partes con motivo del presente Contrato, los Contratos definitivos o por cualquiera de sus ANEXOS, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, deberán hacerse a los domicilios respectivos que se señalan en el ANEXO "A", "Condiciones Generales" del presente Contrato bajo el rubro "Domicilios".

**VIGESIMA QUINTA. JURISDICCIÓN:** Para cualquier controversia que surgiese con motivo del presente instrumento, los Contratos definitivos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, las partes se someten a la Jurisdicción de los Tribunales competentes de sus respectivos domicilios sociales, a elección del actor, renunciando en forma expresa a cualquier otra que pudiera corresponderles por razón de sus domicilios presentes o futuros.

Ambas partes manifiestan estar legalmente constituidas de conformidad con las Leyes de la República Mexicana, y lo acreditan con sus escrituras constitutivas así como las reformas posteriores a la misma. De la misma forma, los Representantes Legales de ambas partes manifiestan que cuentan con la capacidad legal y las facultades suficientes para la celebración del presente Contrato, facultades que señalan se encuentran vigentes y sin modificación o limitación alguna a esta fecha y firman de este instrumento en la Ciudad de \_\_\_\_\_, el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ de mil novecientos noventa y \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
"EL FACTOR"  
FACTORAJE "X" S.A. DE C.V.  
ORGANIZACIÓN AUXILIAR DE CRÉDITO

\_\_\_\_\_  
"EL CLIENTE"

\_\_\_\_\_  
(Nombre(s) y Firma(s) y Cargo(s) del (de los) Representante(s)  
Facultado(s) para Celebrar Actos de Administración y  
Suscribir Títulos de Crédito).



ANEXO "A"  
CONDICIONES GENERALES

QUE FORMAN PARTE INTEGRANTE DEL CONTRATO IDENTIFICADO CON EL NÚMERO DE CUENTA DE CHEQUES \_\_\_\_\_ QUE CELEBRAN POR UNA PARTE FACTORAJE "X" S.A. DE C.V., ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CRÉDITO, EN SU CÁRACTER DE "FACTOR" Y POR LA OTRA PARTE (NOMBRE COMPLETO DEL CLIENTE) \_\_\_\_\_ EN SU CÁRACTER DE "CLIENTE".

- A) LÍMITE DE LA LÍNEA: LA LÍNEA AUTOMÁTICA DE FACTORAJE FINANCIERO OTORGADA A LOS COMPRADORES AUTORIZADOS.
- B) MARGEN DE RESERVA (AFORO): TÍTULOS DE CRÉDITO NO APLICA  
OTROS DOCUMENTOS VARIABLE
- C) HONORARIOS POR SERVICIOS FINANCIEROS: VARIABLE.
- D) INTERESES MORATORIOS: SE CALCULARAN DE ACUERDO A LAS SIGUIENTES CONDICIONES:
- a) OPERACIONES A DESCUENTO: 1) PARA OPERACIONES DE TASA FIJA ES EL RESULTADO QUE SE PRODUZCA DE MULTIPLICAR POR EL NÚMERO 2.5 (DOS PUNTO CINCO) LA TASA LÍDER.
- b) OPERACIONES A VENCIMIENTO: 1) PARA OPERACIONES DE TASA VARIABLE ES EL RESULTADO QUE SE PRODUZCA DE MULTIPLICAR POR EL NÚMERO DOS (DOS) LA TASA ORDINARIA. 2) PARA OPERACIONES DE TASA FIJA ES EL RESULTADO QUE SE PRODUZCA DE MULTIPLICAR POR EL NÚMERO 2.5 (DOS PUNTO CINCO) LA TASA LÍDER.
- E) PARA EFECTOS DE LO ESTIPULADO EN EL PRESENTE CONTRATO, SE ENTIENDE COMO: TASA LÍDER: La que resulte mayor de entre TASA CCP, TASA CETES, TASA TIIE o TASA SUBSTITUTA, TASA CPP, (CPP): El Costo Porcentual Promedio de Captación en Moneda Nacional, fijado mensualmente por el Banco de México, y publicado en el Diario Oficial de la Federación. TASA CETES (CET): La tasa de interés correspondiente a la última emisión de Certificados de la Tesorería de la Federación, al plazo más cercano de 30 días de la fecha de aplicación, hecha por la Tesorería de la Federación. TASA TIIE (TIIE): La Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio determinada por el Banco de México al plazo más cercano al de la fecha de su aplicación y publicada en el Diario Oficial de la Federación. TASA SUBSTITUTA: En el supuesto de que cualquiera de las tasas anteriores dejare de ser indicador financiero, serán tasas substitutas aquellas que para tal efecto determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, o bien, el Banco de México.
- F) VIGENCIA DE LA LÍNEA: 1 (UN) AÑO RENOVABLE AUTOMÁTICAMENTE POR PERÍODOS IGUALES BAJO LAS MISMAS CONDICIONES HASTA UN PLAZO MÁXIMO DE TRES AÑOS.
- G) PLAZO MÁXIMO DE OPERACIÓN: 120 (CIENTO VEINTE) DÍAS.
- H) DOMICILIOS: DOMICILIO COMPLETO DE LA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO \_\_\_\_\_  
CLIENTE (DOMICILIO COMPLETO DEL CLIENTE) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
"EL FACTOR"  
FACTORAJE "X" S.A. DE C.V.  
ORGANIZACIÓN AUXILIAR DE CRÉDITO

\_\_\_\_\_  
"EL CLIENTE"

(Nombre(s) y Firma(s) y Cargo(s) del (de los) Representante(s)  
Facultado(s) para Celebrar Actos de Administración y  
Subscribir Títulos de Crédito).

## CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO SIN RECURSO

CONTRATO NORMATIVO DE FACTORAJE FINANCIERO SIN LA OBLIGACIÓN DE PAGO DEL CLIENTE, (SIN RECURSO), QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA EMPRESA DE FACTORAJE "X" S.A. DE C.V. ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CRÉDITO, A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA COMO "EL FACTOR", Y POR LA OTRA, LA PERSONA MORAL O FÍSICA QUE AL FINAL DEL PRESENTE CONTRATO FIRMA, Y A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA COMO EL "CLIENTE", AL TENOR DE LAS SIGUIENTES:

### ANTECEDENTES:

#### A. Declara FACTORAJE "X"

- I. Que es una Sociedad Mercantil Anónima, constituida de acuerdo con la Leyes de la República Mexicana, según consta en la Escritura Pública número 16, 112 de fecha 23 de octubre de 1987, otorgada ante la fe del LIC. BENJAMIN CASTILLO TORIZ, Notario Público número 23 de México, Distrito Federal, e inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio de la misma entidad, bajo el Folio Mercantil número 114245, de fecha 5 de abril de 1999.
- II. Que su objeto social consiste entre otros en, celebrar Contratos de factoraje financiero
- III. Que su domicilio social se encuentre ubicado en la Ciudad de México, Distrito Federal, con oficinas en Reforma número 86, Colonia Alta Vista, México, Distrito Federal, C.P. 11510.
- IV. Que ha celebrado con EMPRESA "X", S.A. DE C.V., en lo sucesivo y para efectos de este se le identificará como "ENTERPRISE", así como con EMPRESA "Y", S.A. DE C.V., en lo sucesivo y para los efectos de este se le identificará como "COMPANY", en su conjunto a ambas sociedades se les denominará como los "COMPRADORES", un CONTRATO individual por el cual, FACTORAJE "X" se ha comprometido para con los "COMPRADORES" en adquirir los DERECHOS DE CRÉDITO a cargo de estos últimos y a favor de sus proveedores; asimismo, se convino un procedimiento con cada uno de ellos para efectuar la transmisión de los derechos de crédito por parte de los proveedores a FACTORAJE "X"; en los contratos antes relacionado, los "COMPRADORES" y FACTORAJE "X" se transfieren información por diversos medios electrónicos, misma que puede estar impresa o no, respecto de los DERECHOS DE CRÉDITO a cargo de dichos "COMPRADORES".

#### B. Declara el "CLIENTE"

- I. Que es una persona física con actividades empresariales o, que es una Sociedad Mercantil, constituida de acuerdo con las Leyes de los Estados Unidos Mexicanos.
- II. Que sus principales actividades o su objeto social consiste entre otros en la proveeduría de bienes de servicios o de ambos, para el caso de que sea persona física o moral respectivamente.
- III. Que su domicilio y/o principal oficina se encuentre ubicado en el lugar que se especificó en el ANEXO "A", bajo el rubro de "DOMICILIOS".
- IV. Que conoce el sistema en particular que los "COMPRADORES" y FACTORAJE "X" han implementado, para apoyo a los proveedores de los primeros, entre los que se encuentra el "CLIENTE", por el cual, este último transmite a el FACTORAJE "X" los derechos de crédito a cargo de los "COMPRADORES", en la forma y términos que en este instrumento se estipulan.

### DEFINICIONES:

Las partes acuerdan que los conceptos que se detallan a continuación y se contienen en el cuerpo de este contrato, tendrán el siguiente significado:

- I. **1 CONTRATO DEFINITIVO DE FACTORAJE FINANCIERO.** Es el acto jurídico por virtud del cual el "CLIENTE" TRANSMITE A FACTORAJE "X" los derechos de crédito a cargo de los "COMPRADORES", por cualquier acuerdo o comunicado escrito, verbal, telefónico, vía fax o a través de cualquier medio electrónico, de computo o telecomunicación.
- II. **DERECHOS DE CRÉDITO.** Es toda aquella obligación de pago a cargo de los "COMPRADORES", documentada o no, que tenga a su favor el "CLIENTE", cuyo origen sea la proveeduría de bienes y/o el otorgamiento de servicios, por parte de este último a los "COMPRADORES".
- III. **LGOAAC.** Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.
- IV. **NIP.** Número de Identificación de Proveeduría. Es el número de identificación de cada DERECHO DE CRÉDITO a favor del "CLIENTE" y, que de manera confidencial le dan a conocer en lo individual los "COMPRADORES" al "CLIENTE".

Expuesto lo anterior, las partes desean celebrar el presente Contrato de acuerdo con las siguientes:

## CLAUSULAS:

**PRIMERA. DE LOS CONTRATOS DE FACTORAJE FINANCIERO:** FACTORAJE "X" conviene con el "CLIENTE" en celebrar en lo futuro y en forma continua contratos de factoraje financiero definitivos por virtud de los cuales este último transmite a favor del primero los DERECHOS DE CRÉDITO de los cuales sea titular, emitidos a su favor única y exclusivamente a cargo de los "COMPRADORES", de conformidad con las condiciones generales que se señalan en el Anexo "A" del presente Contrato, (Condiciones Generales) que forma parte integrante del mismo.

**SEGUNDA. TRANSMISIÓN DE LOS DERECHOS DE CRÉDITO:** Las partes acuerdan, que la celebración de contratos de factoraje financiero definitivos por virtud de los cuales el "CLIENTE" transmitirá a favor del FACTORAJE "X" los diversos DERECHOS DE CRÉDITO a cargo de los "COMPRADORES", se llevará a cabo de acuerdo y mediante el procedimiento que se detalla a continuación:

- I. Los "COMPRADORES" darán a conocer al "CLIENTE" confidencialmente el NIP de cada DERECHO DE CRÉDITO.
- II. El "CLIENTE" notificará vía telefónica al FACTORAJE "X", su voluntad para llevar a cabo la transmisión de el (los) DERECHO(S) DE CRÉDITO, indicándole el NIP de cada uno de ellos. Para tales efectos el "CLIENTE" se obliga a confirmar su voluntad mediante la suscripción por escrito y envío en original, por fax o cualquier otro medio electrónico, del contrato de factoraje financiero definitivo enviado al fax que al Ejecutivo de Cuenta de FACTORAJE "X" le asignará con anticipación (Un ejemplo de dicho contrato de factoraje financiero definitivo se anexa al presente instrumento como el anexo B); acuerdo de voluntades que en dicho contrato de factoraje financiero definitivo se plasma y que las partes convienen surta todos sus efectos legales a que haya lugar en la forma y términos aquí pactados.
- III. Para el caso de los DERECHOS DE CRÉDITO a cargo de "ENTERPRISE", una vez recibido el contrato de factoraje financiero definitivo al cual se hace alusión en el punto próximo anterior, FACTORAJE "X" procederá al pago del contrato de factoraje financiero definitivo de conformidad con la cláusula siguiente, sirviendo como aceptación de la operación de factoraje por parte de FACTORAJE "X", el depósito a la cuenta de cheques que al final del presente contrato se señala y que el "CLIENTE" tiene aperturada la institución de crédito indicada, o bien mediante la entrega del cheque que gire FACTORAJE "X" a favor del "CLIENTE".
- IV. Para el caso de los DERECHOS DE CRÉDITO a cargo de "COMPANY", una vez recibido el contrato de factoraje financiero definitivo al cual se hace alusión en el punto segundo anterior, FACTORAJE "X" procederá a confirmar los DERECHOS DE CRÉDITO identificados con el NIP con "COMPANY", el cual confirmará a FACTORAJE "X" el mismo día, si los datos proporcionados del NIP son veraces, esto es, quien es el titular, los importes, fecha de vencimiento y, demás datos que dichas partes consideren necesarias; hecho lo cual, FACTORAJE "X" procederá al pago del contrato de factoraje financiero definitivo de conformidad con la cláusula siguiente, sirviendo como aceptación de la operación de factoraje por parte de FACTORAJE "X", el depósito a la cuenta de cheques que al final del presente contrato se señala y que el "CLIENTE" tiene aperturada la institución de crédito indicada, o bien mediante la entrega del cheque que gire FACTORAJE "X" a favor del "CLIENTE", en caso contrario, esto es, que "COMPANY" no confirme los DERECHOS DE CRÉDITO del NIP, FACTORAJE "X" rechazará la propuesta del "CLIENTE" y, cualquier oferta efectuada, se tendrá por no hecha para todos los efectos legales a que haya lugar.

**TERCERA. DEL PAGO:** Las partes convienen en que el precio de los Contratos definitivos se calculará al momento mismo de su celebración conforme a las "Condiciones Generales" indicadas en el Anexo "A" del presente Contrato, precio que FACTORAJE "X" pagará al "CLIENTE", a más tardar dentro de los 3 (TRES) días hábiles bancarios posteriores a la fecha de celebración del Contrato definitivo respectivo, mediante abono a la cuenta de cheques que el "CLIENTE" lleva con la institución de crédito que, al final del presente contrato señala, o bien mediante la entrega del cheque que gire FACTORAJE "X" a favor del "CLIENTE".

Asimismo, el "CLIENTE" se obliga a pagar a FACTORAJE "X" en un plazo que no excederá de 24 (VEINTICUATRO) horas posteriores al pago del precio de los Contratos definitivos, cualquier cantidad que por error u omisión pudiera corresponderle a FACTORAJE "X" y que le sea entregada en exceso por el pago de los Contratos. FACTORAJE "X" podrá cobrar intereses moratorios a la tasa moratoria a que hace referencia el Anexo "A" (Intereses Moratorios), por el período que transcurra entre la fecha del pago de la suma entregada en exceso y la fecha de devolución del pago.

**CUARTA. HONORARIOS POR SERVICIOS FINANCIEROS:** El "CLIENTE" se obliga a pagar a FACTORAJE "X" por cada contrato definitivo de factoraje financiero, en la fecha de su celebración, una cantidad como honorarios por servicios financieros.

En consecuencia de lo anterior, el "CLIENTE" pagará una cantidad que se aplicará al valor nominal de los derechos de crédito adquiridos por cada contrato definitivo, menos un descuento que se calculará de conformidad con los honorarios por servicios financieros pactados al momento de la celebración de cada contrato definitivo. El "CLIENTE" en este acto autoriza que dichos cargos le sean deducidos del valor del precio de cada contrato de factoraje financiero definitivo.

**QUINTA. MANIFESTACIÓN Y GARANTÍAS DEL CLIENTE:** El "CLIENTE" manifiesta y garantiza que: a). Los derechos de crédito se transmitirán al FACTORAJE "X" sin su obligación solidaria de pago conforme a las disposiciones del Artículo 45-B Fracción I, de la LGOAAC, sin embargo con fundamento en el Artículo 45-Factoraje de la citada LGOAAC, responderá por el detrimento de los mismos aún cuando dicho detrimento implique una disminución en su valor del 100% (cien por ciento). b). La transmisión de los derechos de crédito comprende la de todos los derechos accesorios a los mismos, de conformidad con el Artículo 45-H de la LGOAAC. c). El "CLIENTE" garantiza la existencia y legitimidad de los derechos de crédito. d). Los derechos de crédito transmitidos sean pagaderos sólo en las plazas y en las fechas previamente indicadas por el "CLIENTE". e). Los derechos de crédito transmitidos sean de su exclusiva propiedad y que no hayan sido prometidos o dados en garantía, embargados, pignorados, ni gravados, en manera alguna. f). Los derechos de crédito transmitidos por el "CLIENTE" se deriven de actividades empresariales relacionadas con la proceduría de bienes, de servicios o de ambos. g). Los bienes o servicios que originen dichos derechos de crédito hayan sido entregados y aceptados por los "COMPRADORES" a su entera satisfacción y que no existirá ninguna reclamación o controversia con respecto de las obligaciones que consten en los derechos de crédito. h). No adeudará nada a los "COMPRADORES" y garantizará que ésta empresa no podrán invocar compensación ni rehusarán a FACTORAJE "X" total o parcialmente el pago de dichos créditos. i). Al momento de la transmisión de los derechos de crédito y durante el plazo de vigencia de los contratos definitivos de factoraje financiero, los derechos de crédito transmitidos así como las acciones derivadas de ellos no habrán caducado ni prescrito. j). Notificará al FACTORAJE "X" cualquier revocación, modificación y otorgamiento de poderes, así como cualquier cambio de domicilio, aún cuando éste se localice en la misma plaza.

**SEXTA. DE LA TRANSMISIÓN DE LOS CHEQUES:** El "CLIENTE" en este acto cede a FACTORAJE "X", en los términos del artículo 25 (VEINTICINCO) de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, los derechos de cobro de todos los cheques que, los "COMPRADORES" le expidan a la orden del "CLIENTE" como pago por la proceduría de bienes y/o servicios, y que incluyan cualquiera de las siguientes leyendas de manera enunciativa más no limitativa se puedan insertar a los cheques mencionados: "NO NEGOCIABLE", "NO A LA ORDEN", o "PARA ABONO EN CUENTA DEL BENEFICIARIO".

**SÉPTIMA. PLAZO DE VIGENCIA DE LOS CONTRATOS DE FACTORAJE FINANCIERO DEFINITIVOS:** (Los Contratos definitivos): Las partes convienen que el plazo de vigencia de los Contratos definitivos, será desde la fecha de su celebración, hasta la fecha de su vencimiento del documento que sea posterior de entre la totalidad de los derechos de crédito transmitidos en dicho Contrato, o aquel que, en cada caso, se especificará.

**OCTAVA. DEL PAGO INDEBIDO AL CLIENTE:** En el supuesto de que los "COMPRADORES" paguen indebidamente al "CLIENTE" cualesquiera de los derechos de crédito transmitidos al FACTORAJE "X" (en lo sucesivo denominado el "pago indebido"), el "CLIENTE" se obliga: a). Dar aviso a FACTORAJE "X" del pago indebido dentro de los tres días hábiles siguientes a la fecha de dicho pago (en lo sucesivo denominado el "plazo de entrega"). b). Entregar el pago indebido a FACTORAJE "X" en sus oficinas dentro del plazo de entrega. En el supuesto de que el "CLIENTE" no entregue a FACTORAJE "X" el pago indebido, el "CLIENTE" pagará a FACTORAJE "X" intereses moratorios sobre el pago indebido, a partir del día siguiente del plazo de entrega y hasta su total y completo pago, con base en la Tasa de interés moratorio que se señale en el ANEXO "A" del presente Contrato bajo el rubro de "Intereses Moratorios".

**NOVENA. CASOS DE TERMINACIÓN ANTICIPADA:** FACTORAJE "X" tendrá el derecho de dar por terminado el presente Contrato exigiendo el cumplimiento anticipado de las obligaciones contraídas por virtud del mismo, o los demás Contratos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, si el "CLIENTE" no cumple en tiempo con sus obligaciones fiscales o es declarado en estado de quiebra, concurso o suspensión de pagos, resultase insolvente (independientemente de la forma en que se pruebe dicha insolvencia), fueren intervenidos o embargados la totalidad o parte sustancial de sus activos, ceda la totalidad o parte de sus activos a favor de terceros acreedores, sea emplazado a huelga, o si en cualquiera forma o por cualquier causa se viere impedido de realizar sus actividades normales. En caso de terminación las partes quedarán liberadas de sus respectivas obligaciones para transmitir o adquirir derechos de crédito en los términos del presente Contrato o los demás Contratos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, pero subsistirán todos los efectos ya producidos por estos últimos, hasta el momento de su terminación y cumplimiento.

**DECIMA. DERECHO DE RETENCIÓN:** FACTORAJE "X" tendrá el derecho de conservar y retener todas las cantidades adecuadas al "CLIENTE", si éste incumple con cualquiera de las disposiciones del presente Contrato y hasta en tanto a satisfacción de FACTORAJE "X" con lo estipulado en el mismo.

**DECIMA PRIMERA. CASOS DE RESCISIÓN:** FACTORAJE "X" podrá exigir el cumplimiento del presente Contrato, de los Contratos definitivos, o los demás Contratos, convenios u actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, o rescindirlos, a su elección, en los siguientes casos: a). Por violaciones o incumplimiento por parte del "CLIENTE" de cualquiera de las obligaciones a su cargo, asumidas en este Contrato, en los Contratos definitivos, o en los convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos. b). De resultar incorrecta cualquier manifestación o declaración de el "CLIENTE" hecha en éste o cualquier Contrato definitivo, o en los demás convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, inclusive el transmitir documentos sabiendo que el importe del mismo está sujeto a un descuento o ajuste de cualquier índole. c). De encontrarse vencido más del 25% (VEINTICINCO POR CIENTO) de los derechos de crédito a favor del "CLIENTE", transmitidos o no a FACTORAJE "X". d). De que el "CLIENTE" hubiere transmitido derechos de crédito derivados de ventas a consignación, comisión o aquellas que se puedan considerar como tales.

**DECIMA SEGUNDA. ADMINISTRACIÓN Y COBRANZA DE LOS DOCUMENTOS:** La administración y cobranza de los derechos de crédito transmitidos al FACTORAJE "X" se realizará por está misma parte.

**DECIMA TERCERA. DAÑOS Y PERJUICIOS:** En caso de rescisión de este Contrato por las causas establecidas en el mismo, el "CLIENTE" además de reembolsar las cantidades recibidas en pago del precio de los derechos de crédito transmitidos en los Contratos definitivos de factoraje financiero, será responsable del pago de los daños y perjuicios que sufra FACTORAJE "X" con motivo del incumplimiento del Contrato o de la resolución anticipada del mismo.

**DECIMA CUARTA. NO-ACEPTACIÓN:** El hecho de que FACTORAJE "X" no ejercite su derecho de rescindir este Contrato, o no exija al "CLIENTE" el cumplimiento de cualquier obligación a su cargo establecida en el mismo, en los Contratos definitivos, o en los demás convenios o actos jurídicos que de estén deriven, no implicará, en forma alguna, la aceptación de dicho incumplimiento ni la renuncia a sus derechos o a la modificación, en cualquier forma, de este Contrato.

**DECIMA QUINTA. IMPUESTOS:** Todos los pagos que deba efectuar el "CLIENTE" a FACTORAJE "X", de conformidad con los términos del presente Contrato y de su ANEXO, o los demás Contratos definitivos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, deberán ser efectuados libres de cualquier deducción por concepto de cualquier impuesto, tributo, carga o retención establecidos por México o por cualquier subdivisión política de México, así como libres de cualquier responsabilidad fiscal o de cualquier otro tipo en relación con los mismos.

**DECIMA SEXTA. NULIDAD:** La nulidad o invalidez de cualquiera de las Cláusulas de este Contrato, o los demás Contratos definitivos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, no afectará la validez de las demás obligaciones contenidas en ellos o derivadas de los mismos.

**DECIMA SÉPTIMA. VIGENCIA:** El presente Contrato estará en vigor por un plazo igual al señalado en el ANEXO "A" de este Contrato, bajo el rubro "Vigencia de la Línea". Este Contrato se renovará automáticamente por periodos iguales, salvo que cualquiera de las partes comunique a la otra, por escrito, su deseo de darlo por terminado con 30 (TREINTA) días de anticipación a la expiración del plazo que corresponda.

**DECIMA OCTAVA. DOMICILIOS:** Todas las comunicaciones que se dirijan entre las partes con motivo del presente Contrato, los Contratos definitivos o por cualquiera de sus ANEXOS, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, deberán hacerse a los domicilios respectivos que se señalan en el ANEXO "A", "Condiciones Generales" del presente Contrato bajo el rubro "Domicilios".

**DECIMA NOVEA. JURISDICCIÓN:** Para cualquier controversia que surgiese con motivo del presente instrumento, los Contratos definitivos, convenios o actos jurídicos que sean consecuencia de los mismos, las partes se someten a la Jurisdicción de los Tribunales competentes de sus respectivos domicilios sociales, a elección del actor, renunciando en forma expresa a cualquier otra que pudiera corresponderles por razón de sus domicilios presentes o futuros.

Los representantes legales de las partes manifiestan que sus representantes están legalmente constituidas de conformidad con las Leyes de la República Mexicana, y lo acreditan con las escrituras constitutivas así como las reformas posteriores a las mismas. De la misma forma, los representantes legales manifiestan que cuentan con la capacidad legal y las facultades suficientes para la celebración del presente Contrato, facultades que señalan se encuentran vigentes y sin modificación o limitación alguna a esta fecha; para el caso de que el "CLIENTE" sea persona física, manifiesta de igual forma que, cuenta con las facultades necesarias y suficientes para la celebración de este contrato, y no necesitar de autorización alguna, aún para el caso de estar casado de bienes mancomunados, por lo que firman este instrumento en la Ciudad de \_\_\_\_\_, el día \_\_\_\_\_ del mes de \_\_\_\_\_ de mil novecientos noventa y \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
"EL FACTOR"  
FACTORAJE "X" S.A. DE C.V.  
ORGANIZACIÓN AUXILIAR DE CRÉDITO

\_\_\_\_\_  
"EL CLIENTE"

\_\_\_\_\_  
(Nombre(s) y Firma(s) y Cargo(s) del (de los) Representante(s)  
Facultado(s) para Celebrar Actos de Administración y  
Subscribir Títulos de Crédito).

**ANEXO "A"**  
**CONDICIONES GENERALES**

QUE FORMAN PARTE INTEGRANTE DEL CONTRATO IDENTIFICADO CON EL NÚMERO DE CUENTA DE CHEQUES \_\_\_\_\_ QUE CELEBRAN POR UNA PARTE FACTORAJE "X" S.A. DE C.V., ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CRÉDITO, EN SU CARÁCTER DE "FACTOR" Y POR LA OTRA PARTE \_\_\_\_\_ (NOMBRE COMPLETO DEL CLIENTE) \_\_\_\_\_, EN SU CARÁCTER DE "CLIENTE".

- A) **LÍMITE DE LA LÍNEA:** LÍNEA AUTOMÁTICA DE FACTORAJE FINANCIERO OTORGADA PARA OPERAR CON "ENTERPRISE" Y "COMPANY"
- B) **HONORARIOS POR SERVICIOS FINANCIEROS:** VARIABLE.
- C) **INTERESES MORATORIOS:** SE CALCULARAN DE ACUERDO A LAS SIGUIENTES CONDICIONES:

	<b>TASA FIJA EN \$</b>	<b>TASA VARIABLE EN \$</b>
<b>Operaciones a descuento.</b>	Tasa Líder por 2.5 (DOS PUNTO CINCO).	Tasa Ordinaria por (DOS)

- D) **PARA EFECTOS DE LO ESTIPULADO EN EL PRESENTE CONTRATO, SE ENTIENDE COMO:** TASA LÍDER: La que resulte mayor de entre Tasa CCP, Tasa CETES, Tasa TIJE o Tasa SUBSTITUTA, TASA CPP, (CPP): El Costo Porcentual Promedio de Captación en Moneda Nacional, fijado mensualmente por el Banco de México, y publicado en el Diario Oficial de la Federación. TASA CETES (CET): La tasa de interés correspondiente a la última emisión de Certificados de la Tesorería de la Federación, al plazo más cercano de 30 días de la fecha de aplicación, hecha por la Tesorería de la Federación. TASA TIJE (TIJE): La Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio determinada por el Banco de México al plazo más cercano al de la fecha de su aplicación y publicada en el Diario Oficial de la Federación. TASA SUBSTITUTA: En el supuesto de que cualquiera de las tasas anteriores dejare de ser indicador financiero, serán tasas substitutas aquellas que para tal efecto determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, o bien, el Banco de México.
- E) **VIGENCIA DE LA LÍNEA:** 1 (UN) AÑO RENOVABLE AUTOMÁTICAMENTE POR PERÍODOS IGUALES BAJO LAS MISMAS CONDICIONES HASTA UN PLAZO MÁXIMO DE TRES AÑOS.
- F) **PLAZO MÁXIMO DE OPERACIÓN:** 120 (CIENTO VEINTE) DÍAS.
- G) **DOMICILIOS:** DOMICILIO COMPLETO DE LA EMPRESA DE FACTORAJE FINANCIERO \_\_\_\_\_  
CLIENTE (DOMICILIO COMPLETO DEL CLIENTE) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
"EL FACTOR"  
FACTORAJE "X" S.A. DE C.V.  
ORGANIZACIÓN AUXILIAR DE CRÉDITO

\_\_\_\_\_  
"EL CLIENTE"

- ♦ SOCIEDADES (Nombre(s) y Firma(s) y Cargo(s) del (de los) Representante(s) Facultado(s) para Celebrar Actos de Administración y Suscribir Títulos de Crédito).
- ♦ PERSONAS FÍSICAS: Por su propio derecho

**CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO DEFINITIVO  
SIN LA OBLIGACIÓN SOLIDARIA DE PAGO DE CLIENTE**

NOMBRE DEL CLIENTE	
REPRESENTANTE(S) LEGAL(ES)	
DOMICILIO	
NÚMERO DE CONTRATO	
FECHA	
NÚMERO DE FACTURA	

DE CONFORMIDAD CON EL CONTRATO NORMATIVO DE FACTORAJE FINANCIERO QUE PREVIAMENTE A LA CELEBRACIÓN DE ESTE ACTO LAS PARTES HAN SUSCRITO, EL CLIENTE TRANSMITE A FACTORAJE "X", S.A. DE C.V., ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CRÉDITO TODOS Y CADA UNO DE LOS DERECHOS DE CRÉDITO DE LOS NIP QUE SE DETALLA(N) A CONTINUACIÓN A CARGO DE ENTERPRISE, S.A. DE C.V. Y/O COMPANY S.A. DE C.V., DE CONFORMIDAD CON EL ARTÍCULO 45 FRACCIÓN I, DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO, SIENDO EL COSTO FINANCIERO DE LA OPERACIÓN ACEPTADO POR LAS PARTES, EL DETALLADO EN LA(S) FACTURA(S) ARRIBA SEÑALADA(S).

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DE PROVEDURIA (NIP)	IMPORTE	VENCIMIENTO (DD-MM-AA)

\_\_\_\_\_  
"EL FACTOR"  
FACTORAJE "X" S.A. DE C.V.  
ORGANIZACIÓN AUXILIAR DE CRÉDITO

\_\_\_\_\_  
"EL CLIENTE"

- SOCIEDADES: (Nombre(s) y Firma(s) y Cargo(s) del (de los) Representante(s) Facultado(s) para Celebrar Actos de Administración y Suscribir Títulos de Crédito).
- PERSONAS FÍSICAS: Por su propio derecho

R.F.C. CLIENTE: \_\_\_\_\_

## 2.5 Ingreso de las operaciones

---

### El departamento de operaciones

Una vez establecidas las bases bajo las que funciona el contrato de factoraje se inician las operaciones, es decir el ingreso de nuevo papel (facturas, pagarés, letras de cambio, contrarecibos, etc.); el cual entra a sistema de factoraje para ser financiado y en su fecha de vencimiento cobrado.

Las operaciones inician con la cesión, donde en primera instancia se le requiere al cedente la relación de los documentos a operar acompañados de copias de estos, así como en caso de existir el contrato que dio origen a la deuda con todas sus cláusulas y anexos. Teniendo ya esta información se procede a validar sus datos.

La validación es la confirmación de que el comprador está de acuerdo en el monto, plazo, tasa, moratorios y la fecha de vencimiento del papel, y el deseo de que ingrese éste a una operación de factoraje, en caso de que el comprador no estuviera de acuerdo se procederá a devolver al cedente el documento.

Una vez obtenidos todos los documentos validados y aceptados se elaboran la cesión factura, que es la relación formal de todos estos; ingresando al sistema de factoraje cada papel en las condiciones estipuladas previamente pagando al cedente el anticipo pactado.

La validación en algunas empresas de factoraje es realizada por el mismo departamento de operaciones, esto especialmente cuando se trata de documentos a muy corto plazo en otros casos ésta es una tarea que ejerce un área "Validación", siendo un equipo especializado el que se encarga entonces de seleccionar los documentos que cumplen con los requisitos para ser operados, así como las confirmaciones de la aceptación de los mismos con el deudor final.



Corresponde al Departamento de operaciones realizar la captura para el ingreso del papel y determinar la relación de anticipos, es decir del pago a la empresa que ha cedido los documentos.

## **2.6 Seguimiento de la cartera.**

---

### **El departamento de cobranzas**

Es el departamento comisionado para realizar la gestión y cobro de los documentos, así como la administración de las carteras en todo lo referente al ingreso de nuevos documentos, información a clientes, proyecciones y estadísticas sobre el comportamiento de la cobranza, reestructuras, liquidación y cancelación de los mismos.

La cobranza como ya he mencionado puede ser:

- A) Directa.-** Este tipo de cobranza le gestiona la empresa de factoraje y puede realizarse de las siguientes maneras, en función de la ingeniería en sistemas con que cuente.
- **Físicamente**, por medio de la visita de un gestor quien acude a cobrar personalmente al domicilio del comprador, así como el gestor es quien se encarga de aclarar y proporcionar la información que requiera el cliente.
  - **Cargo a cuenta de cheques**, este tipo de cobranza es utilizado en empresas de factoraje que cuentan con el apoyo de un Banco con gran capacidad de captación y que cuente con los sistemas necesarios para que electrónicamente pueda realizar los cargos diariamente a una gran parte de sus cuentas, (se requiere autorización por escrito por parte del cliente).

Este disco es entregado al departamento encargado de manejar las grandes y extensas bases de datos de todos los clientes del banco, en donde se realiza electrónicamente la afectación de todas las cuentas contenidas en el diskette. Una vez hecho esto el banco entrega un reporte de lo aplicado y de los rechazos (pudiendo ser por falta de fondos, cuentas inexistentes, etc.) y regresa al diskette.

En la empresa de factoraje el departamento de sistemas de depura electrónicamente el disco, es decir deja grabados los cobros que no fueron rechazados, y procede a realizar la aplicación de pago en el sistema interno, descargando en un momento todos los documentos o vencimientos ya pagados.

Este tipo de sistema es ampliamente recomendable para la cobranza de vencimientos a plazos, o para la cartera factoraje inmobiliario, donde el volumen de vencimientos y clientes es muy extenso.

En el cargo a cuenta de cheques o tarjeta de crédito al comprador le llegará como es costumbre su estado de cuenta proporcionado por el banco en donde *contendrá* si fue cobrado de esta forma su vencimiento un concepto que caracteriza el cargo como "pago a factoraje x" con la cantidad correspondiente.

- **Cargo a tarjeta de crédito**, al igual que con cuenta de cheques es un instrumento utilizado para la optimización de la cobranza y el mecanismo de aplicación es el mismo solamente que en lugar de afectar una cuenta de cheque se afecta una tarjeta de crédito del banco del grupo financiero o bien con el que se tenga convenio.

- **Por medio de terminal punto de venta** <sup>(11)</sup>, es una terminal específica para realizar pagos con tarjetas de crédito sin importar el banco que las emite, este tipo de cobranza cuenta con la ventaja de saber inmediatamente si una tarjeta tiene fondos suficientes para realizar el cargo.
- **Pagos referenciados**, es un mecanismo más donde por medio de una terminal se ingresan los datos de las tarjetas de crédito o cuentas de cheques que se desean afectar y son transmitidos por vía módem a la central del banco recibiendo al final del día todos estos cargos, si proceden son cargados y al día siguiente emite un reporte que envía a factoraje en donde se indican los aplicados y los rechazados; para hacer uso de este sistema se solicita autorización por escrito del cliente.
- **Mediante concentración de fondos en las sucursales**, recibiendo depósitos en las sucursales de cualquier parte de la República Mexicana mediante una ficha de depósito especial que indica la cuenta en donde se deben de concentrar estos ingresos.

Este tipo de cobranza es utilizado por todos los tipos de factoraje e incluso servicio de cobranza que se llega a ofrecer en algunas empresas de factoraje.

Consiste en que el comprador al llegar el vencimiento de su documento acude a cualquier sucursal del banco a realizar su pago mediante el llenado por su propia cuenta de una ficha de depósito o en la mayoría de las ocasiones es enviada a su domicilio una ficha con los datos del cliente *previamente escritos* incluyendo un folio o número de referencia que es teclado por el cajero y automáticamente transmitido a una base de datos en donde quedan debidamente registrados todos los datos personales y del vencimiento del cliente quien realiza el pago.

---

11. Terminal punto de venta: Es un medio electrónico de cobro, donde se realiza el cargo a tarjetas de crédito, en el que por medio de una terminal electrónica se enlaza con las bases de datos del banco que expide la tarjeta, pudiendo así detectar la cuenta mediante el cargo de algún importe.

El contar con un sistema que registra en el momento del depósito toda la información relacionada con la operación, ha permitido que ingresen al servicio de factoraje grandes carteras diversificadas.

**B) Delegada.-** Esta es la que realiza el cedente por su cuenta, para que exista debe de contar con los siguientes requisitos:

- 1.- Que los compradores se encuentren en un lugar donde sea complicado realizar la cobranza (cartera diversificada).
- 2.- Que el cliente cuente con reconocida calidad moral.

### **Servicio de “Teleconexion de cobranza”.**

En algunas empresas de factoraje, se cuenta con este servicio innovador que ha permitido lograr una mejor administración de la cobranza con resultados muy eficaces.

Alternadamente con la cobranza se maneja conjuntamente un servicio llamado teleconexion de cobranza, en el que trabajan telefónicamente ejecutivos de cuenta quienes apoyan, aclaran e informan sobre cualquier duda que tenga el cliente, sobre su deuda (cedente o comprador final).

Este servicio telefónico cuenta con el apoyo de un sistema en donde se encuentran todos los registros (estados de cuenta, documentos por cobrar, documentos ya pagados), además de que el mismo sistema ordena a los clientes por fechas de vencimiento de forma de que si alguno de ellos se encontrara en cartera vencida el sistema lo programaría para llamarle en la agenda del ejecutivo, pudiendo el ingresar los comentarios que sirven para que se tenga el seguimiento del comportamiento de la cartera de cada deudor final independientemente de lo extensa que pueda ser la cartera de cada cedente.

Con la agenda en donde se registran las llamadas pendientes en el día, de tal forma que al empezar el día el operador cuenta ya con un plan de trabajo que le administra el sistema por medio de una terminal.

### **Administración de la cobranza.**

Junto con la parte operativa que realizan los ejecutivos en Teleconection, existe el personal administrativo quien da seguimiento y conclusión a todas las aclaraciones e información proporcionada por el área de servicio telefónico.

Cobranzas es el área encargada de llevar la buena y sana administración de las carteras. En términos generales es el motor central de una empresa de factoraje pues si bien el producto que adquiere el factor es la compra de derechos de deuda para después hacerlos exigibles de pago, no sería posible que se concluyera el negocio si no contase con un área específica y especializada en gestionar y realizar la cobranza de todos estos documentos.

El departamento de cobranzas cuenta con la gran responsabilidad de las carteras, una vez operados los documentos queda en sus manos el seguimiento de los mismos hasta el final con la recuperación de la inversión mediante el cobro.

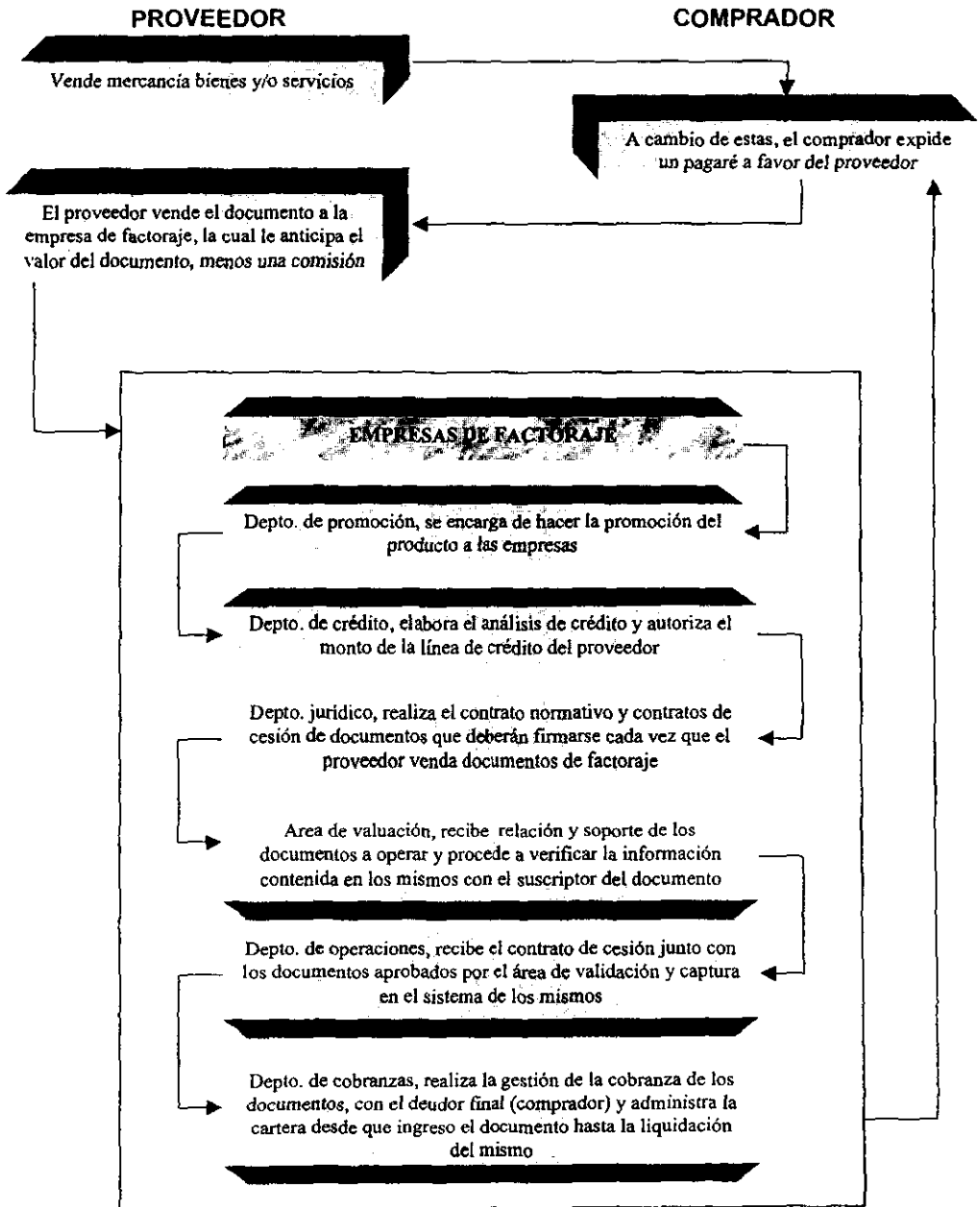
Los reportes, estudios de la cartera vencida, crecimiento de la cartera además de ser necesarios para el buen funcionamiento de la empresa de factoraje son informes que en un momento dado pueden ser útiles al cedente pues la forma en que se comportan las liquidaciones de sus ventas marcan el desenvolvimiento y tendencias de su mercado.

La tendencia que sigue una Empresa de Factoraje en los últimos años es en convertirse en un aliado del empresario, que les pueda ofrecer la seguridad de una buena administración de sus cuentas por cobrar, financiamiento, así como un gran margen de la cobranza eficaz.

Es importante mencionar que en la medida de la diversidad de instrumentos de cobro con que cuente este departamento dentro de una empresa de factoraje dependerá la captación de nuevas carteras. El nivel tecnológico de esta área debe de ser de vanguardia pues de esto dependerá el desarrollo de la empresa y el ingreso a nuevos mercados.

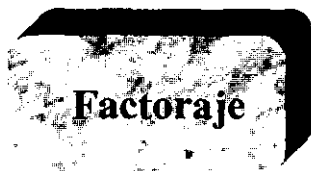
El factoraje ofrece además de financiamiento primordialmente un servicio de cobranza de documentos basándose en toda una infraestructura y experiencia derivada de trabajar con muchas y diversas cuentas.

# DIAGRAMA GENERAL DE LA OPERACIÓN DE FACTORAJE FINANCIERO



## CAPITULO TERCERO

# Modalidades del servicio de factoraje





## Clasificaciones

La clasificación de las modalidades del Factoraje Financiero es expuesta de diferentes formas según el autor: en México a diferencia de otros países han surgido submodalidades de este servicio, en el afán de convertirse en un servicio especializado en la administración de carteras de clientes, dando con esto un valor agregado al financiamiento que siempre se ha ofrecido.

El Factoraje Financiero ha tenido una evolución que se ha reflejado en la transformación de los productos que se ofrecen, incluyendo en cada uno de ellos toda una infraestructura enfocada al servicio de administración y cobranza de la cartera a parte del financiamiento.

El querer englobar en una sola clasificación todos los productos del Factoraje ha traído como consecuencia grandes discusiones, pues cada producto que se ha desarrollado va en función de una necesidad, a continuación presento una de las más recientes propuestas sobre la forma de clasificación del Factoraje Financiero:<sup>(12)</sup>

### 1) Respecto a las necesidades del cliente:

**a) Factoraje con financiamiento**, esto es que el documento es comprado por la empresa de factoraje y a cambio se entrega una cantidad en dinero, es decir, se financia al cedente.

**b) Factoraje con servicio**, esto es para los documentos que únicamente son otorgados en administración por medio de un contrato a cambio de una comisión que cobra la empresa de factoraje, pero en ningún momento se transfiere la propiedad del mismo. (Administración de la cartera).

---

12. Fuente: Internet <http://www.factoring.com.mx/>

**2) Respecto a la figura con quien se negocia:**

- a) **Factoraje de cedentes**, cuando se financia y negocia con los deudores finales, por ejemplo un factoraje sin recurso para el proveedor, únicamente se negocia con los deudores finales.
- b) **Factoraje de proveedores**, cuando con quien se negocia es el proveedor (cedente), un ejemplo de esto es el factoraje a proveedores.

**3) Respecto al tipo de cobranza:**

- a) **Factoraje con cobranza directa**, esta cobranza la realiza directamente la empresa de factoraje.
- b) **Factoraje con cobranza de legada**, en los casos de cartera muy diversificada y con problemas de cobro por la lejanía, se le delega la cobranza al proveedor, pagando después a factoraje.

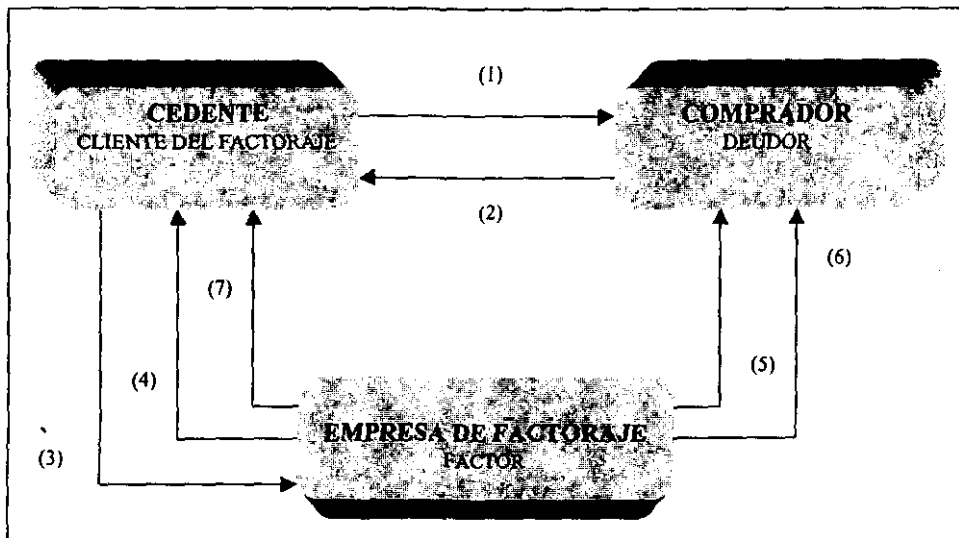
**4) Respecto a la ubicación de las figuras comerciales:**

- a) **Factoraje nacional**, es el factoraje doméstico, es decir, el que surge de las operaciones realizadas entre el comprador y proveedor nacionales.
- b) **Factoraje internacional**, surge cuando el comprador o proveedor no son del mismo país en operaciones de comercio internacional.

**5) Respecto a la forma de cobro de intereses:**

- a) **Por anticipado**, descontando los intereses del anticipo que se paga en el momento de la cesión de los documentos.
- b) **Al vencimiento**, se cobran al final, junto con el capital.
- c) **Mensual vencido**, cada mes se amortiza una parte proporcional del principal y junto con esta se cobran los intereses mensuales del periodo de acuerdo al saldo insoluto que existió durante el mes.

## FLUJOGRAMA GENERAL DE LA OPERACIÓN DE FACTORAJE



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

### 3.1 Factoraje con recurso

---

#### **Definición.**

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

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

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

La característica principal de este tipo de operación es que la empresa de factoraje adquiere la cartera del cedente quedando éste como obligado solidario de la cobranza y recuperación de la cartera, es decir, que en caso de que el comprador incumpla el pago al factor, la empresa cedente es responsable solidaria de la solvencia de su cliente (el comprador), de esta forma existen dos fuentes de pago, el deudor de las cuentas por cobrar y el cedente.

Por lo regular en operaciones con recurso de documentos como pagarés, letras de cambio y dependiendo de la calidad del papel, se entrega un porcentaje del anticipo de préstamo del 100%, a este adelanto se le conoce con el nombre de "aforo", si los documentos cedidos contienen un alto índice de devoluciones u otros aspectos que demerite la cuenta por cobrar, el aforo es entre el 70% al 99%.

### **Plazos de la operación.**

En el factoraje con recurso se manejan plazos desde 14 días hasta 120 días según lo que marque el documento.

### **Tipo de documento a financiar y aforo.**

Se entiende como aforo el porcentaje que se financia por documento quedando el resto como remanente en garantía para cubrir cualquier cambio, demora o problema que genere el documento al momento de su cobro.

El aforo es variable dependiendo del tipo de documento que se trate y de la operación específica de cada cliente, este porcentaje de anticipo es evaluado por el área de crédito quien analiza el riesgo y en función a esto es establecido.

A continuación se muestran en términos generales el tipo de aforo que corresponde a cada documento en este tipo de operación:

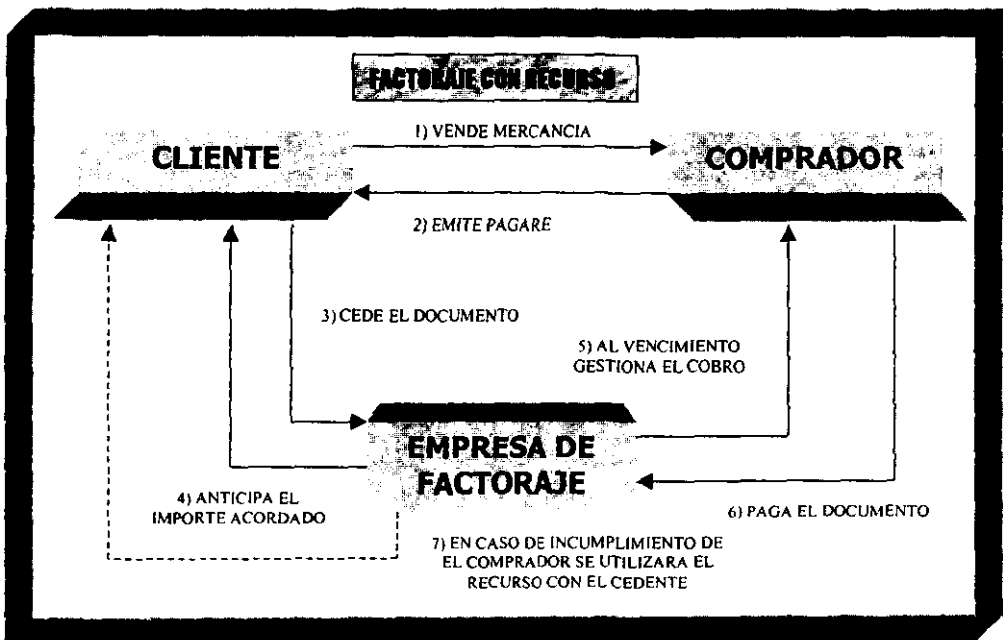
<b>Tipo de documento</b>	<b>Aforo</b>	<b>Garantía</b>
Factura sellada sector público	70%	30%
Factura sellada sector privado	80%	20%
Contrarecibo sector público	70%	30%
Contrarecibo sector privado	80%	20%
Pagaré	100%	0%
Letra de cambio	100%	0%

### **Tasas.**

Las tasas se pueden calcular a descuento (valor presente), a vencimiento (valor futuro) y mensual vencido.

## Descripción de la operación.

- 1.- El proveedor o cedente vende mercancía a un cliente o comprador.
- 2.- El comprador emite el pago con la expedición de un documento (pagaré).
- 3.- El proveedor cede el documento a la empresa de factoraje.
- 4.- La empresa de factoraje anticipa el importe del documento (menos un descuento y una comisión en el caso de que el proveedor cargue con los intereses, o al 100% si el comprador paga los intereses).
- 5.- Al vencimiento, la empresa de factoraje gestiona el cobro (más sus intereses respectivos).
- 6.- El comprador paga el documento.
- 7.- En caso de que el comprador no liquide los documentos la empresa de factoraje ejercerá el recurso con el cedente.



## 3.2 Factoraje sin recurso

---

### Definición.

El cliente o cedente no queda obligado a responder por el pago de crédito transmitidos a la empresa de factoraje.

En este caso se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el "factor" absorbe el riesgo total de la operación y exclusivamente puede "recurrir" al cobro con los obligados de los documentos.

Bajo esta modalidad, la empresa de factoraje asume el riesgo de las cuentas por cobrar adquiridas; es decir, el cliente se libera de toda responsabilidad en el incumplimiento del pago. Estas operaciones de factoraje sin recurso invariablemente se deben manejar con cobranza directa.

En el factoraje sin recurso el cedente no es responsable de liquidar las cuentas en el caso de morosidad o insolvencia de los deudores. Sin embargo, el cedente si asumiese la responsabilidad del pago de dichas cuentas cuando la falta de pago sea ocasionada por mercancía entregada a los compradores en malas condiciones, errores en el envío de las mercancías, retraso en la entrega de las mismas, o causas similares.

Así mismo el cliente (cedente) no se exime de otras obligaciones, como por ejemplo:

- Responder por la legitimidad y existencia de los documentos.
- Responder por cualquier pago que le hubiere hecho el deudor sobre un documento transmitido a la empresa de factoraje.
- Responder por cualquier documento que esté sujeto algún gravamen.

### **Plazos de operación.**

Los plazos de operación al igual como en el factoraje con recurso son desde 14 días hasta 120 días según lo marque el documento.

### **Tipos de documento a financiar y aforo.**

<b>Tipo de documento</b>	<b>Aforo</b>	<b>Garantía</b>
Factura sellada sector público	70% máximo	30% mínimo
Factura sellada sector privado	70% máximo	30% mínimo
Contrarecibo sector público	70% máximo	30% mínimo
Contrarecibo sector privado	70% máximo	30% mínimo
Pagaré	70% máximo	30% mínimo
Letra de cambio	70% máximo	30% mínimo

### **Tasas.**

Las se pueden calcular a descuento (valor presente), a vencimiento (valor futuro) y mensual vencido, detallándose a continuación:

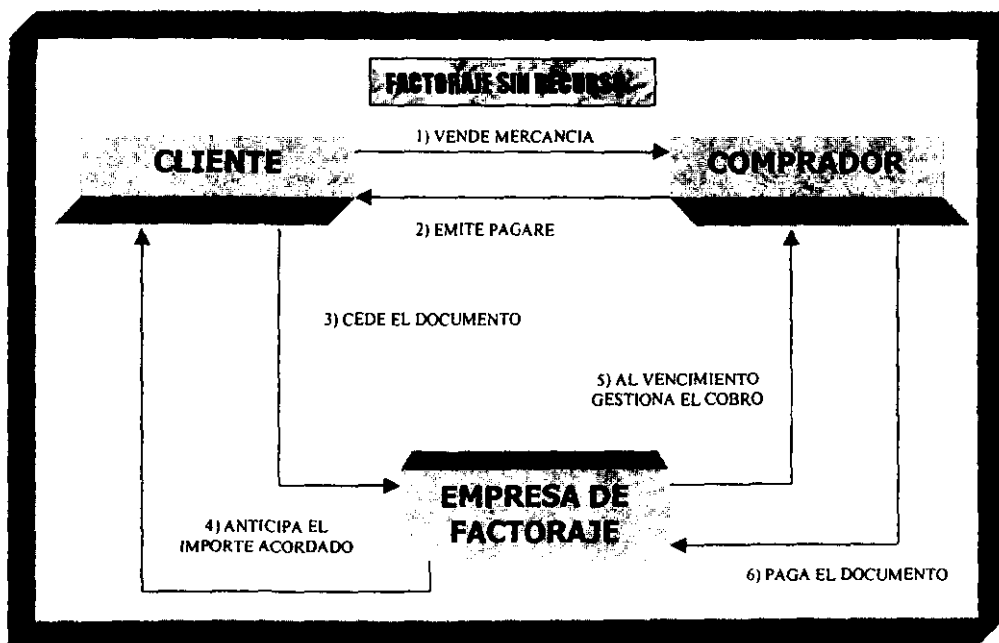
### **Plazos de la operación.**

De 14 a 120 días según lo que mar que el documento y se puede extender 10 días más y si se estipula más tiempo se considerará una operación a largo plazo como las de factoraje inmobiliario.



## Descripción de la operación.

- 1.- El proveedor o cedente vende mercancía a un cliente o comprador.
- 2.- El comprador emite el pago con la expedición de un documento (pagaré).
- 3.- El proveedor cede el documento a la empresa de factoraje.
- 4.- La empresa de factoraje anticipa el importe del documento (menos un descuento y una comisión en el caso de que el proveedor cargue con los intereses, o al 100% si el comprador paga los intereses).
- 5.- Al vencimiento, la empresa de factoraje gestiona el cobro (más sus intereses respectivos).
- 6.- El comprador paga el documento.
- 7.- En caso de que el comprador no pagara al factor no podrá exigir el pago al cedente.



### 3.3 Factoraje anticipo sobre pedido

---

---

#### **Definición.**

El factoraje de anticipo sobre pedido o también conocido con el nombre de promesa de factoraje, tiene como finalidad financiar a las empresas que necesitan hacerse de capital para comprar insumos y con esto poder realizar sus productos.

En este tipo de operación la empresa cedente no tiene cuentas por cobrar, ni capital suficiente para producir, pero cuenta con una fuerte y formal demanda de sus productos, de esta forma se firma un contrato de promesa de factoraje en donde la empresa se compromete a cambiar su pedido por una cuenta por cobrar, misma que deberá ser cedida al factor, en una operación normal de factoraje.

#### **Plazos de operación.**

Los plazos con los que opera el anticipo sobre pedido son de 14 días a 90 días regularmente y máximo 120 días.

#### **Tipo de documento a financiar y aforo.**

<b>Tipo de documento</b>	<b>Aforo</b>	<b>Garantía</b>
Factura sellada sector público	70%	30%
Factura sellada sector privado	80%	20%
Contrarecibo sector público	70%	30%
Contrarecibo sector privado	80%	20%
Pagaré	100%	0%
Letra de cambio	100%	0%
Pedido del comprador	50%	50%

## **Tasas.**

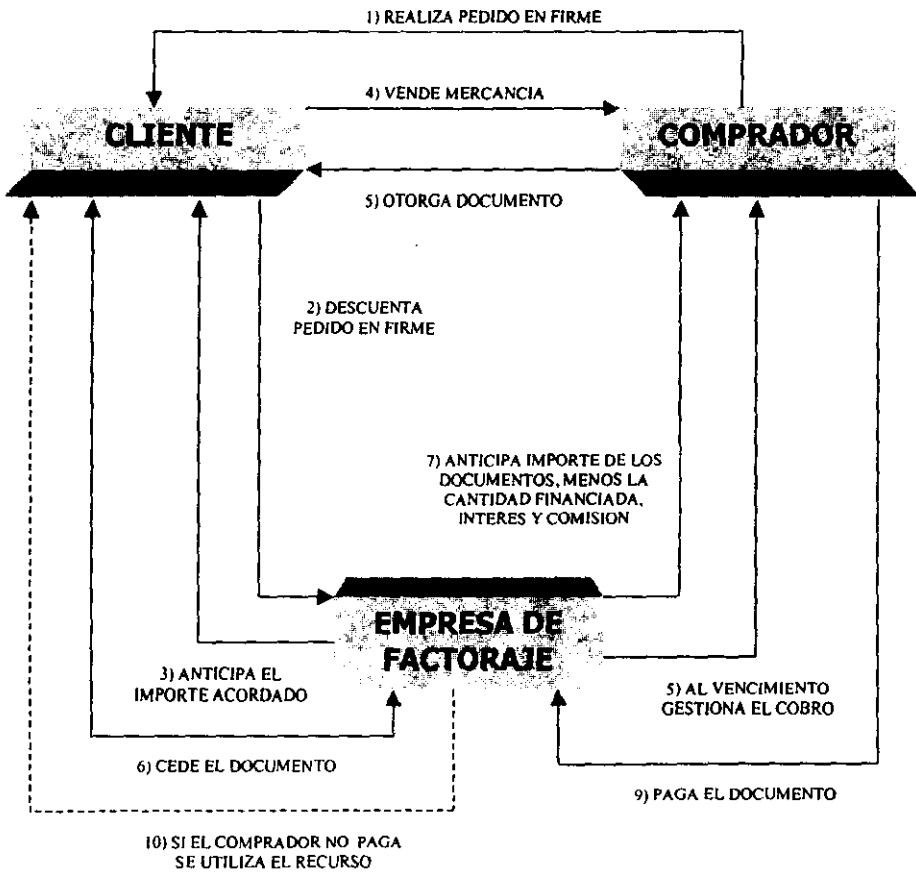
Las tasas para el cálculo de operaciones de anticipo sobre pedido son regularmente al vencimiento.

## **Descripción de la operación.**

- 1.- El comprador pide mercancía al proveedor.
- 2.- El proveedor solicita financiamiento sobre el pedido a la empresa de factoraje.
- 3.- La empresa de factoraje anticipa un 50% del monto del pedido menos una comisión.
- 4.- La empresa proveedora entrega la mercancía al comprador
- 5.- El comprador emite un contrarecibo, letra de cambio, pagaré o sella la factura del proveedor.
- 6.- El proveedor cede los documentos a la empresa de factoraje.
- 7.- La empresa de factoraje anticipa los documentos menos la cantidad financiada del pedido, sus respectivos intereses, un descuento y una comisión.
- 8.- Al vencimiento, la empresa de factoraje gestiona el cobro con el comprador.
- 9.- El comprador paga el documento.
- 10.- En caso de que el comprador no liquide los adeudos, la empresa de factoraje ejercerá el recurso con el cedente.

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

**FACTOREO ANTICIPADO SOBRE PEDIDO**



### 3.4 Factoraje internacional

---

La tendencia mundial de globalización de mercados ha creado un aumento en las transacciones de comercio internacional al querer comerciar con otros países para lograr el desarrollo de la industria de cada país, esta tendencia mundial no excluye a México, sobre todo ahora como integrante de un Tratado de Libre Comercio; si bien por la situación actual que se vive en nuestro país se pronostica poco apoyo a las importaciones pero también es cierto que se esperan incentivos a los exportadores.

En el factoraje internacional el (importador) compra un bien al proveedor (exportador) estando ambos domiciliados en países diferentes, este intercambio comercial es medido por el factor, el cual cubre el riesgo de la transacción.

En el factoraje internacional sigue las mismas bases del factoraje nacional, sólo que en este tipo de operación se requiere la intervención de dos empresas de factoraje, una que represente al comprador y otra al proveedor o cedente, siendo estas del mismo país de origen que su representado. Cabe aclarar que en ocasiones estas operaciones se realizan sin corresponsal, es decir, sin el representante del comprador o exportador en el extranjero.

Las operaciones de comercio internacional contienen siempre un riesgo, por la dificultad de evaluar la solvencia de los compradores extranjeros y precisamente para disminuir estos riesgos que surgen en el factoraje internacional, ya que permite que la empresa exportadora se asegure del pago de su comprador y por otro lado asegura que el importador reciba las mercancías en el momento y en el estado acordado, además, ofrece un crédito si así se desea puede ser la operación financiada o simplemente disponer del servicio de cobranza.

Dentro del Factoraje Internacional están incluidos dos servicios: Factoraje de Importación y Factoraje de Exportación los cuales se explican en los dos siguientes apartados.

### **3.4.1 Factoraje de importación**

---

---

#### **Definición.**

El factoraje internacional de importación es cuando una empresa extranjera lleva a cabo operaciones de comercio internacional con alguna empresa importadora mexicana y la primera cede los derechos de sus cuentas por cobrar a una in situación financiera.

En el factoraje de importación intervienen:

Exportador extranjero:	Seller
Importador mexicano:	Debtor
Factoraje importador:	Importfactor
Factoraje exportador:	Exportfactor

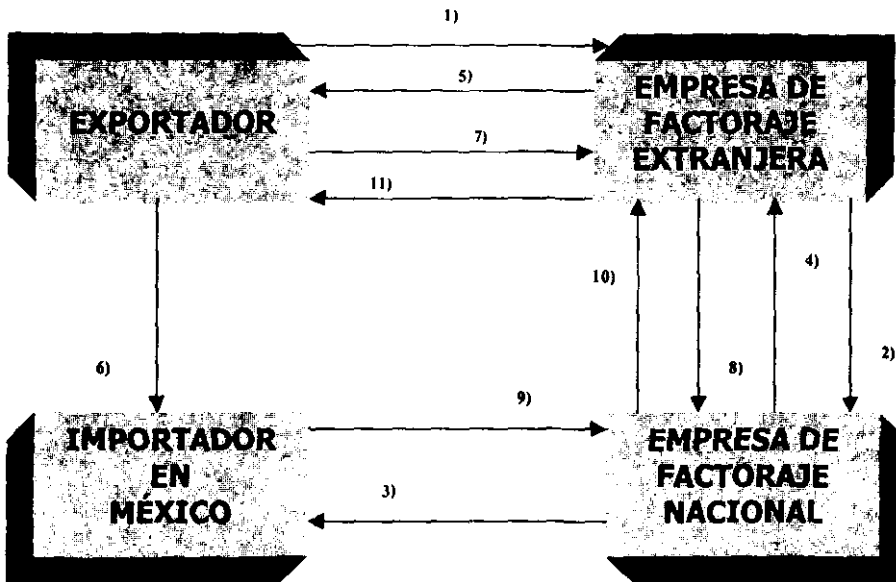
#### **Plazos de operación.**

Los plazos que se manejan en el factoraje internacional son cortos de 30 a 90 días máximo.

## **Descripción de la operación.**

- 1.- El exportador extranjero avisa al factoraje exportador por medio de una solicitud de aprobación de crédito donde se especifican todos los detalles de la operación, incluye número de facturas, facturación promedio, condiciones de venta y monto de las facturas que tiene el importador.
- 2.- El factoraje exportador envía el formato al factoraje importador quien lo debe regresar en un máximo de 10 días hábiles, tiempo en el que confirmara con el importador la aceptación y veracidad de la operación.
- 3.- El exportador envía una copia de una carta de bienvenida en donde se especifican todos los datos y servicios que ofrece la empresa de factoraje importadora.
- 4.- Una vez enterado el exportador de que línea de crédito fue autorizada y antes de embarcar el exportador entrega a su factoraje una notificación de la transferencia de las facturas, este último notifica la transferencia las facturas al factoraje importador.
- 5.- El factoraje importador al recibir la notificación procede a la elaboración de los pagarés.
- 6.- El factoraje exportador da instrucciones de embarque y se asegura que las facturas cuenten con la cláusula de cesión de derechos al factoraje importador.
- 7.- A la fecha de vencimiento son cobradas al deudor y se transfieren los fondos a la cuenta del corresponsal junto con una copia de formato conocido con el nombre de "Collection Report", en este se especifican las facturas que se están saldando a la cuenta de factoraje exportador corresponsal.
- 8.- Cada mes el factoraje exportador envía un cheque por concepto de comisiones al factoraje importador previamente calculadas y acordadas entre ambos.

## FACTORAJE INTERNACIONAL DE IMPORTACION



- 1) El exportador solicita al factor extranjero (F.E.) cobertura de crédito y la cobranza
- 2) El F.E. la solicitud de cobertura y cobranza a la empresa de factoraje nacional
- 3) La empresa de factoraje nacional contacta y evalúa al importador
- 4) La empresa de acepta y lo informa al F.E.
- 5) El F.E. otorga cobertura de crédito y servicio de cobranza al exportador
- 6) El proveedor envía la mercancía al importador
- 7) El proveedor envía documentos y factura cedida al factor nacional a través del F.E.
- 8) El F.E. envía factura y documentos cedidos para ser cobrados al vencimiento
- 9) Al vencimiento el importador paga la empresa de factoraje nacional
- 10) La empresa de factoraje envía el importe cobrado al F.E.
- 11) El F.E. le paga al proveedor



### **3.4.2 Factoraje de exportación**

---

---

#### **Definición.**

Se entiende por factoraje de exportación cuando alguna empresa exportadora mexicana lleva a cabo operaciones de comercio internacional, respecto a la cual desea obtener algún tipo de financiamiento, gestión de cobro o bien protección de riesgo de crédito, para lo cual se establece un contrato de factoraje ya sea con una empresa de factoraje mexicana o con una institución financiera que resida en el país de la empresa importadora.

Las personalidades participantes son las mismas que se describieron para el factoraje internacional de importación.

#### **Plazos de operación y aforo.**

Los plazos que se manejan en el factoraje son cortos de 30 a 90 días regularmente, aunque en las exportaciones este plazo se llega a extender un poco más.

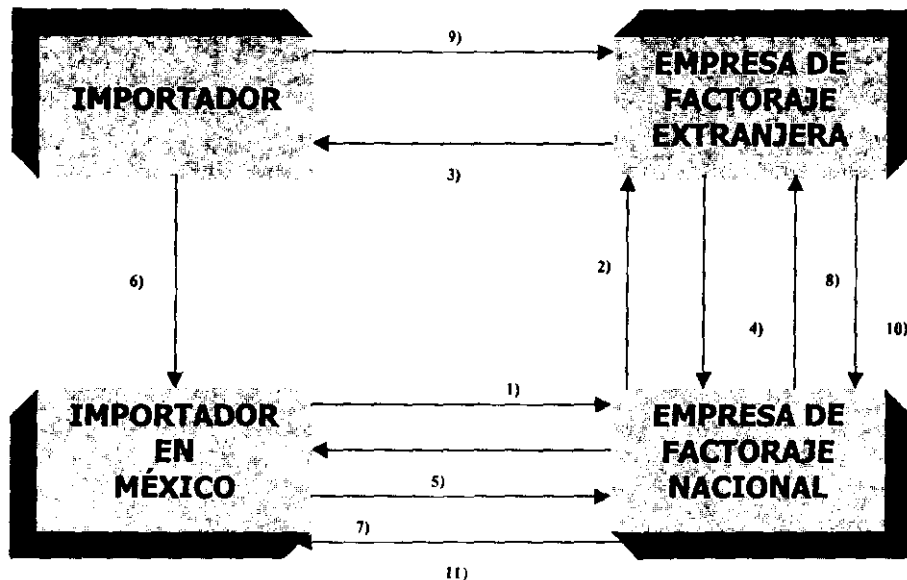
#### **Descripción de la operación**

- 1.- El exportador proveedor en nuestro país solicita los servicios de una empresa de factoraje en su país, informándole de los detalles de la operación, incluye número de facturas, facturación promedio, condiciones de venta y monto de las facturas que tienen el importador en el extranjero.

- 2.- El factoraje envía el formato al factoraje importador el que lo debe regresar en un máximo de 10 días hábiles, tiempo en el que investigará y contactará al comprador (importador). El exportador envía una copia de una carta de bienvenida en donde se especifican todos los datos y servicios que ofrece la empresa de factoraje importadora.
- 3.- El factoraje importador da aviso de la autorización de la línea de crédito, y una vez enterado el exportador de que la línea de crédito fue autorizada y antes de embarcar el exportador entrega a su factoraje una notificación de la transferencia de las facturas, este último notifica la transferencia de las facturas al factoraje importador.
- 4.- El factoraje importador al recibir la notificación de las facturas se procesan y se custodian.
- 5.- La empresa de factoraje mexicana da instrucciones de embarque y se asegura que las facturas cuenten con la cláusula de cesión de derechos al factoraje importador en el extranjero.
- 6.- A la fecha de vencimiento son cobradas al deudor por el factoraje importador y se transfieren los fondos a la cuenta del corresponsal nacional junto con una copia de formato conocido con el nombre de "Collection Report", en este se especifican las facturas que se están saldando a la cuenta del factoraje exportador corresponsal.
- 7.- Cada mes el factoraje exportador envía un cheque por concepto de omisiones al factoraje importador previamente calculadas y acordadas entre ambos.

Es necesario aclarar que tanto el factoraje importación como en el de exportación pueden ser realizados con corresponsal o sin este, es decir, tratando directamente con el comprador o proveedor en el extranjero según sea el caso.

## FACTORAJE INTERNACIONAL DE EXPORTACION



- 1) El proveedor solicita al factor nacional cobertura de crédito y servicio de cobranza
- 2) La empresa de factoraje nacional envía la solicitud al factor extranjero (F.E.)
- 3) El F.E. contacta y evalúa al importador
- 4) El F.E. acepta y lo informa a la empresa de factoraje nacional
- 5) La empresa de factoraje otorga cobertura de crédito y servicio de cobranza al exportador
- 6) El exportador envía la mercancía al importador
- 7) El exportador envía los documentos y factura cedida al factoraje nacional para su cobro
- 8) La empresa de factoraje envía el documento y factura cedida al F.E.
- 9) Al vencimiento de la factura el importador le paga al F.E.
- 10) El F.E. le envía el pago al factor nacional
- 11) La empresa de factoraje paga al exportador

## **3.5 Submodalidades**

---

---

### **Especialización del servicio**

El factoraje financiero ha adoptado en nuestro país variantes que nos e ven en otros lados del mundo; estas variantes se derivan de los productos básicos y a antes descritos, Factoraje Con o Sin Recurso.

El Factoraje a Proveedores y el Factoraje Inmobiliario van enfocados al otorgamiento de crédito a pequeños compradores o pequeños proveedores, que por si solos no podrían ser acreedores de un crédito, con esto se demuestra que el Factoraje Financiero no es sólo un instrumento financiero exclusivo de las grandes empresas, pues por ejemplo una persona física que adquiere una acción de un club puede ser un usuario de este Servicio Integral de Financiamiento y Administración de Cartera.

### **3.5.1 Factoraje a proveedores**

---

---

#### **Definición.**

Esta operación se orienta a las empresas que por sus altos volúmenes de compras (son el caso de las grandes cadenas de autoservicio) exigen que las condiciones de pago sean a largo plazo por lo que sus proveedores sufren de graves problemas de liquidez, además, el número de sus proveedores es muy grande. La mayoría no son sujetos de crédito de todos ellos.

En este tipo de factoraje el comprador cuenta con una reconocida solvencia moral y económica, por lo que es común que este tipo de contrato se realice sin recurso.

El factoraje a proveedores consiste en establecer un documento entre una empresa y el factor para que sus proveedores vendan a este último las facturas, contrarecibos o pagarés que dicha empresa emite como pago de las mercancías adquiridas.

A través de esta modalidad, el factor y la empresa permiten que los proveedores obtengan recursos de manera ágil e inmediata y sin costos adicionales más que el costo del descuento de las cuentas por cobrar. Así, la empresa puede mantener sus convenios y aún mejorarlos tanto en suministro como en condiciones de pago.

#### **Plazos de operación.**

Lo usual son plazos de 14 hasta 120 días en caso de que la operación sea a descuento y de 25 a 120 días si la operación es a vencimiento.

#### **Tipos de documento a financiar y aforo.**

<b>Tipo de documento</b>	<b>Aforo</b>	<b>Garantía</b>
Contrarecibo sector público	70% u 80%*	30%
Contrarecibo sector privado	80%*	20%
Pagaré	100%	0%
Letra de cambio	100%	0%

\* Según se pacte con el comprador

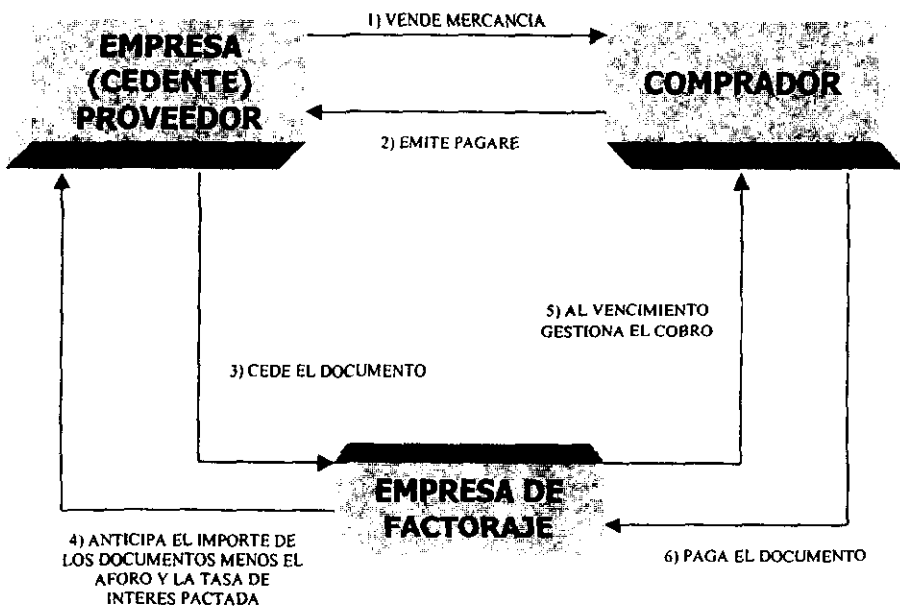
## **Tasas.**

Las tasas pueden calcularse a descuento, a vencimiento o mensual vencido.

## **Descripción de la operación.**

- 1.- El proveedor o cedente (pequeños proveedores) vende mercancía a un cliente o comprador.
- 2.- El comprador (gran comprador) emite el pago con la expedición de un documento (pagaré).
- 3.- El proveedor cede el documento a la empresa de factoraje.
- 4.- La empresa de factoraje anticipa el importe del documento a los proveedores (menos un descuento y una comisión en el caso de que el proveedor cargue con los intereses, o al 100 % si el comprador paga los intereses).
- 5.- Al vencimiento, la empresa de factoraje gestiona el cobro al comprador (más sus intereses respectivos).
- 6.- Paga el comprador, por lo general no se ejerce el recurso por ser compradores de reconocida solvencia moral y económica.

**FACTORAJE A PROVEEDORES**



### 3.5.2 Factoraje inmobiliario

---

El factoraje inmobiliario es una especialización del factoraje con recurso, en este esquema se financian a los compradores de membresías de campos turísticos, tiempos compartidos, clubes deportivos, campos de golf, compra de despachos y locales comerciales en donde se estila la venta a plazos.

Aunque el factoraje financiero es una fuente de financiamiento a corto plazo, éste tipo de factoraje está orientado a empresas que generan ventas con plazos hasta de 60 meses, la compra de inmuebles de contado es poco frecuente, este tipo de cartera es susceptible de financiarse en una operación de factoraje.

El Factoraje Inmobiliario lo he considerado como una submodalidad porque es una derivación del factoraje con recurso o bien sin recurso, más, sin embargo, por toda la infraestructura que utiliza y la demanda de este servicio es considerada como uno de los productos más importantes dentro de una empresa de factoraje.

#### **Definición.**

El Factoraje Inmobiliario es en el que el proveedor es una empresa "desarrolladora" (pudiendo ser esta una constructora, club deportivo, o campo turístico), la cual realiza la venta de un inmueble, por medio del ofrecimiento de acciones, membresías o el título de propiedad, a una gran cantidad de *compradores*; los que a cambio expiden un pagaré a favor de la "desarrolladora", quien los cede a una empresa de factoraje, la que adelanta el monto de los derechos de crédito cedidos menos las comisiones respectivas.



Por otro lado la empresa de factoraje se encarga también de financiar a los compradores por medio de mensualidades que son pactadas desde la compra, realizando así la administración de la cartera y mes con mes la gestión y obtención de la cobranza.

Si el comprador llega a caer en cartera vencida y el contrato es con recurso del proveedor entonces el factor podrá cancelar el documento y devolverlo a la empresa cedente.

Si no existe recurso el factor se encargara de recuperarla.

### **Plazos de la operación.**

Pudiendo ser estos de 1 a 60 meses como máximo, aunque lo usual es de 12 a 60 meses.

### **Tipo de documento a financiar y aforo.**

Unicamente pagarés que devenguen intereses, está operación puede ser financiada hasta un 100% del documento pero por razones de seguridad se crea un fideicomiso en garantía se podría aforar hasta un 70% financiado y depositado el resto en el fideicomiso para cubrir cualquier contingencia de la operación.

### **Tasas.**

Las tasas regularmente son cobradas al final de cada vencimiento por lo que se denominan: "mensual vencidas".

## **Descripción de la operación.**

- 1.- El desarrollador vende membresía o propiedad al comprador.
- 2.- El comprador expide un pagaré que devenga intereses y con amortizaciones del capital mensuales.
- 3.- La empresa desarrollada cede los pagarés a la empresa de factoraje.
- 4.- La empresa de factoraje anticipa el valor de los documentos menos las comisiones respectivas a la desarrollada.
- 5.- La empresa de factoraje realiza mensualmente la gestión y cobro de cada vencimiento.
- 6.- El comprador paga documento al vencimiento más el costo financiero.
- 7.- Si el comprador cae en cartera vencida y como es factoraje con recurso, se cobra al proveedor (*cedente de los documentos*).
- 8.- Si no hay recurso el factor realiza la recuperación con el comprador.

**FACTORAJE INMOBILIARIO**

1) VENDE MEMBRESIA DESARROLLO,  
PROPIEDAD O ACCION

**EMPRESA  
(CEDENTE)**

**COMPRADOR**

2) EMITE PAGARE

3) CEDE EL DOCUMENTO

5) AL VENCIMIENTO  
GESTIONA EL COBRO

4) ANTICIPA EL IMPORTE DE  
LOS DOCUMENTOS MENOS EL  
COSTO FINANCIERO

**EMPRESA DE  
FACTORAJE**

6) PAGA EL DOCUMENTO EN  
CADA VENCIMIENTO MÁS EL  
COSTO FINANCIERO

### 3.6 Servicio de cobranza

---

Dentro de algunas Empresas de Factoraje Financiero, se lleva a cabo un producto denominado con el nombre de "Servicio de Cobranza".

Cabe aclarar que el Servicio de Cobranza es únicamente la administración y cobranza de la cartera asignada por un proveedor que cuenta con grandes volúmenes de facturaciones y a diferencia del factoraje financiero no se realiza ninguna compra de los documentos.

El servicio de cobranza, surge al contar con toda la infraestructura para el buen manejo y administración de una gran diversidad de carteras, este servicio esta implícito en todas operaciones de factoraje financiero, pero por el éxito que ha tenido en muchas empresas mexicanas, se ha llegado a convertir en un producto que va más allá del financiamiento convirtiéndose en un Servicio Profesional de Cobranza y Administración de Cuentas por Cobrar.

El futuro que puede llegar a tener un servicio como este es de auge pues brinda un gran beneficio a las empresas que lo han utilizado y es una gran disminución sus costos de cobranza y recuperación de cartera.

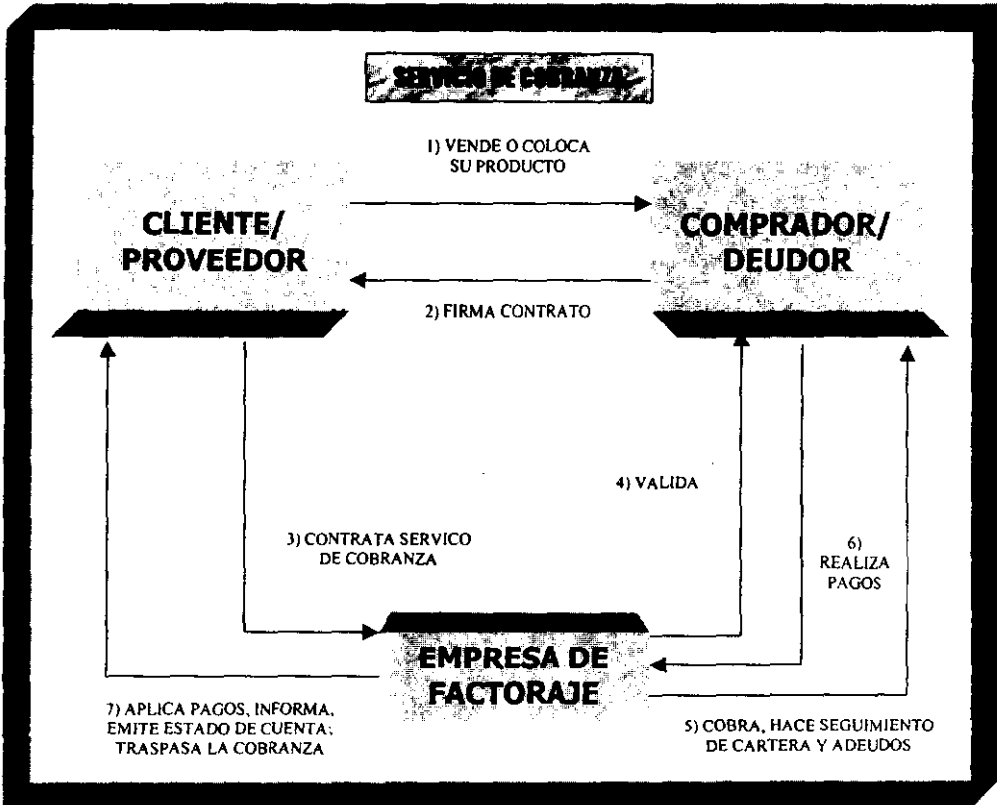
En el servicio de cobranza la empresa proveedora de bienes y/o servicios entrega una relación así como toda la documentación necesaria (copia de pagarés, facturas, contrato, etc.) para que la empresa de factoraje pueda realizar el cobro de la cartera asignada; a fin de cada mes se realiza un depósito global a la cuenta del proveedor, entregando conjuntamente el desglose de cada uno de los cobros que lo conforman.

Así mismo periódicamente es entregado un estado de cuenta y un reporte conocido con el nombre de "antigüedad de saldos", en donde se muestra los importes de capital, intereses normales, intereses moratorios que deban cada uno de sus clientes, así como la antigüedad en días de la cartera vencida de los mismos en caso de que la tengan.

El descrito en la parte anterior es el reporte en montos del status de la cartera, además de éste, es entregado al proveedor un concentrado que elabora el área de Teleconexión de Cobranza en donde se recolectan todos los comentarios de la causa de morosidad de cada documento obtenido del mismo deudor.

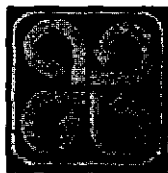
Sobre la base de esta información el proveedor que ha asignado en Servicio de Cobranza su cartera, tendrá todos los elementos necesarios para la toma de decisiones en sus políticas de venta, cobranza o de la marcha en general de su negocio.

Por este servicio cada mes es cobrada al proveedor una comisión que se establece en la mayoría de las veces basándose en un porcentaje aplicado al monto recuperado de la cartera, pudiendo ser también un honorario fijo.



## CAPITULO CUARTO

# Factoraje como medio impulsor del crecimiento y desarrollo de la empresa mexicana



Factoraje

Financiero

## 4.1 Beneficios que ofrece el factoraje

---

El factoraje financiero por esencia es un instrumento de financiamiento por medio del cual se adelanta el efectivo a la empresa mediante la compra de su cartera, es por eso que el primer beneficio que obtiene la empresa al acudir a un factoraje es el lograr inyectar recursos frescos destinados para invertir en su capital de trabajo, se entienda por este último como la inversión necesaria que requiere una empresa para cubrir sus operaciones inmediatas y a corto plazo.

Siendo así el primer beneficio la obtención de financiamiento mediante la venta de sus propios recursos, dando como consecuencia liquidez a su flujo de efectivo al no tener que esperar a cobrar su cartera para poder disponer de efectivo y seguir produciendo; esto lo podemos observar en la página siguiente.

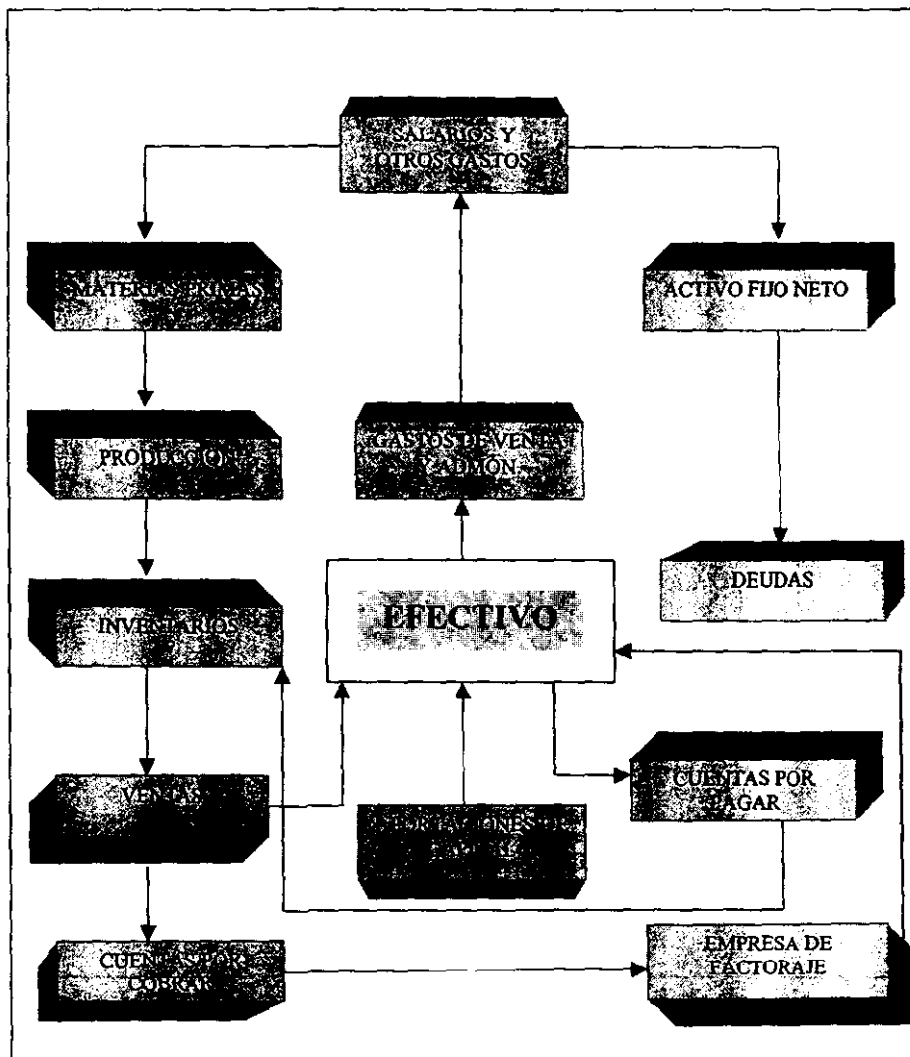
El proveedor logra obtener una evaluación especializada, de la información que se intercambia en la AMEFAC, A.C. sobre la puntualidad o impuntualidad de los pagos, así como los resultados de la investigación sobre solvencia y moralidad de los compradores, lo cual permite a los proveedores, poder evaluar mejor su mercado.

El factoraje financiero logra una mejor eficiencia en el flujo de efectivo de la empresa, optimiza la obtención de activos monetarios sin generar pasivos, ni endeudamiento.

La empresa que utiliza el factoraje con frecuencia se libera del gasto de mantener los departamentos del crédito y cobranzas, eliminando o complementándolo, además de reducir costos puede tener la certeza de que la cartera cedida quede a cargo de profesionales de la cobranza y administración de cuentas por cobrar.



## El Factoraje Financiero dentro del flujo de efectivo de una empresa



El servicio de administración de la cartera cedida es de gran utilidad para la empresa financiada, ya que periódicamente se le entrega un reporte de lo cobrado y se dan razones en el caso de que no se llegare a lograr la recuperación de alguna cuenta.

La venta a plazos siempre ha reflejado un aumento en las ventas y aunque la empresa no tenga la capacidad de financiar a sus distribuidores o clientes por medio del factoraje podrá hacerlo para así lograr un incremento en la demanda de sus productos.

Según concluya el ciclo de cobranza de la cartera cedida el financiamiento se vuelve disponible en forma automática, por consiguiente, los flujos de efectivo se vuelven más programables y mientras la empresa siga facturando podrá disponer de fondos.

La mayoría de las empresas pequeñas y medianas no tienen acceso a los típicos créditos bancarios por la falta de garantías y cuando lo obtienen el costo del dinero es alto, a través del factoraje financiero la empresa obtiene recursos garantizados con sus propias ventas y el costo del crédito es pagado por el proveedor, aunque en ocasiones es compartido con el comprador.

En el Factoraje a Proveedores la empresa puede disminuir su costo de ventas por el otorgamiento de descuentos por pronto pago y liquidez a los proveedores de las grandes cadenas de autoservicio las cuales establecen políticas a largo plazo.

Protección contra procesos inflacionarios, pues al vender las empresas de inmediato sus cuentas por cobrar vía factoring, evitan esperar el vencimiento, periodo durante el cual el poder adquisitivo disminuye.

En el Factoraje Puro (Sin Recurso) cubre cuentas incobrables por lo que asegura un flujo determinado de efectivo. Del total de operaciones de factoraje financiero, el 25% es sin recurso.

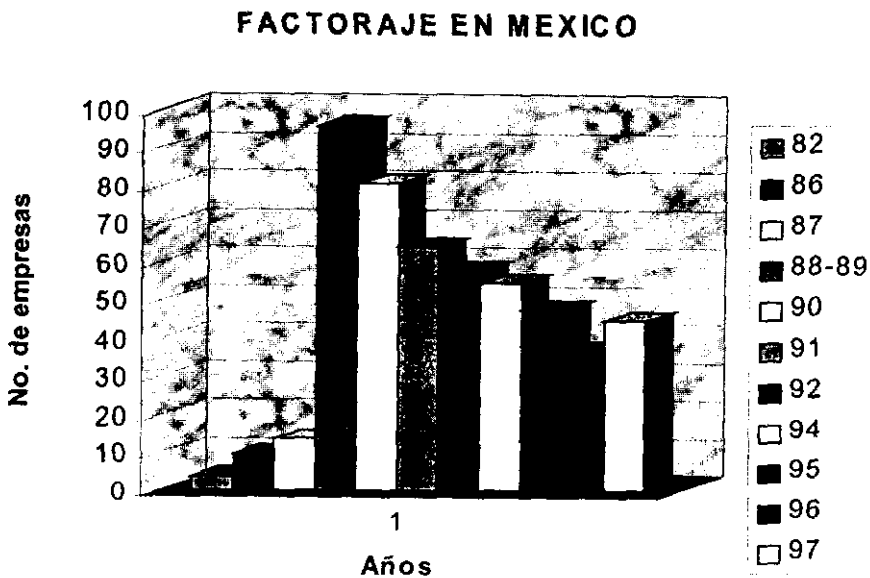
El registro contable de la cartera cedida es ágil y las compañías de factoraje emiten regularmente estados de cuenta mensuales, las cuales facilitan la contabilidad del cedente.

### **Ventajas del factoraje**

- No se obliga el cliente a reciprocidad alguna por ningún concepto.
- Proporciona efectivo en forma oportuna e inmediata.
- Establece una fuente continua de recursos, ya que se trata de línea revolvente.
- El cliente conoce anticipadamente el costo de *financiamiento*.
- Puede vender al cliente a crédito y cobrar de contado.
- No crea pasivos a la empresa.
- Mejora su rotación de capital de trabajo, creciendo así su capacidad para producir y vender.
- La situación financiera de la empresa mejora para efectos crediticios con Instituciones Bancarias.
- Hace factible obtener *descuentos por pronto pago*.
- Se cuenta con una línea de crédito adicional que ayuda a hacer frente a gastos e inversiones imprevistas, como inventarios e impuestos.
- Elimina en su caso, el tener que mantener un departamento de cobranzas aún sin haber ventas.
- Identifica perfectamente el costo por custodia, administración y cobranza de sus documentos.

El Factoraje es una de las industrias más jóvenes del sector financiero mexicano. Sólo era reconocida por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en julio de 1989 y no fue hasta que en enero de 1990 esta industria forma parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como la formación de sus grupos financieros.

A continuación se muestra una gráfica donde se representa las empresas de factoraje en diferentes años en México. <sup>(13)</sup>



13. Bickers Michael "The World Factoring Year Book", BCR Publishing, Great Britain, 1997, pág. 117.

## 4.2 Costo del servicio

---

El costo de este servicio difiere de un producto a otro y se negocia de acuerdo a las características propias de cada cartera.

Existen cinco elementos que conforman el costo financiero de una operación de factoraje, de las cuales pueden ser aplicables dos o más de los siguientes: <sup>(14)</sup>

1. Los honorarios por apertura de la línea.
2. Comisión por operación.
3. Comisión por cobranza realizada.
4. El valor del financiamiento.
5. La comisión por custodia, administración y cobranza.

**Los honorarios por apertura** representan un gasto que a la larga se convierte en una inversión debido a que el cedente tendrá cuando lo disponga fondos para cubrir sus necesidades de efectivo con una línea de crédito con el factor y así el cliente cuenta con una fuente de liquidez cuando requiera la misma.

**La comisión por operación** es variable en operaciones de factoraje financiero, es decir, en pocas ocasiones es aplicable y varía entre un 2% y un 3% sobre el monto de los documentos operados.

**La comisión por cobranza realizada** es aplicada sobre el monto total de la cobranza realizada en un mes, en el producto de servicio de cobranza, esta comisión varía en un 2% al 10% de lo cobrado y representa el principal costo.

---

14. Manual de consulta "Fuentes de Financiamiento", Publicaciones de NAFIN, México, 1992, pág. 87-89.

**El valor del financiamiento** estará en relación directa al costo del dinero en el mercado financiero mexicano.

**La comisión por custodia, administración y cobranza** oscila entre un límite mínimo y uno máximo, la diferencia entre ambos límites se encuentra condicionada al importe de las ventas, el número de facturas, la concentración y la rotación de la cartera, la calidad del producto, entre otras.

Como ya se ha mencionado en el capítulo tercero, en promedio el cliente que vende su documento a través del factoraje financiero se le anticipa el 80% del valor del mismo, por lo regular el 20% queda en garantía, en caso de que no se lograra la cobranza del documento, la comisión cobrada por el factor varía dependiendo de la calidad y cantidad de la cartera encontrándose entre los parámetros del 1 al 3% del valor total de la cesión, en el caso de que este hubiese sido cedido en una operación de factoraje con recurso.

En el factoraje sin recurso se afora (anticipa), hasta el 100% del valor del documento es más alta que en el factoraje con recurso, determinada sobre la base de la evaluación del riesgo de cada inversión, entre el 10% al 30% de comisión.

En operaciones de factoraje a largo plazo, como es el caso del factoraje inmobiliario, a más de un año se cobran comisiones por lo regular del 2% anual, por gastos de bóveda y custodia del documento.

Asimismo en el factoraje inmobiliario el costo financiero es repartido entre el cedente, empresa inmobiliaria, club, etc. Y el comprador final a quien se le cobra un interés por el financiamiento que recibe, manejándose comúnmente a rangos de tasas líder más la suma de seis puntos pudiendo ser hasta nueve.

En el factoraje a proveedores el costo financiero es pagado por los mismos proveedores; se les cobra una comisión por cada documento que venden al factoraje de un 2% en la mayoría de los casos.

Los gastos y comisiones que cobra el factor por su servicio pueden ser pagados por el cedente, por el comprador o bien repartido entre ambos, esto es algo que evalúa cada cliente.

Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera independientemente de la fecha y forma en que se pacte siendo posible pagar de cualquiera de las modalidades siguientes:

1. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje puro).
2. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor de responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje sin recurso).

### 4.3 Perspectivas del factoraje en México

---

Las operaciones de factoraje en México no han tenido la difusión necesaria, todavía existen muchos empresarios que lo desconocen, siendo esta una fuente de financiamiento ágil y de fácil acceso para las pequeñas y medianas empresas a las que resulta imposible alcanzar un crédito bancario por los altos costos o por no llenar los requisitos exigidos por la banca.

Precisamente nuestro país al contar con un gran número de este tipo de empresas en crecimiento, puede encontrar en el factoraje la solución a sus problemas de liquidez.

Las empresas de factoraje en México, enfrentan el problema de competencia con la banca al encontrarse cierta similitud entre algunos de sus productos, razón por la que deberán hacer frente a esta competencia con calidad y eficiencia en la prestación de sus servicios; además de explotar el servicio de administración de cartera, que les puede distinguir de cualquier otro tipo de crédito.

Además de las modalidades que se promueven dentro de este servicio será necesario el resurgimiento de su producto original, el factoraje sin recurso el cual resulta atractivo para muchas empresas en México.

Con la situación actual por la que atraviesa nuestro país se espera que el factoraje internacional aumente su demanda en lo relativo a las exportaciones, si bien las importaciones serán restringidas debido a los altos aranceles y a la crisis por la que atraviesan las bolsas del mundo, las exportaciones deberán estar permanentemente dentro de las actividades que el gobierno busque incentivar y promover; razón por la que el factoraje internacional a las exportaciones tendrá un auge.



El mercado de factoraje mexicano ha seguido el esquema europeo con una amplia diversificación de la industria. En suma a las típicas industrias de factoraje tales como textil, ropa, zapatos y muebles; muchas otras industrias, tales como electrónica computación, químicos, menudeo, comida, fierro, telecomunicaciones, farmacéuticos, regalos, cerámica, productos manufacturados, refacciones de automóvil, minería y construcción normalmente usan productos de factoraje para sus transacciones nacionales o internacionales.

Aproximadamente más de 100,000 negocios están actualmente usando el factoraje para establecer transacciones de comercio con algunos ocho millones de clientes nivel mundial.<sup>(15)</sup> Todas estas compañías están cosechando los beneficios del factoraje; consistente flujo de efectivo, costos de administración más bajos, reducidos riesgos de crédito. Estas ventajas son especialmente importantes para negocios pequeños y medianos los cuales, colectivamente, forman la base para el crecimiento de la economía en cualquier tipo de ámbito de mercado.

Actualmente el factoraje ha logrado desarrollar modelos que se adaptan a las distintas y muy variadas empresas que forman parte de nuestra economía, convirtiéndose en un instrumento cada vez más ágil, flexible y competitivo al otorgar un servicio de administración de cartera y cobranza que incrementa el valor del producto conocido como "Factoraje Financiero".

---

15. Idem. Pág. 1

## CAPITULO QUINTO

# Caso Práctico



**Factoraje**

**Financiero**

## 5.1 Factoraje con y sin recurso

---

---

Una vez realizado el estudio de crédito en una operación de factoraje, el cliente y el factor firman un contrato preliminar o de promesa de cesión, denominado Contrato Normativo, el cual regula los derechos y obligaciones del cedente y el factor ratificado por Corredor Público y ante dos testigos. Posteriormente, se firman los contratos de cesión de derechos en los cuales el cedente transfiere sus derechos de cobro de sus clientes, a la empresa de factoraje en cuestión.

Ambos contratos son rubricados por personas que gocen de poderes de actos de dominio y administración, con el fin de garantizar la personalidad jurídica del cliente y el factor.

Por lo común, la información que las empresas de factoraje solicitan para realizar un estudio de crédito es la siguiente:

- a) Paquete legal: Acta constitutiva, reformas y poderes.
- b) Dos o tres estados financieros auditados y un parcial con una antigüedad no superior a 3 ó 6 meses con declaraciones de I.V.A.; en caso de contarse con estos estados auditados, se piden estados financieros internos con declaraciones del I.S.R. y P.T.U.; lo anterior, con el fin de validar la información.
- c) Tres referencias comerciales y dos bancarias.
- d) En caso de avales, si son personas físicas con manifestación patrimonial con datos de inscripción en el R.P.P. y si es moral con acta en donde manifieste su objeto social poderes para avalar y afianzar y responder con terceros; asimismo, estados financieros de la empresa en cuestión.

- e) Si la acreditada forma parte de un grupo de empresas filiales, explicar transacciones de compra y venta y mencionar si existen características especiales en dichas actividades, organigrama del grupo, integración vertical u horizontal.
- f) Solicitud de servicios la cual señala, nombre de la empresa, principales accionistas, tipo de administración principales ejecutivos, experiencia en la empresa y en el ramo, tipo de producto, mercado, competencia, planes de expansión, entre otros.
- g) Cartera de clientes o de proveedores a descontarse indicando el promedio mensual de ventas o en su caso de compras.

Posteriormente una vez recabada la información, el factor manda a verificar la sociedad en el Registro Público de Comercio y las propiedades al Registro Público de la Propiedad, finalmente realiza un estudio de crédito formal, aprobándose o declinándose la operación en un Comité de Crédito.

A continuación se presenta un ejemplo práctico, de un estudio de crédito realizado por una empresa de factoraje; donde se muestra el Factoraje con recurso y el Factoraje sin recurso:

### **COMPAÑÍA LUBRAN, S.A DE C.V.**

#### **Estructura de operación.**

Se trata de la recalificación de la línea, planteándose la concentración del Riesgo Potencial en tan sólo Cobranza Delegada, ya que el argumento del funcionario es que su cliente al tener cartera Triple "A", no ha tenido la posibilidad de negociar que reciban notificación por parte nuestra, y poder realizar la cobranza correspondiente.

**Antecedente.**

Se tuvo una dispensa con respecto a la condición que especifica la Capitalización por \$ 4'000,000.00 ya que se cuenta con Capitalización por \$ 2'000,000.00 en la parte Fija del Capital Social. La solicitud concreta en ese momento era ratificar el planteamiento inicial aceptando la Capitalización real, de la cual tenemos el Acta Protocolizada e inscrita en el R.P.P.

La empresa se constituyo en el año de 1988 en la Ciudad de México, su objeto social se circunscribe en la compra-venta, así como la reparación de compresores para bombeo marca Ingersoll Rand

Sus principales clientes son:

PEMEX Exploración y Producción, CHRYSLER de México, IND. JOHN DEERE, GM, C.F.E., DIRONA, MABE México, entre otros.

Sus productos son para aplicación eminentemente industrial, como lo evidencian sus principales compradores; luego entonces su mercado objetivo lo encuentra en la Industria Automotriz, Industria en general y en la Extracción petrolera.

**Destino.**

Se plantea el mismo nivel de Riesgo Potencial; es decir, \$ 600,000.00 pero ahora concentrado en la Cobranza Delegada, eliminando la Directa.

Esto le traerá a la firma de referencia beneficios como es una agilización en su ciclo operativo, además de tener una mayor liquidez, incrementando asimismo su Capital de Trabajo.

**Calidad de la Administración.**

La información que presenta se cataloga como confiable, ya que el funcionario cotejo las cifras reportadas por los Estados Financieros y copia de declaraciones. Por otro lado, se aprecia que está información es oportuna.

Su estructura Accionaria es eminentemente familiar, recayendo la toma de decisiones en el principal, aunque se tiene la estructura administrativa a personal con formación profesional.

## **ANALISIS FINANCIERO**

Presenta una sostenibilidad aceptable, ya que los principales rubros se aprecian sólidos, como por ejemplo, la UAFIR, (Utilidad Antes de Financiamiento e Intereses y Creación de Recuperación o Utilidad Operativa), que se desprende de una negociación entre ellos y sus compradores captando mayor volumen de ventas, y sacrificando margen. Pese a ello la UAFIR contribuye de manera importante al impulso del flujo neto.

El nivel de liquidez no es amplio en la prueba del ácido, de tal manera, que por las características del estudio, siendo está comercializadora, es que mantiene un nivel de inventarios alto, y por tanto su liquidez es relativamente baja, en función del nivel de comercialización que tienen estos compresores.

Por otro lado, no mantienen ningún tipo de palanca financiera representativa, además de que su apalancamiento no es de ninguna manera significativo, en la medida que cuenta con una estructura de capital contable relativamente sólido, respaldado principalmente en el capital social.

Soy de la opinión en **proponer la aprobación** de la presente operación en función de que la empresa garantiza el recurso, con el descuento de la cartera liberan capital de trabajo y su liquidez aumenta, aunado a que el papel a descontar es de primera calidad.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

SOLICITANTE:

LUBKAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efrain Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	NOTAS:	31/12/96 MONTO	%	31/12/97 MONTO	%	31/03/98 MONTO	%
<b>ACTIVO</b>							
CAJA, BANCOS Y VAL. REAL.		109	2	1,514	17	1,318	15
CLIENTES Y DOCTOS. X COB		2,428	36	1,986	23	1,824	21
INVENTARIOS		2,059	30	1,768	20	2,363	27
CTAS. X COBRAR A FILIALES	a	724	11	1,479	17	759	9
PAGOS ANTICIPADOS							
OTROS ACT. CIRC. OPERATIVOS							
DEUDORES DIVERSOS		89	1	178	2	193	2
OTROS ACT. CIRC. NO OPERAT.							
<b>TOTAL ACT. CIRCULANTE</b>		<b>5,409</b>	<b>80</b>	<b>6,925</b>	<b>79</b>	<b>6,457</b>	<b>74</b>
PRP. PLANTA Y EQ. NETO		1,350	20	1,787	20	2,091	24
INVERS. EN SUBS./AFILS.							
OTROS ACTIVOS FIJOS							
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>1,350</b>	<b>20</b>	<b>1,787</b>	<b>20</b>	<b>2,091</b>	<b>24</b>
CARGOS DIFERIDOS	b	22	0	35	0	100	1
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>6,781</b>	<b>100</b>	<b>8,747</b>	<b>100</b>	<b>8,648</b>	<b>100</b>
<b>PASIVO</b>							
BANCO CORTO PLAZO							
OTROS BANCOS CORTO PLAZO	c			222	3	337	4
PORC. CIRC. LP BANCO							
PORC. CIRC. LP OTROS BANCOS							
INTERESES POR PAGAR							
PROVEEDORES		2,466	36	3,165	36	3,266	38
IMPUESTOS POR PAGAR		102	2	232	3	117	1
CUENTAS X PAGAR FILIALES							
GASTOS ACUMULADOS				284	3	27	0
OTROS PAS. CIRC. OPERATIVOS							
ACREEDORES DIVERSOS	d	90	1	337	4	24	0
OTROS PAS. CIRC. NO OPERAT.							
<b>TOTAL PASIVO C.P.</b>		<b>2,658</b>	<b>39</b>	<b>4,240</b>	<b>49</b>	<b>3,771</b>	<b>43</b>
BANCO LARGO PLAZO							
OTROS BANCOS LARGO PLAZO							
OTROS PASIVOS LARGO PLAZO							
PRIMA DE ANTIGÜEDAD							
<b>TOTAL PASIVO L.P.</b>							
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>2,658</b>	<b>39</b>	<b>4,240</b>	<b>49</b>	<b>3,771</b>	<b>43</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>							
CAPITAL SOCIAL	e	4,010	59	4,010	46	4,010	46
APORT. PEND. DE CAPITALIZAR		533	8	533	6	533	6
INTERES MINORITARIO							
SUPERAVIT/ACT. PROP. PTA. Y EQ.							
OTRAS ACTUALIZACIONES							
RESERVAS							
UTILIDADES RETENIDAS		-1,352	-20	-420	-5	36	0
UTILIDAD DEL EJERCICIO		932	14	384	4	298	3
<b>TOTAL CAP. CONTABLE</b>		<b>4,123</b>	<b>61</b>	<b>4,507</b>	<b>51</b>	<b>4,877</b>	<b>55</b>
<b>TOTAL PASIVO+CAP. CONT.</b>		<b>6,781</b>	<b>100</b>	<b>8,747</b>	<b>100</b>	<b>8,648</b>	<b>100</b>
Diferencia		0	0	0	0	0	0

NOTAS AL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

- a) Se trata de reparación y mantenimiento de compresores S.C. (Es una empresa que le presta servicios administrativos así como técnicos en la reparación de compresores así como en las garantías de servicio).
- b) En 1998 un total de \$ 65 corresponden a acciones de la empresa "Walley Intel Partes, INC".
- c) En 1998 ARFINSA, S.A. \$ 93 y Comercial Chevrolet, S.A. \$ 144
- d) Accionista principal.
- e) Un total de \$ 2,010 corresponden al Capital Social Fijo con Acta debidamente registrada en el R.P.C. Por el resto se tiene acta de asamblea donde se acordó mantener en el Capital Variable.

Cuentas de Orden \$ 1,000 en 1997 y 1998

**ESTADO DE RESULTADOS**

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efrain Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

NOTAS:	31/12/96		31/12/97		31/03/98	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
VENTAS NETAS	15,972	100	22,427	100	6,110	100
COSTO DE VENTAS	11,226	70	16,912	75	4,569	75
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>4,746</b>	<b>30</b>	<b>5,515</b>	<b>25</b>	<b>1,541</b>	<b>25</b>
GTOS. DE VTA. Y ADMON.	3,640	23	4,966	22	1,219	20
DEPRECIACION/AMORT.			193	1		
UAFIR	1,106	7	356	2	322	5
GASTOS FINANCIEROS	174	1	113	1	43	1
PRODUCTOS FINANCIEROS						
PERD. (UTILIDAD) POS. MON.						
PERD. (UTILIDAD) CAMBIARIA			-188	-1	-29	0
CTO. INTEGRAL FINAN.	174	1	-75	0	14	1
OTROS GASTOS (INGRESOS)						
UT. ANTES DE ISR Y PTU	932	6	431	2	308	4
I.S.R.						
P.T.U.						
IMPAC			47	0	10	0
UT. ANTES PART. EXTRAORD.	932	6	384	2	298	4
PERDIDA (UTILIDAD) EXTRAORD.						
PERD. (UTIL.) SUBS. AFILS.						
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>932</b>	<b>6</b>	<b>384</b>	<b>2</b>	<b>298</b>	<b>4</b>



**CONCILIACIONES**

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efrain Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96 MONTO	31/12/97 MONTO	31/03/98 MONTO
<b>INVERSION EN INVENTARIOS</b>			
INVENTARIO FINAL	2,059	1,768	2,363
MENOS: INVENTARIO INICIAL		2,059	1,768
MENOS: ACTUALIZACION DEL EJERCICIO			
<b>IGUAL: INVERSION NETA EN INVENTARIOS</b>	<b>2,059</b>	<b>-291</b>	<b>595</b>
<b>REVALUACION EN SUBSIDIARIAS Y AFILIADAS</b>			
INVERSION FINAL EN SUBS./AFILS.			
MENOS: INVERSION INICIAL EN SUBS./AFILS.			
MENOS: INVERSION O VENTA EN EFECTIVO SUBS./AFILS.			
MAS: DIVIDENDOS EN EFECTIVO			
MENOS: UTIL. O PERD. PART. CIAS. SUBS./AFILS.			
<b>IGUAL: REVALUACION DEL EJERCICIO EN SUBS./AFILS.</b>			
<b>INVERSION EN PROP. PTA. Y EQ.</b>			
PROP. PTA. Y EQ. FINAL		1,787	2,091
MENOS: PROP. PTA. Y EQ. INICIAL		1,350	1,787
MENOS: REVALUACION DEL EJERCICIO PROP. PTA. Y EQ.			
MAS: DEPRECIACION DEL EJERCICIO		193	
<b>IGUAL: INVERSION NETA EN PROP. PTA. Y EQ.</b>		<b>630</b>	<b>304</b>
<b>ACTUALIZACION DEL CAPITAL</b>			
CAPITAL CONTABLE FINAL	4,123	4,507	4,877
MENOS: CAPITAL CONTABLE INICIAL		4,123	4,507
MENOS: APORTACION DE ACCIONISTAS EN EFECTIVO			
MAS: DIVIDENDOS PAGADOS EN EFECTIVO			
MENOS: UTILIDAD DEL EJERCICIO	932	384	298
<b>IGUAL: ACTUALIZACION DEL CAPITAL</b>	<b>3,191</b>	<b>0</b>	<b>72</b>
<b>ACTUALIZACION EN RESULTADOS</b>			
ACTUALIZACION DEL CAPITAL			
MAS: UTILIDAD O PERD. POR POSICION MONETARIA			
MENOS: ACTUALIZACION INVENTARIOS			
MENOS: REVALUACION INVERSION SUBS./AFILS.			
MENOS: REVALUACION ACTIVO FIJO			
<b>IGUAL: ACTUALIZACION EN RESULTADOS</b>			
<b>CARGOS NO MONETARIOS</b>			
MAS: PRIMAS DE ANTIGÜEDAD			
MAS: ACTIVOS DIFERIDOS			
MAS: ACTUALIZACION EN RESULTADOS	3,191		72
<b>IGUAL: CARGOS NO MONETARIOS</b>	<b>3,191</b>	<b>0</b>	<b>72</b>
<b>PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA</b>			
PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA DEL EJERCICIO		-188	-29
MENOS: INCLUIDA EN DEUDA CORTO PLAZO			
MENOS: INCLUIDA EN DEUDA LARGO PLAZO			
MAS: INCLUIDA EN CLIENTES			
MAS: INCLUIDA EN INVENTARIOS			
MENOS: INCLUIDA EN PROVEEDORES			
<b>IGUAL: PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA PAGADA</b>		<b>-188</b>	<b>-29</b>

## ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efrain Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96 MONTO	31/12/97 MONTO	31/03/98 MONTO
<b>UAFIR</b>		356	322
DEPRECIACION		193	
CARGOS NO MONETARIOS			72
<b>FLUJO BRUTO</b>		549	394
VARIACION CLIENTES Y DOCTOS. X COBRAR		442	162
VARIACION INVENTARIOS		291	-595
VARIACION PAGOS ANTICIPADOS/AFILIADAS		-755	720
VARIACION OTROS ACTIVOS CIRC. OPERATIVOS			
VARIACION PROVEEDORES		699	101
VARIACION GASTOS ACUMULADOS/AFILIADAS		284	-257
VARIACION OTROS PASIVOS CIRC. OPERATIVOS			
<b>CAPITAL DE TRABAJO NETO</b>		961	131
<b>FLUJO DE OPERACION</b>		1,510	525
IMPUESTOS PAGADOS		83	-125
OTROS GASTOS O INGRESOS			
<b>FLUJO NETO</b>		1,593	400
GASTOS FINANCIEROS PAGADOS		-113	-43
PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA PAGADA		188	29
PRODUCTOS FINANCIEROS			
<b>COMPROMISOS FINANCIEROS</b>		75	-14
<b>FLUJO ANTES DE INVERSIONES</b>		1,668	386
VARIACION NETA EN PROP. PTA. Y EQUIPO		-630	-304
VARIACION EN SUBS./AFILS.			
DIVIDENDOS RECIBIDOS EN EFECTIVO DE SUBS. /AFILS.			
VARIACION DEUDORES DIVERSOS		-89	-15
VARIACION OTROS ACTIVOS NO OPERATIVOS	-22	-13	-65
VARIACION ACREEDORES DIVERSOS		247	-313
VARIACION OTROS PASIVOS NO OPERATIVOS			
DIVIDENDOS PAGADOS EN EFECTIVO			
PAGO PRIMAS DE ANTIGÜEDAD			
<b>FLUJO NECESARIO O EXCÉDENTE</b>	-22	1,183	-311
PORCION CIRC. DEUDA LARGO PLAZO			
VARIACION DEUDA CORTO PLAZO		222	115
VARIACION DEUDA LARGO PLAZO			
APORTACION DE ACCIONISTAS EN EFECTIVO			
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>		222	115
<b>AUMENTO O DISMINUCION EN CAJA</b>	-22	1,405	-196
<b>VAR. EN CAJA FLUJO - VAR. EN CAJA BALANCE</b>			

**NOTA AL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO**

(-) Usos de Efectivo

(+) Fuentes de Efectivo

**RAZONES FINANCIERAS**

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efraim Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96	31/12/97	31/03/98
<b>CRECIMIENTO</b>			
CRECIMIENTO NOMINAL EN VENTAS		40.40%	9.00%
<b>RENTABILIDAD</b>			
MARGEN BRUTO	29.70%	24.60%	25.20%
GASTOS DE OPERACION (S/DEP) / VENTAS	22.80%	22.10%	20.00%
DEPRECIACION / VENTAS		0.90%	
MARGEN OPERATIVO (UAFIR/VENTAS)	6.90%	1.60%	5.30%
GASTOS FINANCIEROS / VENTAS	1.10%	0.50%	0.70%
MARGEN NETO (UTILIDAD NETA / VENTAS)	5.80%	1.70%	4.90%
UTILIDAD NETA / ACTIVO TOTAL	0.14	0.04	0.03
UTILIDAD NETA / CAPITAL CONTABLE	0.23	0.09	0.06
<b>UTILIZACION DE ACTIVOS</b>			
VENTAS / ACTIVO TOTAL	2.36	2.56	2.83
(INVENTARIO / CTO. DE VENTAS) *EJERCICIO	66	38	47
(CTES. Y DOCTOS. X COB. / VENTAS) *EJERCICIO	55	32	27
(CTAS. X COB. AFILIADAS / VENTAS) *EJERCICIO	16	24	11
(PROVEEDORES / CTO. DE VENTAS) *EJERCICIO	79	67	64
(CTAS. X PAG. AFILIADAS / CTO. DE VENTAS) *EJERCICIO	-	-	-
CICLO OPERATIVO (CON AFILIADAS)	58	26	20
CICLO OPERATIVO (SIN AFILIADAS)	42	2	9
<b>LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL</b>			
(CAJA, BANCOS Y VAL. REALIZ.+CLIENTES) / PASIVO CP	0.95	0.83	0.83
ACTIVO CIRCULANTE / PASIVO CP	2.03	1.63	1.71
PASIVO CON COSTO / CAPITAL CONTABLE	-	0.05	0.07
PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE	0.64	0.94	0.77
CAPITAL SOCIAL / CAPITAL CONTABLE	0.97	0.89	0.82
<b>COBERTURA</b>			
UAFIR / GTOS. FINANCIEROS	6.36	3.15	7.49
FLUJO NETO / PASIVO CIRCULANTE	-	0.38	0.11
FLUJO NETO / GTOS. FINANCIEROS PAGADOS	-	14.10	9.30
FLUJO NETO / (GTOS. FIN. PAG.+P.C. DEUDA LP)	-	14.10	9.30
FLUJO NETO / COMP. FINANC. (PERD. CAMB.)	N.A.	(21.24)	28.57
FLUJO NETO / COMP. FINANC. (PERD. CAMB. PAGADA)	N.A.	(21.24)	28.57
<b>IMPACTO EN CAJA</b>			
<b>IMPACTO POR CRECIMIENTO</b>			
UTILIDAD BRUTA	-	1,918	(4,012)
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION	-	(1,471)	3,613
CLIENTES	-	981	1,445
INVENTARIOS	-	(1,043)	1,290
PROVEEDORES	-	1,249	(2,310)
<b>IMPACTO POR ADMINISTRACION</b>			
UTILIDAD BRUTA	-	(1,149)	38
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION	-	145	134
CLIENTES	-	1,423	(1,283)
INVENTARIOS	-	1,334	(1,885)
PROVEEDORES	-	(550)	2,411
<b>IMPACTO COMBINADO DE CREC. / ADMON.</b>			
UTILIDAD BRUTA	-	769	(3,974)
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION	-	(1,326)	3,747
IMPACTO EN UTILIDADES	-	(557)	(227)
CLIENTES	-	442	162
INVENTARIOS	-	291	(595)
PROVEEDORES	-	699	101
IMPACTO TOTAL COMBINADO	-	875	(559)

**ANALISIS FINANCIERO**

Solicitante:

**LUBRAN S.A. DE C.V.**

Auditor: C.P. Efrain Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

**INDICADORES FINANCIEROS**

Ultimos ejercicios / meses

Anual 31/12/97 12 Parcial 31/03/98 3

Ejercicio a utilizar: Anual=A; Parcial=P

Fecha:

31/12/96	31/12/97	31/03/98
----------	----------	----------

**CAPITAL DE TRABAJO**

2751	2658	2686
------	------	------

**SOLVENCIA**

2.03	1.63	1.71
------	------	------

**LIQUIDEZ**

1.26	1.22	1.09
------	------	------

**PRUEBA DEL ACIDO**

0.95	0.83	0.83
------	------	------

**CUENTAS POR COBRAR**

55 DIAS	32 DIAS	27 DIAS
---------	---------	---------

**INVENTARIOS**

66 DIAS	38 DIAS	47 DIAS
---------	---------	---------

**CUENTAS POR PAGAR**

79 DIAS	67 DIAS	64 DIAS
---------	---------	---------

**CICLO FINANCIERO**

42 DIAS	3 DIAS	10 DIAS
---------	--------	---------

**APALANCAMIENTO**

0.39	0.48	0.44
------	------	------

**PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE**

0.64	0.94	0.77
------	------	------

**RENTABILIDAD**

0.23	0.09	0.06
------	------	------

**UTILIDAD NETA / CAPITAL CONTABLE**

6%	2%	5%
----	----	----

**CRECIMIENTO EN VENTAS**

-	40%	9%
---	-----	----

**FLUJO DE OPERACIÓN**

-	1,510	525
---	-------	-----

**FLUJO NETO / GASTOS FINANCIEROS**

-	14.10	9.30
---	-------	------

**FLUJO NETO / (GTOS. FIN.+PORC. CIRC. DEUDA LP)**

-	14.10	9.30
---	-------	------

**CAPITAL SOCIAL / CAPITAL CONTABLE**

97%	89%	82%
-----	-----	-----

**COMENTARIOS:**

Esta empresa cumple oportuna y adecuadamente las obligaciones, propicia la posibilidad de disponer de créditos comerciales, lo cual significa un importante apoyo en las operaciones normales de la empresa, sin embargo, puede salir adelante en los próximos años si continua el crecimiento de sus ventas y la buena operación como lo indica su solvencia y liquidez.

Su ciclo de operación es bueno pero puede mejorar.

En términos generales la empresa es productiva ya que se ve reflejado con el factoraje con recurso pero corre el riesgo de que si no cumple el comprador a pagar, el cliente tiene que responder.

## ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A DE C.V.

Auditor: C.P. Efraim Grimaki Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	NOTAS:	31/12/96		31/12/97		31/03/98	
		MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
<b>ACTIVO</b>							
CAJA, BANCOS Y VAL. REAL		109	2	514	6	318	4
CLIENTES Y DOCTOS. X COB		2,428	36	2,986	34	2,824	34
INVENTARIOS		2,059	30	1,768	20	2,363	27
CTAS. X COBRAR A FILIALES	a	724	11	1,479	17	759	9
PAGOS ANTICIPADOS							
OTROS ACT. CIRC. OPERATIVOS							
DEUDORES DIVERSOS		89	1	178	2	193	2
OTROS ACT. CIRC. NO OPERAT.							
<b>TOTAL ACT. CIRCULANTE</b>		<b>5,409</b>	<b>80</b>	<b>6,925</b>	<b>79</b>	<b>6,457</b>	<b>76</b>
PRP. PLANTA Y EQ. NETO		1,350	20	1,787	20	2,091	24
INVERS. EN SUBS./AFILS.							
OTROS ACTIVOS FIJOS							
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>1,350</b>	<b>20</b>	<b>1,787</b>	<b>20</b>	<b>2,091</b>	<b>24</b>
CARGOS DIFERIDOS	b	22	0	35	0	100	1
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>6,781</b>	<b>100</b>	<b>8,747</b>	<b>100</b>	<b>8,648</b>	<b>100</b>
<b>PASIVO</b>							
BANCO CORTO PLAZO							
OTROS BANCOS CORTO PLAZO	c			222	3	337	4
PORC. CIRC. LP BANCO							
PORC. CIRC. LP OTROS BANCOS							
INTERESES POR PAGAR							
PROVEEDORES		2,466	36	3,165	36	3,266	38
IMPUESTOS POR PAGAR		102	2	232	3	117	1
CUENTAS X PAGAR FILIALES							
GASTOS ACUMULADOS				284	3	27	0
OTROS PAS. CIRC. OPERATIVOS							
ACREEDORES DIVERSOS	d	90	1	337	4	24	0
OTROS PAS. CIRC. NO OPERAT.							
<b>TOTAL PASIVO C.P.</b>		<b>2,658</b>	<b>39</b>	<b>4,240</b>	<b>49</b>	<b>3,771</b>	<b>43</b>
BANCO LARGO PLAZO							
OTROS BANCOS LARGO PLAZO							
OTROS PASIVOS LARGO PLAZO							
PRIMA DE ANTIGÜEDAD							
<b>TOTAL PASIVO L.P.</b>							
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>2,658</b>	<b>39</b>	<b>4,240</b>	<b>49</b>	<b>3,771</b>	<b>43</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>							
CAPITAL SOCIAL	e	4,010	59	4,010	46	4,010	46
APORT. PEND. DE CAPITALIZAR		533	8	533	6	533	6
INTERES MINORITARIO							
SUPERAVIT/ACT. PROP. PTA. Y EQ.							
OTRAS ACTUALIZACIONES							
RESERVAS							
UTILIDADES RETENIDAS		-1,352	-20	-420	-5	36	0
UTILIDAD DEL EJERCICIO		932	14	384	4	298	3
<b>TOTAL CAP. CONTABLE</b>		<b>4,123</b>	<b>61</b>	<b>4,507</b>	<b>51</b>	<b>4,877</b>	<b>55</b>
<b>TOTAL PASIVO+CAP. CONT.</b>		<b>6,781</b>	<b>100</b>	<b>8,747</b>	<b>100</b>	<b>8,648</b>	<b>100</b>

Diferencia 0 0 0

**NOTAS AL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**

- a) Se trata de reparación y mantenimiento de compresores S.C. (Es una empresa que le presta servicios administrativos así como técnicos en la reparación de compresores así como en las garantías de servicio).
- b) En 1998 un total de \$ 65 corresponden a acciones de la empresa "Walley Intel Partes, INC".
- c) En 1998 ARFinsa, S.A. \$ 93 y Comercial Chevrolet, S.A. \$ 144
- d) Accionista principal.
- e) Un total de \$ 2,010 corresponden al Capital Social Fijo con Acta debidamente registrada en el R.P.C. Por el resto se tiene acta de asamblea donde se acordó mantener en el Capital Variable.

Cuentas de Orden \$ 1,000 en 1997 y 1998

**ESTADO DE RESULTADOS**

SOLICITANTE:

**LUBRAN S.A. DE C.V.**

Auditor: C.P. Efrain Gimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

NOTAS:	31/12/96		31/12/97		31/03/98	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
VENTAS NETAS	15,972	100	22,427	100	6,110	100
COSTO DE VENTAS	11,226	70	16,912	75	4,569	75
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>4,746</b>	<b>30</b>	<b>5,515</b>	<b>25</b>	<b>1,541</b>	<b>25</b>
G.TOS. DE VTA. Y ADMON.	3,640	23	4,966	22	1,219	20
DEPRECIACION/AMORT.			193	1		
UAFIR	1,106	7	356	2	322	5
GASTOS FINANCIEROS	174	1	113	1	43	1
PRODUCTOS FINANCIEROS						
PERD. (UTILIDAD) POS. MON.						
PERD. (UTILIDAD) CAMBIARIA			-188	-1	-29	0
CTO. INTEGRAL FINAN.	174	1	-75	0	14	1
OTROS GASTOS (INGRESOS)						
<b>UT. ANTES DE ISR Y PTU</b>	<b>932</b>	<b>6</b>	<b>431</b>	<b>2</b>	<b>308</b>	<b>4</b>
I.S.R.						
P.T.U.						
IMPAC			47	0	10	0
<b>UT. ANTES PART. EXTRAORD.</b>	<b>932</b>	<b>6</b>	<b>384</b>	<b>2</b>	<b>298</b>	<b>4</b>
PERDIDA (UTILIDAD) EXTRAORD.						
PERD. (UTIL.) SUBS./AFILS.						
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>932</b>	<b>6</b>	<b>384</b>	<b>2</b>	<b>298</b>	<b>4</b>

CONCILIACIONES

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efrain Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96 MONTO	31/12/97 MONTO	31/03/98 MONTO
<b>INVERSION EN INVENTARIOS</b>			
INVENTARIO FINAL	2,059	1,768	2,363
MENOS: INVENTARIO INICIAL		2,059	1,768
MENOS: ACTUALIZACION DEL EJERCICIO			
<b>IGUAL: INVERSION NETA EN INVENTARIOS</b>	<b>2,059</b>	<b>-291</b>	<b>595</b>
<b>REVALUACION EN SUBSIDIARIAS Y AFILIADAS</b>			
INVERSION FINAL EN SUBS./AFILS.			
MENOS: INVERSION INICIAL EN SUBS./AFILS.			
MENOS: INVERSION O VENTA EN EFECTIVO SUBS./AFILS.			
MAS: DIVIDENDOS EN EFECTIVO			
MENOS: UTIL. O PERD. PART. CIAS. SUBS./AFILS.			
<b>IGUAL: REVALUACION DEL EJERCICIO EN SUBS./AFILS.</b>			
<b>INVERSION EN PROP. PTA. Y EQ.</b>			
PROP. PTA. Y EQ. FINAL		1,787	2,091
MENOS: PROP. PTA. Y EQ. INICIAL		1,350	1,787
MENOS: REVALUACION DEL EJERCICIO PROP. PTA. Y EQ.			
MAS: DEPRECIACION DEL EJERCICIO		193	
<b>IGUAL: INVERSION NETA EN PROP. PTA. Y EQ.</b>		<b>630</b>	<b>304</b>
<b>ACTUALIZACION DEL CAPITAL</b>			
CAPITAL CONTABLE FINAL	4,123	4,507	4,877
MENOS: CAPITAL CONTABLE INICIAL		4,123	4,507
MENOS: APORTACION DE ACCIONISTAS EN EFECTIVO			
MAS: DIVIDENDOS PAGADOS EN EFECTIVO			
MENOS: UTILIDAD DEL EJERCICIO	932	384	298
<b>IGUAL: ACTUALIZACION DEL CAPITAL</b>	<b>3,191</b>	<b>0</b>	<b>72</b>
<b>ACTUALIZACION EN RESULTADOS</b>			
ACTUALIZACION DEL CAPITAL			
MAS: UTILIDAD O PERD. POR POSICION MONETARIA			
MENOS: ACTUALIZACION INVENTARIOS			
MENOS: REVALUACION INVERSION SUBS./AFILS.			
MENOS: REVALUACION ACTIVO FIJO			
<b>IGUAL: ACTUALIZACION EN RESULTADOS</b>			
<b>CARGOS NO MONETARIOS</b>			
MAS: PRIMAS DE ANTIGÜEDAD			
MAS: ACTIVOS DIFERIDOS			
MAS: ACTUALIZACION EN RESULTADOS	3,191		72
<b>IGUAL: CARGOS NO MONETARIOS</b>	<b>3,191</b>	<b>0</b>	<b>72</b>
<b>PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA</b>			
PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA DEL EJERCICIO		-188	-29
MENOS: INCLUIDA EN DEUDA CORTO PLAZO			
MENOS: INCLUIDA EN DEUDA LARGO PLAZO			
MAS: INCLUIDA EN CLIENTES			
MAS: INCLUIDA EN INVENTARIOS			
MENOS: INCLUIDA EN PROVEEDORES			
<b>IGUAL: PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA PAGADA</b>		<b>-188</b>	<b>-29</b>

**ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO**

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efrain Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96 MONTO	31/12/97 MONTO	31/03/98 MONTO
<b>UAFIR</b>		356	322
DEPRECIACION		193	
CARGOS NO MONETARIOS			72
<b>FLUJO BRUTO</b>		549	394
VARIACION CLIENTES Y DOCTOS. X COBRAR		-558	162
VARIACION INVENTARIOS		291	-595
VARIACION PAGOS ANTICIPADOS/AFILIADAS		-755	720
VARIACION OTROS ACTIVOS CIRC. OPERATIVOS			
VARIACION PROVEEDORES		699	101
VARIACION GASTOS ACUMULADOS/AFILIADAS		284	-257
VARIACION OTROS PASIVOS CIRC. OPERATIVOS			
<b>CAPITAL DE TRABAJO NETO</b>		-39	131
<b>FLUJO DE OPERACION</b>		510	525
IMPUESTOS PAGADOS		83	-125
OTROS GASTOS O INGRESOS			
<b>FLUJO NETO</b>		593	400
GASTOS FINANCIEROS PAGADOS		-113	-43
PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA PAGADA		188	29
PRODUCTOS FINANCIEROS			
COMPROMISOS FINANCIEROS		75	-14
<b>FLUJO ANTES DE INVERSIONES</b>		668	386
VARIACION NETA EN PROP. PTA. Y EQUIPO		-630	-304
VARIACION EN SUBS./AFILS.			
DIVIDENDOS RECIBIDOS EN EFECTIVO DE SUBS. /AFILS.			
VARIACION DEUDORES DIVERSOS		-89	-15
VARIACION OTROS ACTIVOS NO OPERATIVOS	-22	-13	-65
VARIACION ACREEDORES DIVERSOS		247	-313
VARIACION OTROS PASIVOS NO OPERATIVOS			
DIVIDENDOS PAGADOS EN EFECTIVO			
PAGO PRIMAS DE ANTIGUEDAD			
<b>FLUJO NECESARIO O EXCEDENTE</b>	-22	183	-311
PORCION CIRC. DEUDA LARGO PLAZO			
VARIACION DEUDA CORTO PLAZO		222	115
VARIACION DEUDA LARGO PLAZO			
APORTACION DE ACCIONISTAS EN EFECTIVO			
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>		222	115
<b>AUMENTO O DISMINUCION EN CAJA</b>	-22	405	-196
<b>VAR. EN CAJA FLUJO - VAR. EN CAJA BALANCE</b>			

**NOTA AL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO**

(-) Usos de Efectivo

(+) Fuentes de Efectivo



RAZONES FINANCIERAS

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efrain Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96	31/12/97	31/03/98
<b>CRECIMIENTO</b>			
CRECIMIENTO NOMINAL EN VENTAS		40.40%	9.00%
<b>RENTABILIDAD</b>			
MARGEN BRUTO	29.70%	24.60%	25.20%
GASTOS DE OPERACIÓN (S/DEP) / VENTAS	22.80%	22.10%	20.00%
DEPRECIACION / VENTAS		0.90%	
MARGEN OPERATIVO (UAFIR/VENTAS)	6.90%	1.60%	5.30%
GASTOS FINANCIEROS / VENTAS	1.10%	0.50%	0.70%
MARGEN NETO (UTILIDAD NETA / VENTAS)	5.80%	1.70%	4.90%
UTILIDAD NETA / ACTIVO TOTAL	0.14	0.04	0.03
UTILIDAD NETA / CAPITAL CONTABLE	0.23	0.09	0.06
<b>UTILIZACION DE ACTIVOS</b>			
VENTAS / ACTIVO TOTAL	2.36	2.56	2.83
(INVENTARIO / CTO. DE VENTAS) *EJERCICIO	66	38	47
(CTES. Y DOCTOS. X COB. / VENTAS) *EJERCICIO	55	48	42
(CTAS. X COB. AFILIADAS / VENTAS) *EJERCICIO	16	24	11
(PROVEEDORES / CTO. DE VENTAS) *EJERCICIO	79	67	64
(CTAS. X PAG. AFILIADAS / CTO. DE VENTAS) *EJERCICIO	-	-	-
CICLO OPERATIVO (CON AFILIADAS)	58	42	35
CICLO OPERATIVO (SIN AFILIADAS)	42	18	24
<b>LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL</b>			
(CAJA, BANCOS Y VAL. REALIZ.+CLIENTES) / PASIVO CP	0.95	0.83	0.83
ACTIVO CIRCULANTE / PASIVO CP	2.03	1.63	1.71
PASIVO CON COSTO / CAPITAL CONTABLE	-	0.05	0.07
PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE	0.64	0.94	0.77
CAPITAL SOCIAL / CAPITAL CONTABLE	0.97	0.89	0.82
<b>COBERTURA</b>			
UAFIR / GTOS. FINANCIEROS	6.36	3.15	7.49
FLUJO NETO / PASIVO CIRCULANTE	-	0.14	0.11
FLUJO NETO / GTOS. FINANCIEROS PAGADOS	-	5.25	9.30
FLUJO NETO / (GTOS. FIN. PAG.+P.C. DEUDA LP)	-	5.25	9.30
FLUJO NETO / COMP. FINANC. (PERD. CAMB.)	N.A.	(7.91)	28.57
FLUJO NETO / COMP. FINANC. (PERD. CAMB. PAGADA)	N.A.	(7.91)	28.57
<b>IMPACTO EN CAJA</b>			
<b>IMPACTO POR CRECIMIENTO</b>			
UTILIDAD BRUTA	-	1,918	(4,012)
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION	-	(1,471)	3,613
CLIENTES	-	981	2,172
INVENTARIOS	-	(1,043)	1,290
PROVEEDORES	-	1,249	(2,310)
<b>IMPACTO POR ADMINISTRACION</b>			
UTILIDAD BRUTA	-	(1,149)	38
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION	-	145	134
CLIENTES	-	423	(2,010)
INVENTARIOS	-	1,334	(1,885)
PROVEEDORES	-	(550)	2,411
<b>IMPACTO COMBINADO DE CREC. / ADMON.</b>			
UTILIDAD BRUTA	-	769	(3,974)
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION	-	(1,326)	3,747
IMPACTO EN UTILIDADES	-	(557)	(227)
CLIENTES	-	(558)	162
INVENTARIOS	-	291	(595)
PROVEEDORES	-	699	101
IMPACTO TOTAL COMBINADO	-	(125)	(559)

**ANALISIS FINANCIERO**

Solicitante:

**LUBRAN S.A. DE C.V.**

Auditor: C.P. Efraim Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

**INDICADORES FINANCIEROS**

Ultimos ejercicios / meses

Anual 31/12/97 12 Parcial 31/03/98 3

Ejercicio a utilizar: Anual=A; Parcial=P

Fecha:

31/12/96	31/12/97	31/03/98
----------	----------	----------

**CAPITAL DE TRABAJO**

2751	2658	2686
------	------	------

**SOLVENCIA**

2.03	1.63	1.71
------	------	------

**LIQUIDEZ**

1.26	1.22	1.09
------	------	------

**PRUEBA DEL ACIDO**

0.95	0.83	0.83
------	------	------

**CUENTAS POR COBRAR**

55 DIAS	48 DIAS	42 DIAS
---------	---------	---------

**INVENTARIOS**

66 DIAS	38 DIAS	47 DIAS
---------	---------	---------

**CUENTAS POR PAGAR**

79 DIAS	67 DIAS	64 DIAS
---------	---------	---------

**CICLO FINANCIERO**

42 DIAS	19 DIAS	25 DIAS
---------	---------	---------

**APALANCAMIENTO**

0.39	0.48	0.44
------	------	------

**PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE**

0.64	0.94	0.77
------	------	------

**RENTABILIDAD**

0.23	0.09	0.06
------	------	------

**UTILIDAD NETA / CAPITAL CONTABLE**

6%	2%	5%
----	----	----

**CRECIMIENTO EN VENTAS**

-	40%	9%
---	-----	----

**FLUJO DE OPERACIÓN**

-	510	525
---	-----	-----

**FLUJO NETO / GASTOS FINANCIEROS**

-	5.25	9.30
---	------	------

**FLUJO NETO / (GTOS. FIN.+PORC. CIRC. DEUDA LP)**

-	5.25	9.30
---	------	------

**CAPITAL SOCIAL / CAPITAL CONTABLE**

97%	89%	82%
-----	-----	-----

**COMENTARIOS:**

Esta empresa cumple oportuna y adecuadamente las obligaciones, propicia la posibilidad de disponer de créditos comerciales, lo cual significa un importante apoyo en las operaciones normales de la empresa, sin embargo, puede salir adelante en los próximos años si continua el crecimiento de sus ventas y la buena operación como lo indica su solvencia y liquidez.

Su ciclo de operación es más tardado en comparación con el factoraje con recurso.

En términos generales la empresa es productiva ya que se ve reflejado con el factoraje sin recurso sin el riesgo de que el cliente tenga que responder.

El empresario tiene que ver cuales son sus necesidades y limitaciones, por cual alternativa de factoraje financiero desea contratar de acuerdo a sus posibilidades.

# CONCLUSIONES

# **CONCLUSIONES**

---

- PRIMERA.-** El factoraje es un instrumento creado para satisfacer necesidades específicas de empresas que manejan grandes volúmenes de cuentas por cobrar, ya que representa una alternativa de financiamiento para cubrir la necesidad de liquidez inmediata.
- SEGUNDA.-** Debido a la facilidad de combinación de las variantes del instrumento, como son, la forma de operación, cobro de honorarios, tipo de cobranza, estructura, tipo de garantía, el factoraje es un producto que brinda un servicio ágil y flexible.
- TERCERA.-** El desarrollo que ha tenido en los últimos años le ha permitido obtener especialización en la cobranza y administración de muy variadas carteras.
- CUARTA.-** Al ser un instrumento de financiamiento a través de los propios recursos de la empresa, no sufre de descapitalización por tener que afrontar altos costos de interés.
- QUINTA.-** El factoraje financiero, es un instrumento de fácil acceso donde empresas pequeñas y medianas pueden obtener crédito que ha sido negado por la banca comercial por falta de garantías.
- SEXTA.-** El concepto de factoraje financiero no puede desaparecer puesto que es un medio a través del cual se le otorga liquidez a las empresas, sin embargo se tienen que buscar mecanismos que reduzcan los costos y se promuevan la difusión de éste en todos los sectores de la economía.
- SEPTIMA.-** Simplicidad y eficiencia en la cobranza; debido a que la gestión de cobranza se delega a los profesionales del factoraje, permitiendo abatir gastos fijos, minimizar costos y al mismo tiempo contar con alta eficiencia en la recuperación de créditos comerciales que otorgan los proveedores.

- OCTAVA.-** En el caso de factoraje sin recurso cubre el riesgo de las cuentas incobrables, por lo que asegura un flujo de efectivo determinado a la empresa.
- NOVENA.-** Se encarga el factoraje de todas las labores y mantenimiento de información de sus clientes (compradores), sobre la situación particular de la cobranza y movimientos realizadas de la misma.
- DECIMA.-** El factoraje internacional, cubre el riesgo de operaciones de comercio internacional, brindando al empresario la seguridad de hacer efectiva la cobranza o garantizar una compra de mercancía en las condiciones pactadas.
- DECIMA-PRIMERA** El reto de las empresas de factoraje será el de continuar invirtiendo en procesos tecnológicos para la cobranza de cuentas, ya que cada vez más se utilizan sistemas electrónicos y los cheques o pagos personalizados están disminuyendo.
- DECIMA-SEGUNDA** La industria del factoraje ha madurado en muchos países, con mejor apreciación de los beneficios del factoraje y el conocimiento de que el factoraje es de gran importancia para los negocios en crecimiento en donde su rango de expansión pueda difundir sus fuentes de fondos tradicionales, la demanda por servicios de factoraje se incrementará más adelante.
- DECIMA-TERCERA** La toma de decisiones es muy importante ya que se refleja en la utilización del factoraje con las empresas aumentara su liquidez y por ende su capital de trabajo.

# BIBLIOGRAFIA

# **BIBLIOGRAFÍA**

---

1. *Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje*  
·Inducción al Factoraje Financiero·  
México, AMEFAC, 1995.
2. *BAUCHE Garcíadiego, Mario.*  
·Operaciones Bancarias, Activas, Pasivas y Complementarias·  
México, Porrúa S.A., 1988.
3. *BESCOS Torres Modesto.*  
·Factoring y Franchising·  
Madrid, Pirámide, S.A., 1990.
4. *CARRILLO Landeros, Ramiro.*  
·Metodología y Administración·  
México, Limusa, 1991.
5. *HAIIME Levy, Luis.*  
·Planeación Estratégica de las Fuentes de Financiamiento Empresarial·  
México, ISEF, 1992.
6. *HAWKINS, David*  
·The business of Factoring· A guide to Factoring and Invoice Discounting  
Great Britain, McGraw-Hill, 1993.
7. *MORENO Fernández, Joaquín A.*  
·Administración Financiera del Capital de Trabajo·  
México, IMCP, A.C., 1997.
8. *PERDOMO Moreno, Abraham.*  
·Análisis e Interpretación de Estados Financieros·  
México, ECASA, 1994.

9. PHILIPPATOS, *George C.*  
"Administración Financiera para Empresas en Vías de Desarrollo"  
México, McGraw-Hill, 1991
10. VAN HORNE, *James C.*  
"Administración Financiera"  
México, Prentice Hall, 1993
11. WESTON *Eugene, John Frederick*  
"Fundamentos de Administración Financiera"  
México, McGraw-Hill, 1993

## **LEYES, CÓDIGOS Y REGLAMENTOS**

1. Código de Comercio  
"Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito"  
México, Porrúa S.A., 1998.

## **HEMEROTECA**

1. El Financiero, Sección Finanzas  
Jueves 4 de junio de 1998 pág. 10