



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

EL FACTORAJE FINANCIERO EN MEXICO COMO UNA ALTERNATIVA MAS.

288843

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
ACTUARIO
PRESENTA:
EMILIO ARAGON TAPIA



DIRECTOR DE TESIS: ACT. HORTENSIA CANO GRANADOS

MEXICO, D.F.



FACULTAD DE CIENCIAS SECCION ESCOLAR



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.



MAT. MARGARITA ELVIRA CHÁVEZ CANO
Jefa de la División de Estudios Profesionales de la
Facultad de Ciencias
Presente

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:

EL FACTORAJE FINANCIERO EN MEXICO COMO UNA ALTERNATIVA MAS.

realizado por EMILIO ARAGON TAPIA.

con número de cuenta 9354743-1 , pasante de la carrera de ACTUARIA

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis

Propietario Act. HORTENSIA CANO GRANADOS.

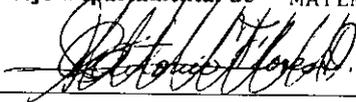
Propietario Act. BENIGNA CUEVAS PINZON.

Propietario Act. LETICIA DANIEL ORANA.

Suplente Act. MARIA AURORA VALDEZ MICHELL.

Suplente Act. MARINA CASTILLO GARDUÑO.

Consejo Departamental de MATEMATICAS


 M. EN C. JOSE ANTONIO FLORES DIAZ.

**EL FACTORAJE FINANCIERO EN
MEXICO COMO UNA
ALTERNATIVA MAS.**

*Quiero agradecer a Dios por haberme
dado unos padres que siempre me
inculcaron el amor a la cultura y al
conocimiento.*

*Un agradecimiento a mis profesores por
su enseñanza y asesoramiento, a mis
compañeros, a mis amigos y por
supuesto a mi Universidad.*

*A todos ellos y a quienes me falto
mencionar muchas gracias.*

INDICE

Introducción.	i
Metodología.	ii

CAPITULO I

1.1 Que es una empresa y sus elementos.	
A) Bienes materiales.	1
B) Recursos Humanos.	2
C) Sistemas.	3
1.2 La unidad empresarial y sus distintos aspectos.	3
A) Aspecto económico.	3
B) Aspecto jurídico.	3
C) Aspecto administrativo.	4
D) Unidad Sociológica.	5
1.3 Los principales elementos que integran esa función empresarial.	6
1.4 Análisis de la función en aspectos especiales.	8
1.5 Los fines de la empresa.	9
A) Fines de la empresa objetivamente considerada.	9
La Empresa privada.	9
La Empresa pública.	9
B) Finalidades subjetivas del empresario.	10
C) Finalidades de otros elementos.	10
1.6 Los problemas de la magnitud de la empresa.	10
A) Criterio de mercado.	12
B) Criterio de producción.	12
C) Criterio financiero.	13
1.7 Base del financiamiento.	14
A) La fuente.	14

CAPITULO 2

2.1 Historia del factoraje.	16
2.2 Factores del crecimiento del Factoraje.	17
2.2.1 Servicios del factoraje.	18
2.2.2 Costo del factoraje.	19
2.2.3 Perspectivas del factoraje.	19
2.3 Factoraje que se ofrece.	20
2.4 Proceso de análisis del factoraje.	23
A) Investigación a compradores.	23
B) Guardia y custodia de documentos.	23
C) Gestión de cobranza.	23

D) Financiamiento.	24
2.5 Mecánica de contratación, operación y costos del factoraje.	24
A) Mecánica de contratación.	26
B) Autorización de la línea de factoraje.	27
C) Contrato normativo.	28
D) Operación de factoraje.	29
2.5.1 FACTORAJE CON RECURSO.	29
A). Compra a valor presente.	30
B). Compra con anticipos a cuenta del pago acordado.	30
2.5.2 FACTORAJE SIN RECURSO.	30
A). Con pago al vencimiento.	30
B). Con pago anticipado.	31
C). Factoraje a proveedores.	31
2.5.3 COSTO DEL FACTORAJE PARA EL CEDENTE.	32
2.6 Beneficios del factoraje en la planeación financiera y administrativa.	33
2.6.1 La especialización.	34
2.7 Factoraje internacional.	37
A) Partes involucradas dentro del F.I	37
B) Factoraje exportación.	38
C) Factoraje importación.	38
Beneficios-costos-información requerida.	38
¿Qué es la AMEFAC?.	40

CAPITULO 3

3.1 Elementos del contrato del factoraje.	41
3.2 Análisis y evaluación del crédito.	42
1.- Concentración de la documentación para la elaboración de estudios de crédito.	42
a) Razones Financieras.	43
b) Tendencias de las razones financieras.	43
c) Índices porcentuales.	43
d) Índices porcentuales históricos.	44
2.- Revisiones a compradores.	44
Iniciales.	44
Periódicas.	44
3.3 Elaboración del contrato de factoraje.	45
A) Factoraje con recurso.	45
B) Factoraje sin recurso.	46
Esquema de la Diversificación del producto de factoraje.	47
3.4 Ingreso de las operaciones.	49
3.5 Seguimiento de la cartera.	49
Directa.	50
Delegada.	50

CAPITULO 4

PARTICULARIDADES DEL SERVICIO DE FACTORAJE	53
Cuadro general de la operación de Factoraje.	54
4.1 Factoraje con recurso.	55
4.2 Factoraje sin recurso.	57
4.3 Factoraje inmobiliario.	59
4.4 Factoraje anticipo sobre pedido.	61
4.5 Factoraje a proveedores.	64
4.6 Servicio de Cobranza.	65
4.7 Beneficios que ofrece el factoraje.	66
4.8 Costo del servicio.	68
4.9 Factoraje en México.	70

CAPITULO 5

5.1 Caso practico de factoraje con y sin recurso.	71
Anexo.	87
Conclusiones.	100
Bibliografía.	102
Otros documentos.	103

INTRODUCCION:

Sabemos que en nuestro país las condiciones para que los empresarios actúen de manera idónea no han sido del todo favorables, ya que como cualquier nación en el contexto mundial hemos atravesado por circunstancias económicas, políticas, y sociales verdaderamente críticas, en donde estas dos últimas son consecuencia de las primeras, podemos ver que el principal factor en una crisis económica es pues, la escasez monetaria, y consecuentemente frena el otorgamiento de créditos, ya que como es sabido éste se destina a actividades nacionales prioritarias.

Por consiguiente el ámbito empresarial se encuentra en un verdadero problema pues le es difícil solventar la obtención de liquidez, cabe mencionar que aunque consigan un crédito por las tradicionales fuentes de financiamiento, estas aumentan mas sus controles y requisitos que a fin de cuentas encarecen el escaso crédito otorgado.

Por esta razón los empresarios se han preocupado en buscar y encontrar nuevas herramientas de financiamiento para que, en circunstancias como las que vivimos hoy en día en nuestro país, les provean de manera inmediata de la vital liquidez monetaria, que además les protege de los procesos inflacionarios que comúnmente traen aparejados los tiempos de crisis.

Como ejemplos tenemos los depósitos de ahorro, o la colocación de instrumentos en el mercado de valores y por supuesto figuras tan ágiles como es el factoraje financiero que a pesar de la corta existencia legal de las empresas de factoraje financiero, nos han demostrado ser una excelente herramienta que auxilia de una manera significativa al logro de los objetivos empresariales, todo esto en virtud de los servicios que brinda en el territorio nacional como en el extranjero incluyendo claro esta el servicio referente al financiamiento, el factoraje financiero ayuda a la empresa usuaria a obtener capital de trabajo, reduciendo con ello su propio ciclo económico y reactivando su economía interna.

Con tal liquidez le es posible optimizar sus vitales recursos, permitiéndole un amplio margen de acción y con ello realizar un mayor número de actividades para la proyección y el crecimiento de la misma como por ejemplo la apertura, planeación y penetración en nuevos mercados ya sean nacionales o extranjeros así como el desarrollo e incorporación de nuevos productos.

Por tal motivo en el siguiente trabajo de investigación me he preocupado por dar una explicación de la importancia que tiene el factoraje muy en especial en nuestro país, partiendo desde los orígenes de este, su concepto, los servicios que se ofrecen los tipos de factoraje más usuales el marco legal, los contratos y concluyo con un ejemplo real de una empresa que contrata este servicio.

METODOLOGÍA

Para cumplir con los objetivos de la siguiente investigación, se analizará, primeramente cuanto han contribuido las grandes transformaciones económicas en el desarrollo de nuestro país, también cual ha sido la evolución en los sistemas financieros, y muy en especial el factoraje, el cual a beneficiado a un gran número de empresas pequeñas y medianas, cabe señalar que mi investigación ha sido basada en documentos proporcionados por la AMEFAC (Asociación mexicana de empresas de factoraje). La cual es la encargada de regular a todas las empresas que hoy en día manejan este sistema financiero, por supuesto sin olvidar la evolución que ha ido desarrollando este sistema o herramienta financiera para poder atacar a esta muy desafortunada crisis por la que ha estado pasando nuestro país.

CAPITULO I

1.1 ¿ QUE ES UNA EMPRESA?

El concepto de empresa es uno de los más usados en la actualidad: hablamos de trabajar en una empresa, etc. Y sin embargo, es a la vez uno de los conceptos más difíciles, cuya exploración aún no está terminada, por hallarse en plena evolución. Siendo usado en una gran cantidad de leyes mercantiles, fiscales, del trabajo, etc., no existe en el mundo, que sepamos, disposición alguna que ensaye siquiera definir este concepto.

Una de las dificultades principales de esa definición radica en que la idea de empresa es un concepto analógico; esto es: se aplica a diversas realidades, en sentido parte idéntico y parte diverso, por ello en que la sola separación de esos distintos puntos de vista ayudará a comprender mejor lo que debe entenderse por empresa.

La empresa esta formada principalmente por 3 clases de elementos:

A. BIENES MATERIALES

- A) Ante todo integran la empresa sus edificios, las instalaciones que en estos se realizan para adaptarlas a la labor productiva, la *maquinaria* que tiene por objeto multiplicar la capacidad productiva del trabajo humano, y los equipos, ósea todos aquellos instrumentos que complementan y aplican más al detalle la acción de la maquinaria.
- B) Las *materias primas*, es decir, aquellas que han de ser como por ejemplo madera, hierro, etc.; las *materias auxiliares*, que son aquellas que aunque no forman parte del producto son necesarias para la producción: combustibles lubricantes, abrasivos etc. los *productos terminados*: aunque normalmente se trata de venderlos cuanto antes, es indiscutible que casi siempre hay imposibilidad, y aun conveniencia, de no hacerlo desde luego. Para tener un **stock** a fin de satisfacer los pedidos, o para mantenerse siempre en el mercado. Puesto que forman parte del capital, deben considerarse parte de la empresa.
- C) Capital: Toda empresa necesita *cierto efectivo*: lo que se tiene como disponible para pagos diarios, urgentes, etc. Pero además, la empresa posee, *como representación del valor de*

todos los bienes que antes hemos mencionado, un "capital", constituido por valores, *acciones, obligaciones, etc.*

B. RECURSOS HUMANOS

Son el elemento eminente activo en la empresa y, desde luego, el de máxima dignidad:

A) existen ante todo obreros, o sea, aquellos cuyo trabajo es predominante manual: suelen clasificarse en calificados y no calificados, según sea que requieran tener conocimientos o pericias especiales antes de ingresar a su puesto. *Los empleados*, o sea aquellos cuyo trabajo es de categoría más intelectual y de servicio, conocido más bien con el nombre de "oficinero" pueden ser calificados o también no calificados.

B) Existen además los supervisores, cuya misión fundamental es vigilar el cumplimiento exacto de los planes y ordenes señalados: su característica es quizá el predominio o igualdad de las funciones técnicas sobre las administrativas.

Los técnicos, o sea, las personas que, con base en un conjunto de reglas o principios buscan crear nuevos diseños de productos, sistemas administrativos métodos, controles, etc.

Altos ejecutivos, o sea, las personas que, con base en un conjunto de reglas o principios, buscan crear nuevos diseños de productos, sistemas administrativos, métodos, controles, etc.

Directores, cuya función básica es la de fijar los grandes objetivos y políticas, aprobar los planes más generales y revisar los resultados finales

C. SISTEMAS

Son las relaciones estables en que deben coordinarse las diversas personas, o éstas con aquellas. Puede decirse que son los bienes inmateriales de la empresa. Existen sistemas de producción, tales como fórmulas, patentes, métodos, etc.; *sistemas de ventas*, como el autoservicio.

Existen además *sistemas de organización y administración*, consistentes en la forma como debe de estar estructurada la empresa: La clasificación usual es: operativos, mandos medios, directivos.

1.2 LA UNIDAD EMPRESARIAL Y SUS DISTINTOS ASPECTOS

- Para conocer mejor a la empresa, la estudiaremos desde cuatro ángulos distintos:

A)Aspecto económico.

Es indiscutiblemente fundamental y primero. En este sentido, la empresa es considerada como *"una unidad de producción de bienes y servicios para satisfacer un mercado."*

Destaca en este concepto que todas las máquinas, sistemas y personas tienen un fin común, que hace que se coordinen para producir determinados bienes, tales como: información turística y publicidad. Se añade la idea de que esa producción sea para un mercado, porque ciertas secciones de una empresa pueden llegar a producir bienes y servicios, sólo como base para el trabajo de otra sección, y no para colocarlos en un mercado, así, una fábrica puede producir celulosa y colocarla en el mercado, formando una empresa; en otra, en cambio, se produce celulosa, sólo como un paso para producir papel, que es el que se coloca en el mercado; esta sección no forma una empresa. Lo anterior indica muy claramente que debe tomarse en cuenta la intención de empresario.

B)Aspecto jurídico.

Es indiscutible que la mera unidad económica puede a veces no ser suficiente, sino que debe existir otra distinta, sobre todo cuando se trata de empresas cuya propietaria es una sociedad.

En efecto cuando la empresa es propiedad de una sola persona, los derechos y obligaciones de esa empresa obviamente se identifican casi totalmente con los de su dueño, aunque adquieran ciertas características peculiares. Más, cuando la propietaria es una persona moral, o sociedad, cualquiera que sea su naturaleza y estructura (civil, mercantil, de personas, de capitales, etc.) Es indiscutible que los derechos y obligaciones de la empresa no se identifican en muchos casos, y aún pueden ser opuestos, a los de cada uno de los integrantes de esa sociedad.

De lo anterior se deduce que cuando jurídicamente existe una sola sociedad, propietaria de distintas unidades económicas, y esa propiedad se tiene o considera como algo indiviso, al menos para los efectos jurídicos debe considerarse una sola empresa.

Esa indivisión patrimonial se refleja principalmente en la unidad contable de los resultados finales. Así, puede ocurrir que una misma sociedad sea propietaria de varias empresas o distintas negociaciones, pero considerando cada una de ellas como una unidad económica con contabilidad separada. Puede ocurrir, por el contrario, que la sociedad propietaria mezcle contablemente los resultados económicos de las distintas empresas que posee, en cuyo caso, al menos para efectos jurídicos, solo existe una empresa, como hemos señalado.

De lo anterior se deduce que, tratándose de empresas personales morales, si existen diversas sociedades, deben considerarse jurídicamente distintas empresas; si existe una misma sociedad, debe verse la unidad o pluralidad de patrimonios y contabilidades para determinarse si se trata de una o varias empresas.

El fundamento de los aspectos jurídicos en la empresa, está formado ante todo por las disposiciones constitucionales que garantizan el derecho de propiedad y reglamenten su uso y sus limitaciones, lo cual ocurre principalmente en el art. 27 Constitucional. Deben considerarse también las demás leyes reglamentarias, en especial la Ley de Sociedades Mercantiles y otras leyes conexas a ésta.

Pero más en concreto, debe tomarse en cuenta la escritura social constitutiva, en todo, en todo cuanto no sea contrario a las leyes mencionadas, ya que es esa escritura la que determina las características particulares de la empresa.

C) *Aspecto administrativo*

Siendo la esencia de lo administrativo la coordinación, que se realiza por medio del mando, la unidad administrativa es la que resulta de la gestión común: o sea el mando, concentrado en último término, sea en una persona (unidad real), o en una asamblea o grupo de personas.

Podemos decir que, desde el punto de vista administrativo, la unidad de la empresa está representada por la fuente común de decisiones finales, que coordina las distintas actividades para el logro del mismo fin.

Así, puede ocurrir que existan dos empresas que, aunque jurídica y económicamente hablando, son distintas, pertenecen al mismo propietario; pero que alguna, o algunas de ellas, no sea para dicho propietario más que un medio para mejor lograr los fines de otra: creemos que en este supuesto, y por lo que hace al aspecto administrativo, se trata de una sola empresa.

Siendo el instrumento fundamental de lo administrativo el mando, es indiscutible que su fundamento son las disposiciones que están contenidas, ante todo, en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y en particular en el Art. 123 que reglamenta las relaciones obrero-patronales.

Estas disposiciones son complementadas por las diversas leyes reglamentarias de este artículo, y en especial por la Ley Federal del Trabajo, la del seguro social, etc. Pero la fuente inmediata de este mando se halla en la contratación del trabajo, sea individual o colectivo, escrito o verbal.

Además de este fundamento, el instrumento inmediato para esa coordinación del mando, se encuentra en la estructura de la organización, o sea en las líneas de mando establecidas, los niveles jerárquicos señalados, las facultades delegadas a cada puesto, todo lo cual suele expresarse fundamentalmente en las cartas y manuales de organización y en los análisis de puestos ejecutivos.

D) Unidad sociológica.

Además de las unidades que hemos visto hasta ahora, existe una más: la sociológica, que es la que resulta y exige la comunidad de vida, de interacción, de ideas y de interés que se realiza en la empresa.

Es indiscutible que la convivencia ejerce poderosamente su influjo y ponen su impronta en la vida social; así, distinguimos inclusive los tipos de trabajadores de cada rama, de cada región y, a veces, hasta de cada empresa.

El desarrollo de la empresa es imposible sin un vínculo social estrecho y duradero. Ello implica, y realiza por otra parte, una solidaridad entre todos los elementos que trabajan en una empresa: dueños, jefes, trabajadores, empleados, etc. Todos ellos tienen intereses comunes, como son los de la subsistencia de la empresa, los de su desarrollo adecuado, los de su progreso, etc.

Por ello, las corrientes modernas reconocen la necesidad de que el trabajador, como lo exige su dignidad de persona, no sea un elemento meramente pasivo y silencioso, sino que tenga cierta intervención, por lo menos en las características de la vida social de la empresa, y aun en las de tipo económico, dentro de ciertos límites. A todo ello se funda, nuestro juicio, en que con frecuencia se dan en los trabajadores algunos elementos de la función empresarial.

Habiendo estudiado aquello que forma la empresa y lo que le da unidad formal, debemos estudiar cuál es su causa eficiente, o sea, aquella que con su acción directamente produce o hace actuar la empresa.

1.3 LOS PRINCIPALES ELEMENTOS QUE INTEGRAN ESA FUNCIÓN EMPRESARIAL

- a) *Asunción de riesgos.* Suele ser el elemento más claro, el que más destacan los diversos tratadistas: es empresario aquel que *liga su suerte con la de la empresa*. Así, el capitalista que presta interés, o el obligacionista que garantiza su préstamo y recibe intereses fijos, no merecen el nombre de empresarios, porque no arriesgan nada, ni sus ganancias dependen de la prosperidad de la empresa.
- b) *Creatividad o innovación:* quien tiene la idea que hace surgir la empresa, quien, por lo menos, tiene la idea de ampliarla, cambiar su objetivo, añadir nuevos productos, adaptar nuevos sistemas de producción, ventas, etc. Debe ser considerado empresario. Obviamente, debe considerarse que esa misma creatividad, aunque en grado inferior y parcial, suele darse en un gran número de funcionarios y técnicos dentro de la empresa: por eso, de algún modo están quizá vinculados a la función empresarial.

c) *Decisiones fundamentales y finales*: otra de las características esenciales que se señalan respecto del empresario, es que debe tratarse de la persona que, en último término decide, en forma inapelable, aquellas funciones y actividades de las que depende la vida de la empresa. Es cierto que tan pronto como la empresa comienza a crecer, es indispensable que por delegación comunique a otros funcionarios inferiores la capacidad de decidir en muchos aspectos; pero estos solo pueden hacerlo dentro de los límites que se les ha señalado, y, en último término, sus decisiones pueden ser necesarias y cambiadas por el jefe supremo, individual o colectivo.

En adición a estos tres caracteres esenciales en el empresario, existen otros que vienen siendo consecuencia de ellos.

- d) *Designación de funcionarios*: puede considerarse englobada en el apartado c), y puede ser más o menos amplia: así, puede ocurrir que el empresario se limite a nombrar al más alto ejecutivo, y deje a este la responsabilidad de todos los demás nombramientos. En la práctica, en otros casos (y esto es lo más frecuente) revisa por lo menos los nombramientos de los altos ejecutivos.
- e) *Delegación*: es igualmente una consecuencia ya señalada en el inciso c); es empresario aquel en quien se encuentra toda la suma de facultades para todas las funciones, y en todos los grados; en cada caso delega las que cree necesarias, a cada jefe, de cada nivel.
- f) *Fijación de grandes objetivos y políticas*: es una función derivada del inciso b): cualquiera que sea la delegación que el empresario haga, siempre dependerá de él exclusivamente, la determinación de las metas que la empresa se propone alcanzar, y de las normas más amplias a través de las cuales pretende lograrlas.
- g) *Control*: el empresario, precisamente para poder fijar los objetivos y políticas mencionadas, tiene que conocer al menos los resultados generales cada cierto tiempo a fin de saber si los objetivos se han cumplido, y hacer los cambios, adiciones, correcciones, etc., que fueren necesarios.
- h) *Aprobación de los lineamientos generales de la organización de la empresa*: aunque esto podría dejarse a los funcionarios ejecutivos, frecuentemente suele ser revisado por el empresario, por estar vinculado a los grandes objetivos.

Si se pudiera pensar en un empresario típico, que rara vez encuentra, cabría mencionar el caso de aquellas personas que, teniendo la idea de una producción determinada, consiguen de unas personas el capital, buscando que otras aporten los muy distintos tipos de trabajo que pueden requerirse, y, fijando los grandes objetivos y políticas, y tomando las decisiones finales, asumen casi exclusivamente el riesgo que han creado. Así, podría citarse el caso de un productor de cine, que encarga a unos el desarrollo del argumento, a otros la dirección de la película, busca los actores adecuados, contrata el trabajo de los técnicos necesarios, de las agencias de publicidad, y todo ello financiado basándose en préstamos de bancos o de otras personas o instituciones que aportan el capital prestado, en virtud del prestigio personal del productor o empresario.

1.4 ANÁLISIS DE LA FUNCIÓN EN ASPECTOS ESPECIALES

a) *Empresas auténticamente artesanas.* Como se sabe, son aquellas en las que el trabajador labora con instrumentos de su propiedad y sin utilizar trabajo ajeno, al menos en forma importante: Zapateros, herreros, etc. Es obvio que en ellos, confundiendo el capital con trabajo, el empresario está representado por esa misma persona.

b) *Empresa familiar.* Con frecuencia, los miembros, mas o menos directos, de una misma familia, trabajan en conjunto con instrumentos cuya propiedad no está claramente definida respecto de cada uno de ellos. Las decisiones suele tomarlas alguna de las personas que forman ese pequeño grupo.

Indiscutiblemente la función empresarial se encuentra casi en todos, pero suele predominar en alguno que por su ascendiente, sus capacidades, etc. Dirige a los demás.

c) *Empresas cooperativas de producción y de consumo.* Como se sabe, la cooperativa se caracteriza porque el capital es aportado en partes necesariamente iguales por los propios trabajadores, quienes deben recibir parte de las utilidades o beneficios obtenidos, en forma exactamente igual, y sin poder utilizar trabajo ajeno.

De hecho, el conjunto o la mayoría de cooperativistas asume la función empresarial. En la práctica, suele destacarse alguno que, por designación, o de hecho, la asume principalmente.

1.5 LOS FINES DE LA EMPRESA

A nuestro juicio debe hacerse aquí una distinción, cuyo olvido suele producir grandes confusiones: una cosa es buscar los *finés de la empresa*, *objetivamente considerada*, y otra muy diversa es analizar cuáles son los fines que persiguen, él o los empresarios:

A) *Fines de la empresa objetivamente considerada*

- a) *Su fin inmediato*: es "la producción de bienes y servicios para un mercado". En efecto: no hay ninguna empresa que no se establezca para lograr este fin directo, independientemente de los fines que se pretendan llenar con esa producción.
- b) *Fines mediatos*: supone esto, analizar qué se busca con esa producción de bienes y servicios. A nuestro juicio, debe hacerse aquí una división entre la empresa pública y privada:

La empresa privada:

Busca la obtención de un beneficio económico mediante la satisfacción de alguna necesidad de orden general o social.

Hemos hablado de un beneficio económico más bien que de "utilidades", para comprender todos los casos. Fijándonos sólo en la diferencia entre lo que se invierte y lo que se obtiene. Hemos señalado también que esto no puede obtenerse, si la producción de la empresa no está respondiendo a una necesidad más o menos generalizada o social: cuando esta necesidad desaparece, la empresa pierde su razón de ser, y tiene que cerrar.

La empresa pública:

Tiene como fin satisfacer una necesidad de carácter general o social, pudiendo obtener, o no, beneficios. (Nótese que los mismos del caso anterior, pero invertidos en su orden).

La empresa pública podrá trabajar obteniendo beneficios; pero puede ocurrir también que se haya planeado aun a base de pérdidas, porque el fin del Estado como empresario, no puede obtener lucros, sino satisfacer necesidades.

B) *Finalidades subjetivas del empresario*

La finalidad natural, es la obtención de utilidades justas y adecuadas: esto es lo que mueve de suyo a todo empresario a crear y mantener la empresa.

Pueden existir, y de hecho existen, finalidades colaterales, tales como la obtención de *Un prestigio social*, la satisfacción de una tendencia creadora, el cumplimiento de una responsabilidad social, el abrir fuentes de trabajo, etc.

Debe advertirse que estas finalidades, pueden, en forma artificiosa, colocarse en primer lugar, en un hombre de negocios que ya obtiene en otras empresas lo necesario para su vida.

C) *Finalidades de otros elementos*

Por cuanto hace a los demás elementos que intervienen en la empresa, como pueden tener algunas funciones empresariales, señalaremos los fines que se proponen al trabajar en la misma.

Por parte de los empleados, técnicos y jefes. Además de la obtención de un sueldo para sostenerse, suelen buscar el mejoramiento de su posición social, su expresión personal, la seguridad en su trabajo, la garantía de su futuro, etc.

El obrero. Al igual que el empleado, suele buscar salario justo, condiciones de trabajo adecuadas, mejoramiento, seguridad, etc.

El capitalista. Suele tratar de conseguir réditos adecuados a su capital, seguridad en su inversión, etc.

1.6 LOS PROBLEMAS DE LA MAGNITUD DE LA EMPRESA

En la práctica suelen aceptarse tres tipos de empresas en razón de su magnitud: pequeña, mediana y grande. Esta división tripartita es obvia y natural: representa la máxima facilidad, pues basta con pensar en dos extremos que, por lo mismo, son

claramente definibles, y deja un tercer miembro de la división, como término medio, que es al que ordinariamente suelen acompañarlas mayores imprecisiones y vaguedades: empresa mediana suele considerarse la que no es, ni pequeña, ni grande; o sea: se le define en forma puramente negativa.

Dado que las razones que los autores exponen no nos parecen en ningún caso de mayor claridad que el uso práctico y común, tomaremos no obstante como base la división vulgar, no sin reconocer todas sus limitaciones y deficiencias.

Importancia del problema

Podría parecer a primera vista, que no tiene mayor importancia la clasificación de empresas por su tamaño, y que sólo se trata de un prurito de clasificación o tecnicismo. La realidad es diferente: la necesidad de clasificar a las empresas en razón de su tamaño, deriva del hecho de que este mismo tamaño, plantea problemas sumamente distintos, y a veces radicalmente opuestos: entre una empresa pequeña y otra mediana.

Magnitud absoluta, o relativa

Otro de los problemas para realizar este análisis, radica en determinar si existe un criterio objetivo para fijar la magnitud de la empresa, el que, por lo mismo, sea idéntico en toda clase de países, tiempo y condiciones; o, por el contrario, lo que puede ser una empresa mediana o aun grande en un país en desarrollo, comparada con las demás, resultaría apenas pequeña en un país de desarrollo industrial pujante.

Es indiscutible que, para cierto tipo de problemas, de mercados y ventas, de competencia, de costos, etc., la comparación de unas empresas con otras origina problemas muy diversos; sin embargo, consideramos que para los aspectos meramente administrativos, que son los que analizaremos, la influencia de esta magnitud relativa no es de ordinario decisiva, como lo son otros factores.

Reconociendo, pues, la necesidad de tomar eventualmente en cuenta este aspecto relativo, para mayor claridad prescindiremos normalmente de él.

Existe un solo criterio de magnitud

Otro problema radica en el hecho de que no existe un criterio respecto a la magnitud de las empresas que obre en el mismo sentido en todos los aspectos de la vida de éstas.

A) Criterio de mercado

Así, una empresa puede ser pequeña o grande en razón del mercado que domina y abastece; por ejemplo podríamos pensar en empresas que sólo abastecen el mercado local; otras que controlan toda una región; otras que llegan a todo el mercado nacional; y otras que de suyo son conocidas y actúan en amplísimos mercados internacionales. En cada uno de estos casos, podrían distinguirse tres situaciones: a) la empresa está presente en los respectivos mercados, pero solo en forma minoritaria; b) se encuentra en plena competencia con las similares a ella; o inclusive actúa en forma monopólica. Es obvio que los problemas en materia de mercados y ventas serán distintos en cada uno de los supuestos que hemos mencionado.

B) Criterio de producción

Por cuanto hace a este aspecto, puede pensarse también en una amplia gama de tipos, que abarcan, desde la empresa prácticamente artesanal, en la que el trabajo del hombre decisivo, y las máquinas y equipos se reducen a unos cuantos instrumentos de trabajo; aquellas otras que, aun cuando están bastante maquinadas, todavía ocupan gran cantidad de mano de obra, como ocurre, por ejemplo, con las muy antiguas; las empresas donde la maquinación es muy intensa y el número de trabajadores relativamente bajo; y aquellas otras en donde predomina una intensa técnica de automatización, inclusive con aprovechamiento o utilización de una serie de procedimientos de retroalimentación (feedback), que hacen a la máquina prácticamente regularse a sí misma.

Es indiscutible que para los problemas de costo, calidad, posibilidad de abastecer mercados, etc. Estos diversos supuestos influirán en forma distinta, determinando, por lo mismo, algunos aspectos administrativos también diversos.

C) *Criterio financiero*

Por razón de su capital, puede pensarse en toda una serie de modalidades determinadas por el tamaño. Podría adoptarse como práctico y sencillo un criterio conexas con lo fiscal, que distinguiera en las empresas de propiedad individual, aquellas que sean causantes menores, de las consideradas como causantes mayores y, en este último supuesto, diferencias según ciertos niveles de capital en giro, o bien según que las acciones en que representan su capital se hallen o no en el mercado, o según el porcentaje que forma la mayoría que ejerce control sobre la empresa, hasta llegar a las diversas formas de Holding Trusts, y los poderosos imperios industriales que conocemos.

Debe advertirse que los diversos criterios mencionados respecto de la magnitud se influyen mutuamente y, a veces, en sentido opuesto: así, por ejemplo, la mecanización de una empresa suele ser condición necesaria para la amplitud de sus mercados; la capitalización, influye en sentido inverso sobre la cantidad de personal que necesite, etc.

Criterios que seguiremos:

Aunque los criterios anteriores fundados en las tres funciones básicas de toda empresa: producción de bienes o servicios, su distribución y su financiamiento, influyen en lo administrativo, para nuestros fines analizaremos fundamentalmente dos criterios que, consideramos, son los que definitivamente determinan en forma directa el surgimiento de problemas administrativos diversos: estos dos criterios son: *La cantidad de personal ocupado, y la complejidad de la organización de la empresa.* Obviamente se comprende que ambos criterios van, normalmente ligados.

De antemano queremos advertir que más que señalar números precisos *aunque nos atreveremos a hacer al respecto algún ensayo*, trataremos preferentemente de fijar los

crterios que rigen cada una de estas magnitudes, con el fin principal de deducir los problemas que corresponden a cada tipo de empresa.

Queremos tambi3n dejar aclarado que, como lo se1alamos al principio, en una divisi3n tripartita es m1s f1cil, casi necesario, comenzar por definir los extremos, para despu3s determinar las caracteristicas y problemas del tipo medio, que, por cierto, es quiz1 el que predomine en su influencia en un pa3s en desarrollo como el nuestro.

Decisiones mayores de financiamiento e inversi3n. Una empresa exitosa usualmente logra una alta tasa de crecimiento en ventas. lo cual requiere que aumente sus inversiones en planta, equipo necesario para la producci3n de bienes y servicios. Los administradores financieros deben ayudar a determinar la tasa 3ptima de crecimiento de ventas, y deben clasificar los proyectos alternativos disponibles para la empresa. Tambi3n ayudan a decidir sobre las inversiones especificas que deber1n hacerse, asi como sobre las fuentes y formas alternativas de fondos para financiar estas inversiones. Deben tomar decisiones acerca del uso de fondos internos o externos, del uso de deudas o del capital de los propietarios y del uso de financiamiento a corto o a largo plazo.

1.7 BASE DEL FINANCIAMIENTO:

A) LA FUENTE

El factor se convirti3 totalmente en un financiador:

En primer lugar, daba servicio de garant3a al fabricante acerca de la solvencia del comprador y en segundo lugar, financiaba el capital de trabajo del fabricante, al comprarle sus cuentas por cobrar y pag1rselas anticipadamente.

El volumen principal de las ventas a cr3dito se hace en cuenta abierta, es decir, el vendedor lleva un libro sencillo para anotar las obligaciones que tiene su origen en las ventas y no pide a sus clientes el reconocimiento formal de sus deudas, ni la entrega de pagar3s firmados por ellos. En caso de disputa el vendedor cuenta con el pedido del cliente, copia de la factura de venta y los documentos de embarque como evidencia de la validez de la deuda.

Derecho contra un deudor, generalmente en cuenta abierta. Su aplicación delimita generalmente a las cantidades no cobradas por concepto de ventas de mercancías y servicios.

En la práctica se designan así toda clase de créditos, depósitos, anticipos, etc., que no estén representados por pagarés u otra clase de instrumentos formales.

A través del tiempo el factor a utilizado diversas técnicas operativas:

Técnicas primarias:

- 1) Factor colonial.
- 2) Factor línea antigua.
- 3) Factor nuevo estilo.

Otras técnicas:

- 4) Factoraje al vencimiento.
- 5) Factoraje convencional.
- 6) Factoraje nacional.
- 7) Factoraje internacional.

Técnicas empleadas en México:

- 8) Factoraje con recurso.
- 9) Factoraje sin recurso.

CAPITULO 2

2.1 Historia del factoraje.

FACTORAJE

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

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 se les conocía también como factores (factor de 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 el nombre y por cuenta del poderdante."

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. Mas 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 este mantuviera 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 la venta 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.

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

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

Fue a finales de los 50's que las empresas norteamericanas incursionan en el mercado europeo, el que en la actualidad se puede definir como el más próspero y moderno del mundo, después de los Estados Unidos.

2.2 FACTORES DEL CRECIMIENTO DEL FACTORAJE

El crecimiento o estabilización del mercado del Factoraje esta intimamente relacionado con dos cuestiones: una, la disponibilidad de crédito en la economía o, en su caso, de instrumentos de financiamientos alternos que en conjunto viene a ser la liquidez, y dos, los plazos de venta, es decir, plazos de crédito y cobranza, generalmente relacionados con el nivel de las tasas de interés.

Durante buena parte de la década pasada las empresas en general se vieron enfrentadas a una aguda astringencia crediticia debido principalmente al creciente déficit fiscal de gobierno o que para financiarse compitió fuertemente por los recursos y ahorro interno disponibles. Además, el endeudamiento excesivo del país con la banca internacional provoco grandes restricciones debido a la pesada carga de la transferencia de la de los recursos hacia el exterior en forma de interés y de pagos al principal. Dicho sea de paso, la liquidez internacional no era la misma que a finales de la década de los setenta y principio

de los ochenta: las colas de banqueros con ofrecimientos crediticios multimillonarios se convirtieron en arduas negociaciones y renegociaciones entre deudores y acreedores.

En la práctica, las alternativas para el financiamiento de la empresa-como la emisión de valores obligaciones, papel comercial, bonos - resultaron favorecidas dada la imposibilidad de la banca nacionalizada de atender a las necesidades empresariales de carácter privado. Así mismo, los créditos externos resolvieron buena parte de los problemas de financiamiento de las grandes corporaciones mexicanas o multinacionales asentadas en nuestro país.

Este escenario-escasez de crédito, elevadas tasas de interés nominales y ambiente inflacionario permitió que el Factoraje financiero encontrara un excelente medio de cultivo para su acelerada expansión. En primer lugar, mediante dicho instrumento las medianas y pequeñas empresas con pocas o nulas posibilidades de acceso a los mercados de capital, crédito y dinero, pudieron financiar su capital de trabajo cediendo a descuento sus derechos de crédito mediante contratos de Factoraje.

En segundo lugar, un ambiente inflacionario con elevadas tasas de interés provocan que se alarguen en exceso los tiempos de cobranza (60-90 días), lo que representa un tremendo costo financiero y de oportunidad para las empresas, que el Factoraje ayuda en buena medida a aliviar. Es decir, el Factoraje financiero es capaz de regular el ritmo de los flujos de ingreso y egreso cuando a los departamentos de crédito y cobranzas de las empresas se les dificulta hacerlo dado el especulativo ambiente económico.

2.2.1 SERVICIOS DEL FACTORAJE

Adicionalmente, el crecimiento de servicio se vio estimulado por la amplia gama de servicios conexos que ofrecen estas empresas; y por la especialidad del factor. Por ejemplo, además de la cesión de derechos que implica la operación de compraventa de cuentas por cobrar, los factores ofrecen financiamiento inmediato, otorgamiento de capital de trabajo a corto plazo, garantía de pago a proveedores, análisis y evaluación de crédito comercial, administración de las cuentas por cobrar, gestión de cobranza, sistematización y simplificación contable. De esta forma, las empresas suelen evaluar este instrumento por el

impacto en la reducción de costos financieros, operativos en los departamentos de crédito y cobranzas, por la información de crédito y por lo que significa contratar un servicio especializado externo que permite reducir costos y aumentar la eficiencia.

2.2.2 COSTO DEL FACTORAJE

Los honorarios de servicios oscilan entre un límite mínimo y un máximo. La diferencia entre ambos se encuentra condicionada al importe de las ventas, al número de facturas, el valor medio, la concentración y rotación de la cartera, la calidad del producto, la distribución geográfica de los compradores, entre otros aspectos. La forma de cobro depende de cada empresa de Factoraje.

Es evidente que el costo de la operación del cedente se ve disminuido si se toma en cuenta que la empresa de Factoraje lleva a cabo la carga administrativa de las cuentas por cobrar, así como los costos que esto implica. Es decir, el factor carga con las cuentas incobrables en la operación sin recurso, todos los gastos administrativos de un departamento de crédito y cobranzas, sueldos, gastos de transporte, papelería, teléfonos, abogados, etc.

Sin embargo, hay un atractivo adicional que ha hecho crecer el éxito de las empresas de Factoraje:

El ahorro de tiempo que representa las funciones de crédito y cobranzas; y el tiempo que dedica la empresa a conseguir efectivo para cubrir las necesidades del negocio, costo de oportunidad entre otros.

2.2.3 PERSPECTIVAS DEL FACTORAJE

Mediante la gama de servicios de apoyo a la liquidez de las empresas, que ataca el Talón de Aquiles que representa la cobranza y su administración, es probable que en un ambiente económico más estable, con menos inflación, con mas disponibilidad de crédito y con menores tiempos de pago, las empresas de Factoraje puedan mantener la tendencia de crecimiento que han venido manifestando desde la década pasada. Es evidente que en la medida que las empresas medianas y pequeñas calculen el costo beneficio de contar con un servicio externo de este tipo, aumentarán los usuarios del Factoraje financiero.

Si a nivel interno este servicio tiene grandes perspectivas, hay que ver también lo que puede ayudar al comercio exterior. A nivel internacional, el Factoraje ha tenido un enorme crecimiento dado que los riesgos que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero son mayores, ya que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente con información que se debe interpretar en el contexto fiscal y mercantil particular de cada país.

El futuro de este instrumento de financiamiento debe entenderse a la luz de las necesidades que la apertura económica del país genera en las empresas que se ven obligadas a enfocar sus procesos hacia el exterior. De igual manera, las empresas extranjeras que han evaluado la posibilidad de abrir mercados en México deben contratar servicios de crédito y cobranza con amplio conocimiento del mercado internacional.

También existe el Factoraje internacional que nace de la necesidad que las empresas exportadoras tienen de contratar a una gente que por una comisión se responsabilice de la solvencia de compradores en el extranjero y se encargue de administrar la cobranza. Este instrumento ha mostrado un crecimiento muy importante a nivel internacional porque además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos en negocios internacionales, resuelve problemas de tipo financiero como puede ser falta de liquidez, investigación de clientes, cobertura de créditos, manejo de cobranza y financiamiento.

2.3 FACTORAJE QUE SE OFRECE

Dentro del dinámico mundo empresarial cada vez existen mayores y mejores alternativas de inversión y de crédito, en las que la agilidad de operación tiene un valor determinante.

El área financiera de la empresa se ha convertido en un elemento importante para su desarrollo cotidiano. Su crecimiento depende en forma importante del buen juicio del líder y de las decisiones tomadas en esa área.

Actualmente, el Factoraje se ha desarrollado en gran medida, para satisfacer las necesidades de empresas productoras de bienes y servicios, y para optimizar los recursos.

administrativos y financieros que intervienen una de las áreas de mayor sensibilidad de la empresa: el capital de trabajo.

El factoring o Factoraje viene a complementar el abanico de alternativas. Con este propósito, las empresas de Factoraje o factores financieros ofrecen servicios técnicos altamente especializados, un verdadero sistema integral enfocado a lograr la eficiencia de las cuentas por cobrar.

Como se sabe, el manejo de la cobranza es parte fundamental del negocio. El grupo de ventas de la empresa normalmente desea que se le extienda crédito a sus compradores, lo que, además de consumir recursos financieros del capital de trabajo, implica una carga administrativa y contable, así como riesgo de cobranza. Y sin embargo, resulta estratégico para la penetración del mercado de los productos de la empresa, el poder hacer consideraciones respecto al plazo y condiciones de pago que se le otorga a los compradores de los productos o servicios de su empresa. Y estas consideraciones son válidas, tanto en mercados que dominan los compradores como en mercados de vendedores; e igualmente válidas cuando las tasa de interés van a la alza o a la baja.

En consecuencia se deben tomar decisiones específicas.

- ¿Que recursos se destinaran para financiar a sus compradores?.
- ¿Cuánto se necesitara para financiar su producción?.
- ¿A qué compradores se les otorgará crédito y a cuales se les solicitara su pago de contado?.
- ¿Cuantos empleados se requerirán para administrar la cobranza, tanto local como foránea?.
- ¿A quien se solicitará referencias sobre la moralidad y puntualidad en el pago de sus compradores?.

Sin duda, estas son labores que la empresa realiza con mucho cuidado. Y son tareas tan delicadas que, siempre es bienvenida la colaboración de un experto en el manejo de cuentas por cobrar. Y no únicamente para contribuir a resolver las preguntas anteriormente planteadas, sino para informase de las tendencias del mercado. Siempre es conveniente conocer si los plazos de venta en general están acortando o, por el contrario se han

extendido, sea por cuestión de tasas de interés o sea por otras razones. La opinión de un experto, cuyo principal negocio es la administración de cuentas por cobrar puede ser válida para una decisión acertada.

El Factoraje abre una opción mas a través del manejo de las cuentas por cobrar.

El Factoraje es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa proveedora o cedente, cede sus cuentas por cobrar al factor, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo que normalmente oscila entre un 70 y 95% de su valor. El factor a su vez la custodia y realiza físicamente la cobranza, momento en el cual, entrega a la empresa cedente la diferencia del porcentaje que no le entregó. Al inicio, esto es del 5 al 30% restante. Entre paréntesis, el cargo financiero de la operación, puede ser cobrado en el porcentaje entregado al inicio o bien en el que queda por reembolsar.

En consecuencia, para financiarse por medio del Factoraje, la empresa debe tener cuentas por cobrar para ceder el factor, y el factor las comprará de acuerdo a la calidad de las mismas. Es por esto, que el Factoraje es un sistema integral ya que debe haber un acuerdo entre el cedente y el factor, para estipular de cuales empresas está dispuestos a vender o comprar cartera, a qué precio y a qué plazo.

El tesorero de la empresa conoce de antemano cuáles son sus posibilidades de generar efectivo, porque conoce sus cuentas por cobrar y sabe, que si lo necesita, los puede cambiar por efectivo.

Y si lo ocupa, es financiamiento para multiplicar su producción, una y otra vez. Solo requiere saber que sus ventas estarán destinadas a los compradores a quienes la empresa interesa vender, por su efecto multiplicador.

En consecuencia, el límite para hacerse del financiamiento que requiere, se encuentra en la capacidad de la empresa para generar ventas. Como se ve, el ciclo de Factoraje está

marcado por su capacidad de generar producción. No por el importe de sus activos, ni de su reevaluación, sino por su productividad. Ello es particularmente útil para la empresa chica y mediana.

... “ El objetivo de las empresas de Factoraje es contribuir a la efectividad de su empresa, a través de la rotación eficiente de sus activos”.

2.4 PROCESO DE ANALISIS DEL FACTORAJE

A) INVESTIGACION A COMPRADORES

La empresa de Factoraje le evita crear un departamento de crédito al cedente o, si por su naturaleza lo tiene, viene a complementarlo. La investigación sobre la solvencia y moralidad de los compradores lo proporciona una evaluación especializada, en un plazo razonablemente breve sobre los límites de crédito de cada comprador.

Naturalmente, para ello también es valiosa la experiencia de pago que se tiene con una diversidad de compradores, así como la información que se puede intercambiar entre las empresas sobre la puntualidad o impuntualidad en sus pagos.

B) GUARDA Y CUSTODIA DE DOCUMENTOS

Al ceder sus cuentas por cobrar, los proveedores eliminan el riesgo que el manejo de documentos implica, así como los costos administrativos inherentes a esta función.

C) GESTION DE COBRANZA

El Factor., Toma a su cargo tanto las gestiones previas al cobro de la cartera, como la obligación de efectuar toda la cobranza, incluso la de notificación o protesto en el caso de documentos por cobrar, para sustituirla por una sola: la de la empresa de Factoraje, quien le ha comprado sus créditos. Con ello, la contabilidad del cedente se simplifica enormemente. El Factor, por su parte, registrara las cuentas o documentos por cobrar

cedidos, con el objeto de mantener estrecha vigilancia sobre los mismos y poder dar información oportuna al cedente sobre sus compradores.

D) FINANCIAMIENTO

Este servicio es inherente al Factor. Se otorga, como lo señalamos, a través de la entrega de efectivo en un determinado porcentaje, a cambio de la cesión de las cuentas o documentos por cobrar.

Naturalmente, existe un conjunto de modalidades bajo las cuales pueden operarse estas cesiones, con sus dos principales grupos: El Factoraje con o sin recurso. Además, para ambos existen una serie de variantes sobre las modalidades para el cobro de los cargos financieros.

También, varía los criterios de operación de acuerdo a: la fuente principal de pago que sustenta el crédito, pudiendo ser el comprador o bien el proveedor; al origen de la cartera: nacional o internacional; si existe o no recompensa de la cartera, etc.

Lo importante, es que el Factoraje ofrece a la empresa industrial, comercial o de servicios, un servicio integral cimentado en su capacidad para generar cuentas por cobrar. Y que, además, le permite a la empresa que requiere de financiamiento, utilizar los productos que le ofrece el Factor financiero, de la manera en la que más se adapta a su forma y necesidades de operación.

2.5 MECANICA DE CONTRATACION, OPERACIÓN y COSTOS DEL FACTORAJE.

La dinámica de los países, sus nuevas políticas sustentada en un principio de modernidad, unidos a los avances que se han alcanzado en el mercado de exportación, obligan al empresario de los albores del siglo XXI, a formular nuevas estrategias encaminadas a lograr, con energía y con gran visión en el futuro de su empresa y de su entorno social, una

posición preponderante en el mercado y, sobre todo, el conseguir que sus productos pueden competir con ventaja en los mercados internos y externos.

Para ello, el empresario debe concentrarse en la parte verdaderamente creativo de su negocio: el diseño de su producto, su fabricación a precios competitivos, el control de su calidad y su venta. Debe prepararse para aprovechar las demandas crecientes de sus clientes potenciales, lo que implica aumentar su producción, para lo cual tiene que allegarse oportunamente las materias primas y materiales que requiere para la elaboración de sus productos.

Para la obtención de esos objetivos, el empresario moderno debe disponer de nuevas tecnologías, crearlas o adquirirlas, debe desarrollar nuevos procesos productivos más eficientes, debe lograr la armonía de sus cuadros directivos y laborales. Además, debe enfrentarse a grandes obstáculos entre los que destaca la falta de liquidez.

El desconocimiento de nuevas técnicas o fórmulas financieras es, en muchas ocasiones, la principal razón del fracaso de las pequeñas y medianas empresas. Así mismo, la selección de las más adecuadas para el negocio puede resultar para algunos un verdadero obstáculo.

Es, por todo lo anterior, que el estudio de los diferentes sistemas financieros adquieren día a día mayor importancia. El empresario no debe conformarse con el conocimiento que tiene de las prácticas bancarias tradicionales sino, que como ya se mencionó, debe estar atento a toda fórmula financiera novedosa que surja en el mercado, para seleccionar la más adecuada.

Es el FACTORAJE O FACTORING, el sistema administrativo y financiero a corto plazo más reciente en algunos países y que por su diseño se constituye en un factor dinámico de grandes posibilidades para la industria y el comercio. Es a través de la operación del FACTORAJE que el empresario logra resolver su problema de liquidez, ya que al entregar (vender) todo o una parte importante de su cartera a la empresa especializada (FACTOR),

consigue con ello recuperar de inmediato una gran parte de la misma, aumentando sensiblemente su flujo de caja, sin cargar su balance con pasivos adicionales.

El empresario logra convertir en efectivo sus cuentas por cobrar, representadas estas por facturas, contra recibos, u otros documentos análogos.

A) MECANICA DE CONTRATACION

Para iniciar con esta operación el empresario, en esta etapa llamada PROSPECTO, sólo requiere llenar una SOLICITUD DE LINEA DE FACTORAJE a la empresa FACTOR de su preferencia, anexando los mismos documentos que generalmente envía a las instituciones de Crédito, con la gran ventaja de lograr una respuesta en un plazo máximo de diez días.

Cabe mencionar dos elementos esenciales:

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

B) AUTORIZACIÓN DE LA LÍNEA DE FACTORAJE

Una vez que la solicitud de FACTORAJE se ha recibido, con toda la documentación necesaria, el 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 del 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 repetitiva
- 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 a subsidiarias, accionistas, etc.

DEL SOLICITANTE

- Prestigio en el medio en que se desenvuelven
- Experiencia en el ramo
- Solvencia y moralidad

- Dinamismo de la administración
- Solidez de las relaciones laborales
- Política sana de capitalización
- Actualización de los activos fijos
- Políticas de protección contra riesgos
- Política 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 adaptados a sus necesidades dentro de sus objetivos y políticas de operación.

C) CONTRATO NORMATIVO

La aprobación de la línea de Factoraje y sus condiciones, son inmediatamente informadas al PROSPECTO; una vez aceptadas por éste, se procede a elaborar y firmar, lo que en el medio llamamos, CONTRATO NORMATIVO.

Este contrato, también llamado PRELIMINAR o DE PROMESA DE CESION, es el instrumento jurídico, que en el transcurso generalmente de un año, regula las relaciones del prospecto, en esta etapa llamado CEDENTE y el FACTOR.

En él, se establecerán las bases de operación, obligando a las partes a elaborar una serie numerosa e indefinida de contratos llamados definitivos y que no son otros que los CONTRATOS DE CESION.

Por el hecho de firmar el contrato NORMATIVO, el FACTOR adquiere la obligación de respetar la línea de FACTORAJE por el periodo del contrato, siempre que el cedente cumpla con las estipulaciones señaladas en el mismo. En este contrato no se adquiere ni se transmite la propiedad de las cuentas por cobrar, todo ello surgirá en la firma de los contratos específicos de CESION.

La firma de este contrato y de los contratos de CESION, exige por parte de los representantes del CEDENTE, que estos tengan facultades de actos de DOMINIO como ya antes señalamos.

D) OPERACIÓN DE FACTORAJE

Antes de iniciar este punto, se debe señalar que la operación de compraventa de las cuentas por cobrar se realiza a través de la figura jurídica de CESION DE DERECHOS.

La CESION DE DERECHOS, es un acto (contrato) en virtud del cual el empresario (cedente), transmite los derechos que tiene a cargo de sus clientes, llamados “compradores”, a una empresa especializada denominada FACTOR.

La operación del Factoraje es sumamente sencilla: las cuentas por cobrar son listadas en papelería proporcionada el efecto por el factor, que no es otra que el contrato de CESION, en el cual describe las cuentas por cobrar que desea entregar a factor.

Al contrato de cesión se anexará toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, esto es, facturas, contra recibos, notas de remisión de embarque, etc., de compradores previamente acordados.

El contrato será firmado ante dos testigos y ratificado ante corredor público.

La operación de la cesión dependerá de la modalidad que se haya contratado, con recurso o sin recurso:

2.5.1 FACTORAJE CON RECURSO.

Existen esencialmente dos formas de operación con recursos:

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

B) **COMPRA CON ANTICIPOS A CUENTA DEL PAGO ACORDADO.** En esta figura el factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago acordado, mismo que completa en la fecha que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores (compradores).

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

En ambas figuras, el cedente responde, además de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, del riesgo de insolvencia o morosidad del comprador.

2.5.2 FACTORAJE SIN RECURSO.

La modalidad del FACTORAJE SIN RECURSO estriba esencialmente en que el FACTOR asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas.

El plazo de pago y el plazo de asunción del riesgo depende del tipo o submodalidad del Factoraje, mismo que puede ser:

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

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

En ambas modalidades, el factor inicia la operación como si se tratase de Factoraje con recurso y a medida que va conociendo al comprador, va asumiendo el riesgo de impagado.

Las fórmulas anteriores implican para el factor un conocimiento amplio de los deudores (compradores), de las cuentas por cobrar y del riesgo que cada una de ellas implica. No obstante, el factor puede declinar el pago al cedente cuando el comprador se rehúsa a pagar por causas imputables al cedente, es decir, cuando la mercancía entregada carezca de la calidad pactada, existan atrasos en la entrega, la cantidad o modelos sean diferentes a los contratados, etc.

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

C) FACTORAJE A PROVEEDORES. Por último, existe otra submodalidad que se ha dado en llamar Factoraje de proveedores y que consiste en adquirir, de los proveedores de grandes cadenas comerciales, principalmente, los títulos de crédito que emiten éstas. Los adquiere el factor sin recurso, generalmente y paga anticipadamente el importe total del documento, menos un diferencial por la compra.

Como se ha señalado en todas las figuras, a excepción del Factoraje de proveedores, al momento del cobro de la cuenta o en la fecha previamente acordada, se entrega el diferencial entre el precio de compra o el anticipo acordado (5% y hasta el 30%, según se acuerde). En ese momento la operación se repite, ya que la operación es revolvente y su límite es la línea previamente fijada al cedente o al comprador, según se trate de Factoraje con o sin recurso.

2.5.3 COSTO DEL FACTORAJE PARA EL CEDENTE.

El costo de las operaciones de Factoraje para el cedente está en relación directa a dos elementos:

- 1.- Los honorarios por servicios y apertura de línea, y
- 2.- El valor del descuento por pronto pago o el rendimiento que generará los anticipos acordados.

Estos últimos, están en relación directa al costo del dinero en el mercado financiero mexicano.

Por el pago del honorario de apertura, el cedente recibe del factor, la garantía de que, al momento que lo solicite habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo. Dicho de otra manera, el cedente cuenta con una fuente automática de liquidez, que bien utilizada lo llevará a trocar un costo en un ingreso.

El honorario por servicio, oscila entre un límite mínimo y un máximo. La diferencia entre ambos límites se encuentra acondicionada al importe de las ventas, el número de facturas, el valor medio, la concentración y rotación de la cartera, la calidad del producto, la distribución geográfica de los compradores, etc.

Su fijación corresponde a los servicios que presta el factor: seguro de crédito, investigación de compradores, cobranza, custodia, etc.

Todo lo cual supone un detallado estudio, teniendo en cuenta las circunstancias que ocurren en el cedente y principalmente en su cartera de compradores, base del Factoraje.

La forma de cobro de los costos antes indicados, depende de cada factor, existen algunos que los cobran tal como los presentamos, hay otros que solo cobran algunos de ellos, otros mas lo engloban en uno sólo. Pero todos sin excepción los calculan considerando los elementos ya enunciados.

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

Es decir, que el factor carga con: las cuentas incobrables; en la operación de Factoraje sin recurso, todos los gastos administrativos del departamento de crédito y cobranzas; sueldos, gastos de transporte, papelería, teléfonos, honorarios de abogados. etc.

Sin embargo, existen dos ahorros en el costo del servicio de FACTORAJE para el CEDENTE, sobre todo, los que más valora a pesar de que no son cuantificables totalmente, y estos son:

* El tiempo del empresario o funcionarios del cedente, que ya no le dedicarán al crédito, la cobranza, ¡y sobre todo!

* El tiempo que dedican día a día a conseguir dinero para cubrir las necesidades más elementales de su empresa. El costo de oportunidad, el valor que para el empresario tiene de contar con dinero en efectivo para aprovechar oportunidades que tal vez nunca se vuelven a presentar.

2.6 BENEFICIOS DEL FACTORAJE EN LA PLANEACION FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA

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

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

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

Una empresa, que comprende el escenario global en el que se desenvuelven sus actividades, está en la posibilidad de planear sus acciones de acuerdo a los cambios presentes o previsibles y de actuar en beneficio de ella misma y del ahorro está en posición de planear sus actividades y de aprovechar las nuevas circunstancias en su beneficio.

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

El Factoraje comprende una gama de servicios, que aplicados, bajo un plan previamente concebido, dan origen a todo un sistema operativo y de control a disposición de las empresas.

2.6.1 LA ESPECIALIZACION

La solución para enfrentar con éxito el reto constituido por una competencia abierta y vigorosa, consiste en identificar y atender eficientemente en nichos específicos del mercado.

La búsqueda y ofrecimiento efectivos de productos y servicios en un contexto de competencia libre, requiere necesariamente de la especialización tanto interna como externa de las empresas.

Esta permite desarrollar ventajas comparativas tanto en el perfeccionamiento de los bienes y servicios ofrecidos, como en su costo, en virtud de los beneficios que aportan las economías a escala y la concentración de esfuerzos.

Para lograr ventajas comparativas significativas, las empresas deberán adecuar su mentalidad y reestructurar sus planes y programas de trabajo, en función de la especialización que los mercados determinen.

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

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

Para ilustrar lo anterior, analicemos un caso específico. Una de las funciones básicas realizadas por la mayor parte de las empresas, consiste en el estudio y otorgamiento de líneas de crédito comercial a sus clientes para la venta de sus bienes y servicios.

Si bien es cierto que la empresa pueda realizar un estudio propio de la solvencia del deudor y determinar con ello, el monto máximo de crédito autorizado, así como el plazo y las garantías, es evidente que un FACTOR FINANCIERO puede realizar el mismo servicio con claras ventajas sobre las empresas no especializadas, debido a la experiencia adquirida en ese campo.

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

las empresas y observa sus relaciones, actividades y cumplimiento con sus proveedores. Así mismo, detecta inmediatamente la tendencia de mercado por sector y ubicación geográfica.

Adicionalmente, el Factor tiene conocimiento acerca de variables que pudieran influir en el devenir de las metas empresariales, tales como la presentación de demandas mercantiles, laborales, fiscales o de otra índole, así como de modificaciones a las leyes, reglamentos o disposiciones oficiales que afecten la calidad crediticia de los clientes.

Todo lo anterior, aunado a análisis financieros especializados, que permita al factor determinar el nivel de riesgo existente y disminuir las pérdidas ocasionadas por moras o incumplimiento de pagos.

El servicio de análisis de crédito lo efectúa el factor en forma rápida y a una fracción del costo que incurriría otra empresa en realizarlo. Así, la especialización permite, a un costo más bajo, ofrecer un mejor servicio, tanto en la calidad como en el tiempo de respuesta.

Generalizando los conceptos aquí analizados, se puede aseverar que en igualdad de condiciones de competencia, las empresas tendrán que contratar de terceras compañías aquellos insumos o servicios que les permita reducir sus costos y aumentar su eficiencia. El riesgo de no hacerlo propiciaría una pérdida de competitividad y de mercado.

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

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

- Sistematización y simplificación contable.

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

2.7 FACTORAJE INTERNACIONAL

CARACTERISTICAS:

Instrumento ágil de operación en transacciones internacionales.

Celebra operaciones tanto de exportación como de importación

La garantía de pago es al 100%.

En caso de mora o insolvencia por parte de deudor, el Factoraje se compromete a pagar la totalidad de la factura 90 días después de la fecha de vencimiento del documento. **No contempla disputa comercial.**

A) PARTES INVOLUCRADAS DENTRO DEL FACTORAJE INTERNACIONAL

Cedente: La parte que factura las ventas de bienes o prestación de servicios y cuyas cuentas por cobrar son factoreadas por el Factoraje exportador.

Deudor: La parte responsable del pago de las cuentas por cobrar originadas por venta de bienes o prestación de servicios al extranjero.

Factoraje exportador: La parte que factorea las cuentas por cobrar del cedente, bajo un contrato.

Factoraje importador: La parte que acuerda cobrar las cuentas por cobrar facturadas por el cedente y asignadas al Factoraje exportador, y quien en un momento dado, acepta, previo análisis, otorgar cobertura de crédito sobre los deudores del cedente en el extranjero.

B) FACTORAJE EXPORTACIÓN

1. Factoraje exportación dentro de FCI (FACTORS CHAIN INTERNATIONAL)

En este concepto, ofrecemos el servicio de garantía de pago sobre los compradores del exportador en el extranjero y el servicio de cobranza. En este servicio, normalmente no manejamos anticipo directo, ya que el cliente, por ser exportador tiene acceso a fondos de **Bancomext**, donde se les ofrecen tasas preferenciales.

2. Factoraje de exportación con cobranza delegada:

En este concepto, anticipamos al exportador el monto de sus facturas generadas por sus ventas el exterior y la cobranza corre a cargo de él.

C) FACTORAJE IMPORTACION

1. Factoraje importación dentro de FCI:

En este concepto, ofrecemos el servicio de garantía de pago y cobranza a los exportadores extranjeros sobre sus compradores mexicanos. Normalmente, podemos ofrecerle un plazo adicional al importador mexicano, al plazo otorgado por el exportador extranjero.

2. Factoraje importación directa:

En este concepto, financiamos las compras de importadores mexicanos de contado o al plazo pactado por su proveedor, ofreciendo plazos adicionales. En ambos casos, las facturas deberán contener nuestra cláusula de endoso y el plazo total.

D) BENEFICIOS COSTOS - INFORMACION REQUERIDA.

Exportación:

1. El cliente obtiene liquidez inmediata sobre sus ventas al extranjero a tasas preferenciales otorgados por Bancomext, contando con la garantía de pago al 100% y servicio de cobranza en el extranjero.
2. En caso de mora o insolvencia por parte de sus deudores, el cliente al contar con la garantía de pago obtiene el 100% y servicio de cobranza en el extranjero.
3. No existe costo de investigación de crédito sobre los deudores.

4. No existen costos de gestión de cobro, ya que el Factoraje corresponsal cubre esos gastos.

Importación:

1. El cliente puede obtener atractivos descuentos por pronto pago al pagar a la empresa de Factoraje sus compras al contado.
2. El cliente obtiene un plazo adicional (hasta 180 días) al que su proveedor en el extranjero le ofrece.
3. El cliente evita el establecimiento de la carta de crédito para garantizar su pago al proveedor en el extranjero, de esta manera anula retrasos y tramites originados por la carta de crédito.
4. Al igual que el Factoraje nacional, el cliente no afecta sus líneas bancarias.
5. Agiliza tramites.
6. En un momento dado, el costo puede ser inferior a la carta de crédito.
7. Al no comprometer su capital al establecer carta de crédito, cuenta con mayor liquidez para incrementar sus compras y por lo tanto sus ventas.

Los costos fluctúan en un rango de .5% a 3.5% sobre el valor nominal de la factura (incluyendo cobertura de crédito y servicio de cobranza).

La cotización del servicio depende principalmente de:

- a) El cliente sobre el que se este otorgando la garantía de pago.
- b) Plazo y monto solicitado.
- c) Volumen operativo.
- d) Ubicación del cliente (por el servicio de cobranza)

En caso de otorgar plazo adicional al cliente, se maneja un costo financiero adicional.

La información que se requiere para establecer una línea de crédito es la misma que se solicita en el caso de Factoraje nacional, solo que deben de entregar la relación de sus proveedores y/o compradores en el extranjero.

LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE EMPRESAS DE FACTORAJE, A.C. (AMEFAC)

Con el auge habido entre 1986 y 1987, varias de las empresas más importantes del mercado se empezaron a reunir con el objeto de conocerse y hacer los primeros intentos de comprender la magnitud, la forma de operación y las necesidades del mercado.

En junio de 1988, nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje con el fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que la cobija.

Los nuevos retos económicos y financieros que impone la situación nacional en 1989 sólo podrán superarse estando unidos: la representatividad de la mayoría es más efectiva que cualquier esfuerzo individual aislado. Desde su fundación, nuestra asociación ha obtenido resonados logros para sus miembros. El éxito se refleja directamente en los servicios que se ofrecen en el mercado.

CAPITULO 3

3.1 Elementos del contrato de factoraje.

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.

Ciente 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 cliente un porcentaje de su valor.

La ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito define al factoraje financiero del siguiente modo:

“Es la actividad en la que mediante contrato celebra la empresa de factoraje financiero con sus clientes personas físicas o morales que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de las segundas derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, servicios o ambos”. Esta también señala que solo podrán ser objeto del contrato de Factoraje aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentran documentados en facturas, contra recibos, 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. “**Ley general de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito**” Art 45-a y 45-d, fracción 1.

Los títulos de crédito de Factoraje deberán cubrir los siguientes requisitos:

- a) Nombre del beneficiario.

- b) Nombre del deudor
- c) Fecha de vencimiento o el tiempo para hacerse exigibles
- d) Importe en dinero
- e) Lugar de pago
- f) Obligación de pago
- g) Sellos o leyendas de aceptación, o bien firmas de los obligados.

3.2 Análisis y evaluación del crédito

La función que tiene dentro de una empresa de factoraje es muy importante, pues es de esta área en donde se deberá 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.

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 memorando 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 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.

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 sí dos elementos de los estados financieros. Como ejemplo de estas podríamos encontrar a la conocida razón de "solvencia" la que se representa de la siguiente manera.-

$$\text{(Activo Circulante)} / \text{(Pasivo Circulante)}$$

Esta razón indica cuantas veces el activo circulante puede cubrir el endeudamiento del pasivo circulante.

Para que los activos circulantes cubran las deudas más inmediatas el 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.

c) Índices porcentuales. 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. Ya una vez relacionados porcentualmente todos los conceptos del balance General o del Estado de resultados, se puede hacer lo mismo con otros años para tener así una tendencia histórica y con esto un análisis más claro de la situación de una empresa en un determinado periodo.

Nota importante: 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 está realizando un proyecto de inversión.

2.- Revisiones a compradores:

Este es un requisito mas 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. Estas a su vez se dividen en:

Iniciales:

1.- 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.

2.- 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.

3.- Esta revisión deberá efectuarse a las siguientes áreas del cedente:

Registros de contabilidad, Estados financieros, Impuestos y Créditos bancarios.

Periódicas:

Durante la vigencia de la línea de crédito, se tendrá que realizar una revisión periódica (regulamente cada cuatro meses), con el objeto de verificar su autenticidad y que no hayan sido cobradas o efectuadas por el solicitante.

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 tendrán que revisarse son :

Reporte de cobranzas de la cartera cedida, Registro de contabilidad, Estados financieros, Impuestos y Créditos bancarios.

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 esta considerada por la ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en su artículo 45-R que 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 a 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”.

3.3 Elaboración del contrato de factoraje

Es muy importante recalcar que un contrato de factoraje financiero puede llegar a ser muy extenso pues hay una variable existencia de los derechos de crédito sin embargo dentro de factoraje existen varias modalidades que se combinan entre sí 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 pagara el documento se utilizará el recurso contra la empresa cedente del mismo.

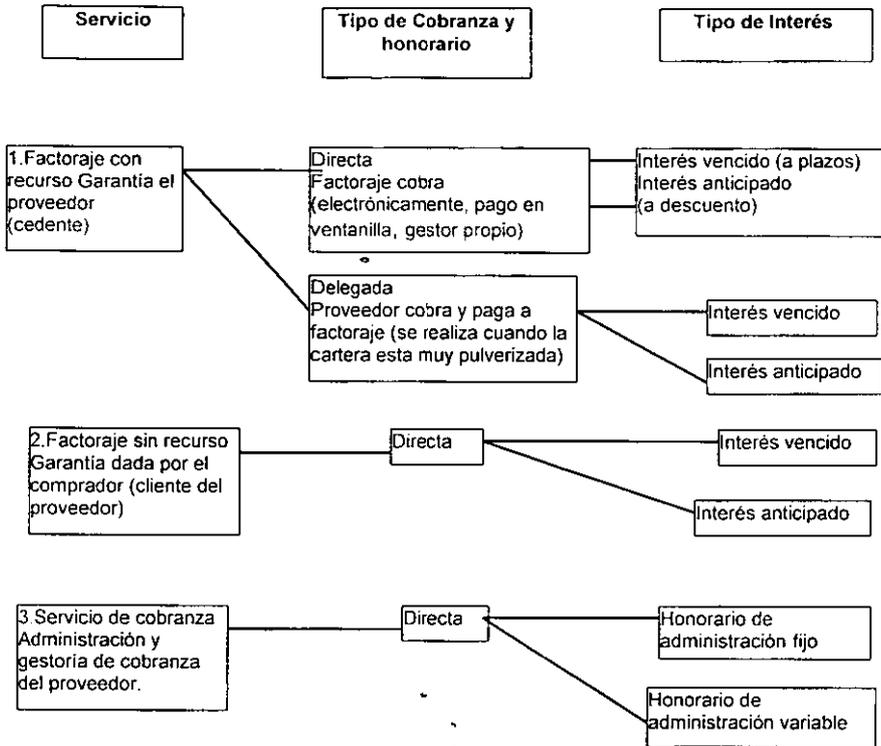
B.- Factoraje sin recurso, Es esencialmente la misma compra de cuentas por cobrar solo que el factor asume la insolvencia en caso de que el deudor final no liquidara su obligación.

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 acompañaran de un contrato de cesión de los documentos que se le conocen como el contrato definitivo.

A continuación un cuadro en el cual se esquematizan las modalidades más usadas del factoraje, proporcionado por la AMEFAC, A.C.:

DIVERSIFICACIÓN DEL PRODUCTO DE FACTORAJE

Interés anticipado.



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

La ley general de organizaciones y actividades Auxiliares del crédito, señala que "Solo 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 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".

Los 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).

-Fecha de vencimiento.

-Forma y lugar de pago.

6.- Obligación del pago.

7.- Sellos o leyendas de aceptación, o bien firmas de los obligados.

En el anexo el cual se encuentra al final de este libro se muestra en terminos generales un pagaré de un contrato normativo de factoraje financiero con recurso y sin recurso y un contrato de factoraje financiero definitivo sin recurso de pago al cliente.

El pagaré no es mas que el contrato en el cual vienen señalados todos los requisitos que debe de cumplir una empresa en el caso en que quiera contratar factoraje, por supuesto de acuerdo a los intereses que asi le convengan a cada empresa en particular, vendran los

requisitos necesarios para contratar este. a grandes rasgos puedo decir que en el pagaré se encuentran todas las cláusulas necesarias para contratar el factoraje :

Las garantías obligaciones del cliente, de los compradores, del pago indebido al cliente, los derechos de retención , las garantías adicionales, los impuestos, la nulidad, la vigencia, jurisdicción, domicilios, condiciones generales y por supuesto tanto la empresa de factoraje como el cliente o factor deben de firmar cada una de las cláusulas, cabe aclarar

3.4 Ingreso de las operaciones

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.

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 este a una operación de factoraje, en caso de que el comprador no estuviera de acuerdo se procederá a devolver al cedente el documento.

Ya una vez obtenidos todos los documentos validados y aceptados se elabora 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 anticipado 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.

3.5 Seguimiento de la cartera

El departamento de cobranzas es el comisionado para realizar la gestión, y cobro de los documentos y 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. Esta puede ser:

Directa.- Este tipo de cobranza la gestiona la empresa de factoraje, en función de la ingeniería en sistemas con que cuente.

- a) *Físicamente*, por medio de un gestor quien acude a cobrar personalmente al domicilio del comprador, así como dar la información que requiera el cliente.
- b) *Cargo a cuenta de cheques*, aquellas empresas que cuentan con el apoyo de un banco con gran capacidad de captación y que cuente con los sistemas necesarios para que electrónicamente se puedan realizar los cargos diariamente a una gran parte de sus cuentas. 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.
- c) *Cargo a tarjeta de crédito*, el mecanismo de aplicación es el mismo solamente que en lugar de afectar una cuenta de cheques se afecta una tarjeta de crédito del banco del grupo financiero o bien con el que se tenga convenio.
- d) *Por medio de terminal punto de venta, (*)*, 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 si se cuentan con los fondos suficientes para realizar el cargo.
- e) **Terminal punto de venta*: Es un medio electrónico 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.
- f) *Pagos referenciados*, Es un mecanismo en 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 MODEM a la central del banco recibiendo al final del día todos estos cargos.

g) *Mediante concentración de fondos en las sucursales*, recibiendo depósitos en las sucursales de cualquier parte de la república mediante una ficha de depósito especial que indica la cuenta en donde se deben de concentrar estos ingresos.

Cabe mencionar que 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.

Delegada.- Esta es la que realiza el cedente por su cuenta y debe contar con los siguientes requisitos:

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

Servicio de "Teleconexión de cobranza".

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.

Administración de la cobranza.

Junto con la parte operativa que realizan los ejecutivos de teleconexión, existe el personal administrativo, 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. 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.

CAPITULO 4

PARTICULARIDADES DEL SERVICIO DE FACTORAJE.

SERVICIOS DE FACTORAJE QUE SE OFRECEN

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. Esta es una de las propuestas mas recientes sobre la forma de clasificación del Factoraje Financiero; Obtenido de la fuente (www.factoring.com.mx).

a) Respecto a las necesidades del cliente:

- a. *Factoraje con financiamiento*, El documento es comprado por la empresa de factoraje y a cambio se entrega una cantidad en dinero, es decir, se financia el cedente.
- b. *Factoraje con servicio*, Para 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.

b) Respecto a la figura con quien se negocia:

- a. *Factoraje de cedentes*, cuando se financia y negocia con los deudores finales.
- b. *Factoraje de proveedores*, Cuando con quien se negocia es el proveedor.

c) Respecto al tipo de cobranza:

- a. *Factoraje con cobranza directa*, La realiza directamente la empresa de factoraje
- b. *Factoraje con cobranza delegada*, En Casos de cartera muy diversificada y con problemas de cobro por la lejanía, se delega la cobranza al proveedor, pagando después a factoraje.

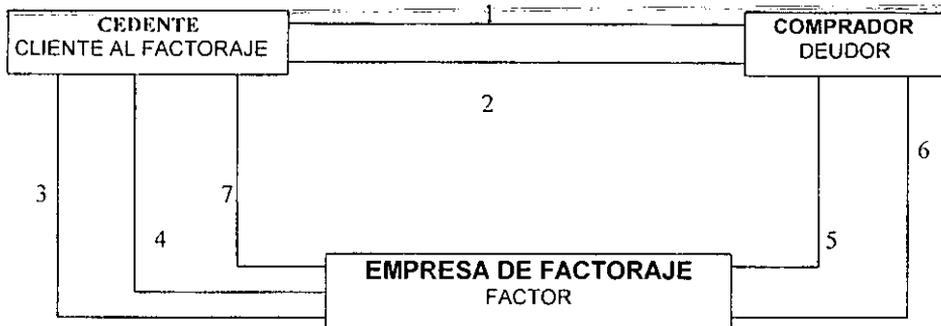
d) Respecto a la ubicación de las figuras comerciales:

- a. *Factoraje nacional*, Es el que surge de las operaciones realizadas entre el comprador y proveedor nacionales.
- b. *Factoraje internacional*, Obviamente cuando el comprador o proveedor son de otro país.

e) Respecto a la forma de cobro de intereses:

- a. *Por anticipado*, Descontando 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.

CUADRO 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*.

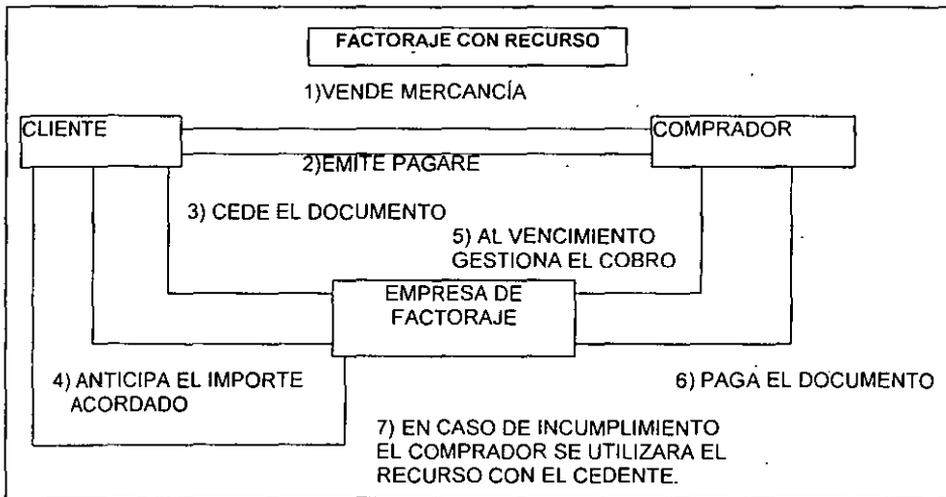
4.1 Factoraje con recurso

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%.

En este tipo de factoraje se manejan plazos desde 14 días hasta 120 días según lo marque el documento.

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.

Tipo de documento a financiar o 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.

Generalidades del tipo de aforo que corresponde a cada documento en este tipo de operación.

Tipo de documento	Aforo	Garantía
Factura sellada sector publico	70%	30%
Factura sellada sector privado	80%	20%
Contra recibo sector público	70%	30%
Contra recibo sector privado	80%	20%
Pagaré	100%	0%
Letra de cambio	100%	0%

Tasas: Estas se pueden calcular a descuento (valor presente), a vencimiento (valor futuro) y mensual vencido.

4.2 Factoraje sin recurso

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:

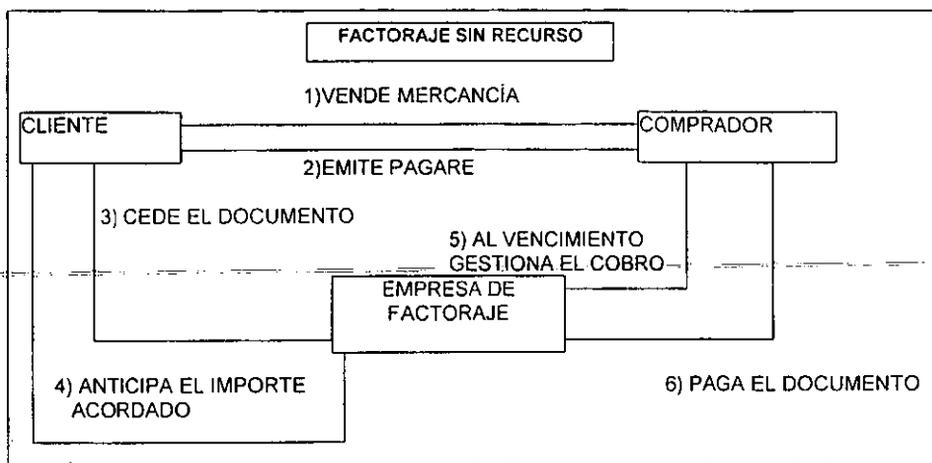
Responder por la legitimidad y existencia de los documentos.

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.

El plazo de operación en este tipo de factoraje se manejan plazos desde 14 días hasta 120 días según lo marque 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.

Tipos de documento a financiar y aforo.

Tipo de documento	Aforo	Garantía
Factura sellada sector público	70% máximo	30% mínimo
Factura sellada sector privado	70% máximo	30% mínimo
Contra recibo sector público	70% máximo	30% mínimo
Contra recibo sector privado	70% máximo	30% mínimo
Pagaré	70% máximo	30% mínimo
Letra de cambio	70% máximo	30% mínimo

4.3 Factoraje inmobiliario

Este tipo de factoraje se ha considerado como una submodalidad porque es una derivación del factoraje con recurso o bien sin recurso, 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.

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.

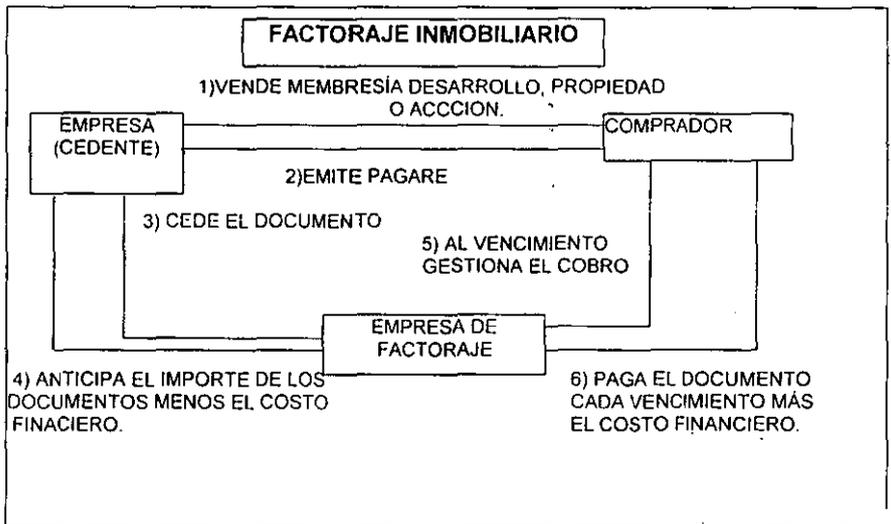
Los plazos de la operación son de 1 a 60 meses como máximo, aunque lo usual es de 12 a 60 meses.

Los tipos de documento a financiar y aforo: Únicamente pagarés que devenguen intereses, ésta 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.

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 desarrolladora 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.



4.4 Factoraje anticipo sobre pedido

Este también es conocido con el nombre de promesa de factoraje, y tiene como finalidad financiar las empresas que necesitan hacerse de capital para comprar insumos y con esto poder realizar sus productos. Aquí la empresa 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 el cual 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.

Los plazos de operación: Son de 14 a 90 días regularmente y máximo 120 días.

Tipo de documentos a financiar y aforo.

Tipo de documento	Aforo	Garantía
Factura sellada sector público	70%	30%
Factura sellada sector privado	80%	20%
Contra recibo sector público	70%	30%
Contra recibo sector privado	80%	20%
Pagaré	100%	0%
Letra de cambio	100%	0%
Pedido del comprador	50%	50%

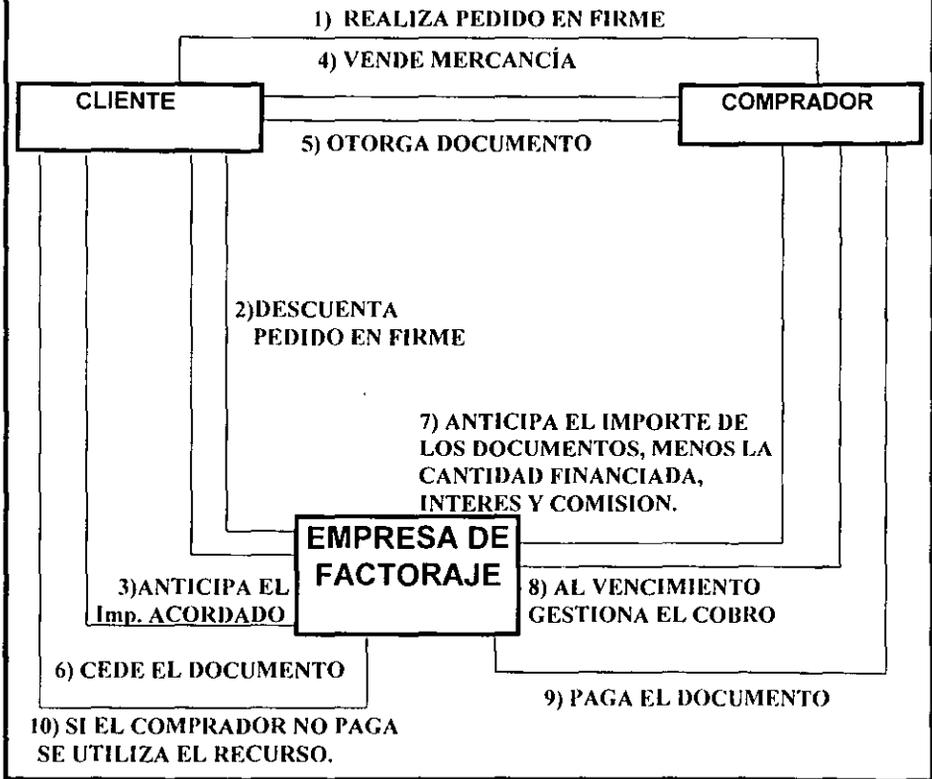
Las tasas para el cálculo de operaciones de anticipo sobre pedido son regularmente al vencimiento.

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 contra recibo, 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.

FACTORAJE ANTICIPO SOBRE PEDIDO



4.5 FACTORAJE A PROVEEDORES.

En esta modalidad las empresas de factoraje adquieren-generalmente sin recurso- títulos de crédito o documentos expedidos principalmente por importantes cadenas comerciales, y los paga en su totalidad, deduciendo- obviamente- un porcentaje por la compra. Mediante este tipo de factoraje, el factorado o usuario original- compra mercancías a crédito, transacción en que se suscribe un documento- reconocido por él mismo- o título de crédito a favor de su proveedor- usuario secundario-, el que, a su vez, endosa dicho documento o título de crédito a la empresa de factoraje. Esta última lo toma " a descuento" con cargo a la línea de crédito otorgada al proveedor- usuario secundario-. Posteriormente- al vencimiento del documento o título de crédito la empresa de factoraje realiza el cobro ante el deudor, el que debe liquidarlo en un cien por ciento.

El anterior procedimiento- correspondiente al factoraje a proveedores- es similar al del factoraje sin recurso, con la diferencia de que en el primero los documentos se ceden a la empresa de factoraje lisa y llanamente.

No obstante, el factoraje a proveedores tiene dos modalidades: "con cargo al proveedor"- usuario secundario- y "con cargo al deudor"- usuario original-. La única diferencia procedimental entre ambas radica en que, en la opción con cargo al deudor éste es quien debe liquidar el costo financiero- por el sistema de interés mensual vencido-.

Beneficios:

No requiere línea de crédito, ni contratación de pasivos.

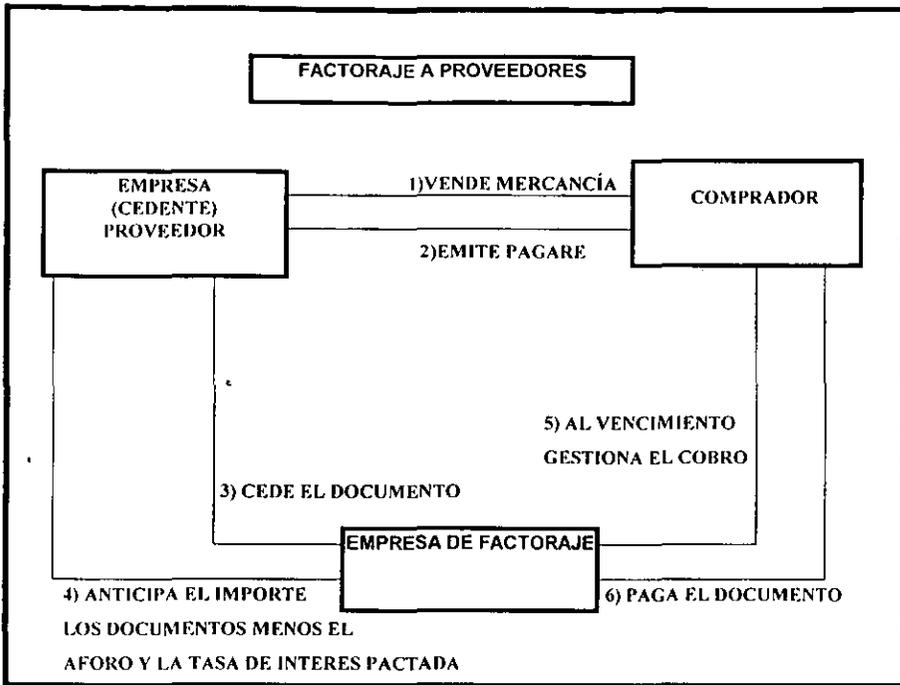
Convierte sus ventas a crédito en ventas al contado.

Nivela flujos de efectivo en caso de ventas estacionales.

Le permite optimizar sus recursos al reducir sus costos de administración y cobranza.

Amplía la posibilidad de atención a nuevos sectores y mercados geográficos.

En conclusión el factoraje promueve una administración más sencilla y eficiente de las cuentas por cobrar, así como un mejor aprovechamiento de sus recursos y capital productivo.

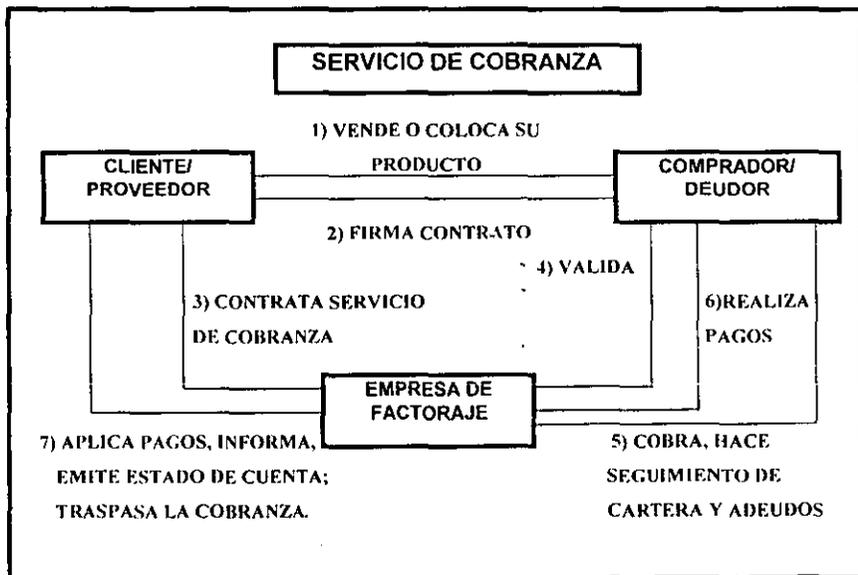


4.6 SERVICIO DE COBRANZA

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

En este servicio 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 muestran 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, digamos que este es un reporte 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. Cabe mencionar que sobre 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.

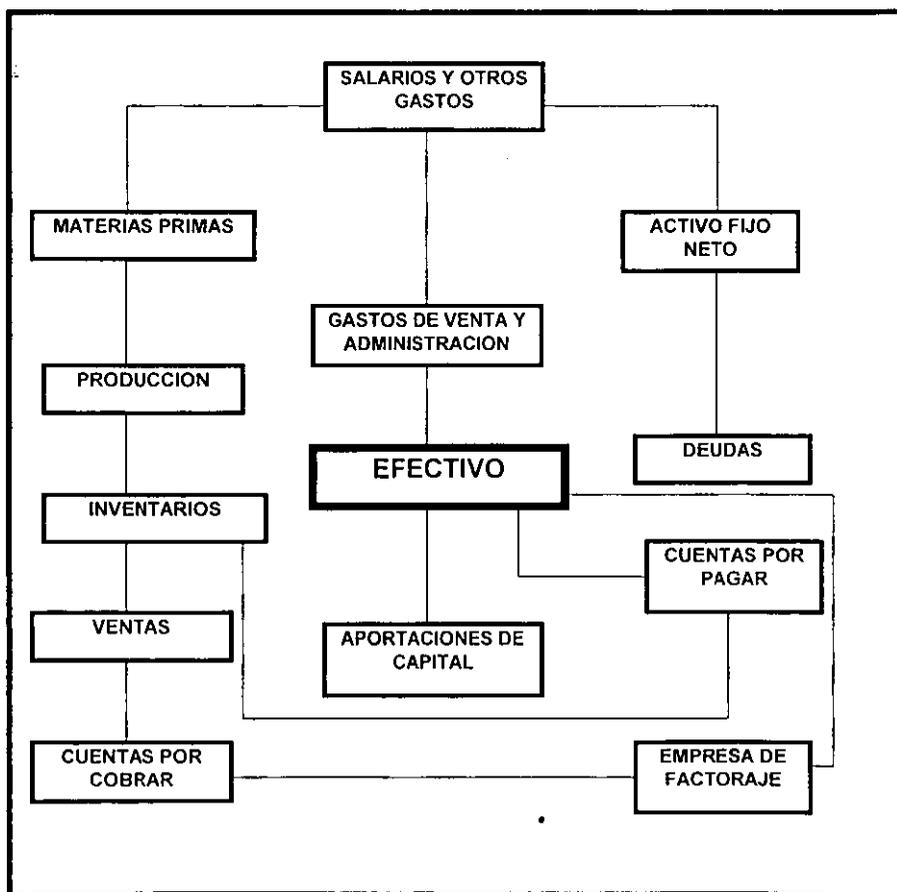


4.7 BENEFICIOS QUE OFRECE EL FACTORAJE

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: 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.

El Factoraje Financiero dentro del flujo de efectivo de una empresa



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.

4.8 Costo del servicio

De acuerdo al manual de consulta "Fuentes de Financiamiento". Publicaciones de NAFIN. México, 1992. Pág. 87-89. Nos señala que existen 5 elementos que conforman el costo financiero de una operación de factoraje, de las cuales pueden ser aplicables dos o mas de las siguientes:

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

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.

El valor del financiamiento estará en relación directa 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 mencionó en este mismo capítulo 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 el caso de *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 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 caso de *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.

4.9 Factoraje en México

El factoraje mexicano a 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 e internacionales. Aproximadamente mas de 100,000 negocios están actualmente usando el factoraje para establecer transacciones de comercio con algunos ocho millones de clientes a nivel mundial. 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.

El factoraje ha desarrollado 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".

CAPITULO 5

CASO PRACTICO

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 o 6 meses con declaraciones de I.V.A.; en caso de contarse con estos estados auditados, se piden estados financieros internos con declaraciones del ISR 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.

5.1 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 constituyó en el año de 1988 en la Ciudad de México, su objeto oscila 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 la 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 coteja las cifras reportadas por los Estados Financieros y copia de declaraciones. Por otro lado, se aprecia que esta 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.

ANÁLISIS FINANCIERO

Presenta una sostenibilidad aceptable, ya que los principales rubros se aprecian sólidos, como por ejemplo, la UAFIR, (utilidad antes de Financiamiento e Interés 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 ésta 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.

FACTORAJE CON RECURSO

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A DE C.V.

Auditor: C.P. Efraim Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	NOTAS:	31/12/96		31/12/97		31/03/98	
		MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
ACTIVO							
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.							
TOTAL ACT. CIRCULANTE		5,409	80	6,925	79	6,457	74
PRP. PLANIA Y EQ. NETO		1,350	20	1,787	20	2,091	24
INVERS. EN SUBS./ARILS.							
OTROS ACTIVOS FIJOS							
TOTAL ACTIVO FIJO		1,350	20	1,787	20	2,091	24
CARGOS DIFERIDOS	b	22	0	35	0	100	1
TOTAL ACTIVO		6,781	100	8,747	100	8,648	100
PASIVO							
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.							
TOTAL PASIVO C.P.		2,658	39	4,240	49	3,771	43
BANCO LARGO PLAZO							
OTROS BANCOS LARGO PLAZO							
OTROS PASIVOS LARGO PLAZO							
PRIMA DE ANTIGUEDAD							
TOTAL PASIVO L.P.							
TOTAL PASIVO		2,658	39	4,240	49	3,771	43
CAPITAL CONTABLE							
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
TOTAL CAP. CONTABLE		4,123	61	4,507	51	4,877	55
TOTAL PASIVO+CAP. CONT.		6,781	100	8,747	100	8,648	100
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

FACTORAJE CON RECURSO

ESTADO DE RESULTADOS

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efraim 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
UTILIDAD BRUTA	4,746	30	5,515	25	1,541	25
GTOS. DE VTA. Y ADMON.	3,640	23	4,968	22	1,219	20
DEPRECIACION/AMORT.			193	1		
IAFIR	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.JAFILS						
UTILIDAD NETA	932	6	384	2	298	4

FACTORAJE CON RECURSO

CONCILIACIONES

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efraim Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/06 MONTO	31/12/07 MONTO	31/03/08 MONTO
INVERSION EN INVENTARIOS			
INVENTARIO FINAL	2,059	1,768	2,363
MENOS: INVENTARIO INICIAL		2,059	1,768
MENOS: ACTUALIZACION DEL EJERCICIO			
IGUAL: INVERSION NETA EN INVENTARIOS	2,059	-291	595
REVALUACION EN SUBSIDIARIAS Y AFILIADAS			
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.			
IGUAL: REVALUACION DEL EJERCICIO EN SUBS./AFILS.			
INVERSION EN PROP. PTA. Y EQ.			
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	
IGUAL: INVERSION NETA EN PROP. PTA. Y EQ.		630	304
ACTUALIZACION DEL CAPITAL			
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
IGUAL: ACTUALIZACION DEL CAPITAL	3,191	0	72
ACTUALIZACION EN RESULTADOS			
ACTUALIZACION DEL CAPITAL			
MAS: UTILIDAD O PERD. POR POSICION MONETARIA			
MENOS: ACTUALIZACION INVENTARIOS			
MENOS: REVALUACION INVERSION SUBS./AFILS.			
MENOS: REVALUACION ACTIVO FIJO			
IGUAL: ACTUALIZACION EN RESULTADOS			
CARGOS NO MONETARIOS			
MAS: PRIMAS DE ANTIGUEDAD			
MAS: ACTIVOS DIFERIDOS			
MAS: ACTUALIZACION EN RESULTADOS	3,191		72
IGUAL: CARGOS NO MONETARIOS	3,191	0	72
PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA			
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			
IGUAL: PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA PAGADA		-188	-29

FACTORAJE CON RECURSO

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Elfrán Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96 MONTO	31/12/97 MONTO	31/03/98 MONTO
UAFIR		356	322
DEPRECIACION		193	
CARGOS NO MONETARIOS			72
FLUJO BRUTO		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			
CAPITAL DE TRABAJO NETO		961	131
FLUJO DE OPERACION		1,510	525
IMPUESTOS PAGADOS		83	-125
OTROS GASTOS O INGRESOS			
FLUJO NETO		1,593	400
GASTOS FINANCIEROS PAGADOS		-113	-43
PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA PAGADA		188	29
PRODUCTOS FINANCIEROS			
COMPROMISOS FINANCIEROS		75	-14
FLUJO ANTES DE INVERSIONES		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			
DIVENDOS PAGADOS EN EFECTIVO			
PAGO PRIMAS DE ANTIGÜEDAD			
FLUJO NECESARIO O EXCEDENTE	-22	1,183	-311
PORCION CIRC. DEUDA LARGO PLAZO			
VARIACION DEUDA CORTO PLAZO		222	115
VARIACION DEUDA LARGO PLAZO			
APORTACION DE ACCIONISTAS EN EFECTIVO			
TOTAL FINANCIAMIENTO		222	115
AUMENTO O DISMINUCION EN CAJA	-22	1,405	-196
VAR. EN CAJA FLUJO - VAR. EN CAJA BALANCE			

NOTA AL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

(-) Usos de Efectivo

(+) Fuentes de Efectivo

FACTORAJE CON RECURSO

RAZONES FINANCIERAS

SOLICITANTE: LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efraín Gramakdi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96	31/12/97	31/03/98
CRECIMIENTO			
CRECIMIENTO NOMINAL EN VENTAS		40.40%	9.00%
RENTABILIDAD			
MARGEN BRUTO	29.70%	24.60%	25.20%
GASTOS DE OPERACIÓN (S/DÉP) / VENTAS	22.80%	22.10%	20.00%
DEPRECIACIÓN / 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
UTILIZACION DE ACTIVOS			
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
LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL			
(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
COBERTURA			
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
IMPACTO EN CAJA			
IMPACTO POR CRECIMIENTO			
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)
IMPACTO POR ADMINISTRACION			
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
IMPACTO COMBINADO DE CREC. / ADMON.			
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)

FACTORAJE CON RECURSO

ANALISIS FINANCIERO

Solicitante:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efraín Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

INDICADORES FINANCIEROS

	Anual 31/12/97 12 Parcial 31/03/98 3		
	31/12/96	31/12/97	31/03/98
Ultimos ejercicios / meses			
Ejercicio a utilizar: Anual=A; Parcial=P			
Fecha:			
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			
INVENTARIOS	55 DIAS	32 DIAS	27 DIAS
CUENTAS POR PAGAR	66 DIAS	38 DIAS	47 DIAS
CICLO FINANCIERO	79 DIAS	67 DIAS	64 DIAS
	42 DIAS	3 DIAS	10 DIAS
APALANCAMIENTO			
PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE	0.39	0.48	0.44
	0.64	0.94	0.77
RENTABILIDAD			
UTILIDAD NETA / CAPITAL CONTABLE	0.23	0.09	0.06
	6%	2%	5%
CRECIMIENTO EN VENTAS			
FLUJO DE OPERACIÓN	-	40%	9%
FLUJO NETO / GASTOS FINANCIEROS	-	1.510	525
FLUJO NETO / (GROS. FIN.+PORC. CIRC. DEUDA LP)	-	14.10	9.30
CAPITAL SOCIAL / CAPITAL CONTABLE	-	14.10	9.30
	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.

FACTORAJE SIN RECURSO

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efraim Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

NOTAS:	31/12/96		31/12/97		31/03/98	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
ACTIVO						
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.						
TOTAL ACT. CIRCULANTE	5,409	80	6,925	79	6,457	76
PRP. PLANTA Y EQ. NETO	1,350	20	1,787	20	2,091	24
INVERS. EN SUBS./AFILS.						
OTROS ACTIVOS FIJOS						
TOTAL ACTIVO FIJO	1,350	20	1,787	20	2,091	24
CARGOS DIFERIDOS	b 22	0	35	0	100	1
TOTAL ACTIVO	6,781	100	8,747	100	8,648	100
PASIVO						
BANCO CORTO PLAZO						
OTROS BANCOS CORTO PLAZO	c		272	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						
OTROS PAS. CIRC. OPERATIVOS			284	3	27	0
ACREEDORES DIVERSOS						
OTROS PAS. CIRC. NO OPERAT.	d 90	1	337	4	24	0
TOTAL PASIVO C.P.	2,658	39	4,240	49	3,771	43
BANCO LARGO PLAZO						
OTROS BANCOS LARGO PLAZO						
OTROS PASIVOS LARGO PLAZO						
PRIMA DE ANTIGÜEDAD						
TOTAL PASIVO L.P.						
TOTAL PASIVO	2,658	39	4,240	49	3,771	43
CAPITAL CONTABLE						
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
TOTAL CAP. CONTABLE	4,123	61	4,507	51	4,877	55
TOTAL PASIVO+CAP. CONT.	6,781	100	8,747	100	8,648	100
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 Parties, 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

FACTORAJE SIN RECURSO

ESTADO DE RESULTADOS

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efraín Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96		31/12/97		31/03/98		
	NOTAS:	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
UTILIDAD BRUTA		4,746	30	5,515	25	1,541	25
GTOS. DE VTA. Y ADMON.		3,640	23	4,966	22	1,219	20
DEPRECIACIÓN/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.							
UTILIDAD NETA		932	6	384	2	298	4

FACTORAJE SIN RECURSO

CONCILIACIONES

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efraim Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96 MONTO	31/12/97 MONTO	31/03/98 MONTO
INVERSION EN INVENTARIOS			
INVENTARIO FINAL	2,059	1,768	2,363
MENOS: INVENTARIO INICIAL		2,059	1,768
MENOS: ACTUALIZACION DEL EJERCICIO			
IGUAL: INVERSION NETA EN INVENTARIOS	2,059	-291	595
REVALUACION EN SUBSIDIARIAS Y AFILIADAS			
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.			
IGUAL: REVALUACION DEL EJERCICIO EN SUBS./AFILS.			
INVERSION EN PROP. PTA. Y EQ.			
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	
IGUAL: INVERSION NETA EN PROP. PTA. Y EQ.		630	304
ACTUALIZACION DEL CAPITAL			
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
IGUAL: ACTUALIZACION DEL CAPITAL	3,191	0	72
ACTUALIZACION EN RESULTADOS			
ACTUALIZACION DEL CAPITAL			
MAS: UTILIDAD O PERD. POR POSICION MONETARIA			
MENOS: ACTUALIZACION INVENTARIOS			
MENOS: REVALUACION INVERSION SUBS./AFILS.			
MENOS: REVALUACION ACTIVO FIJO			
IGUAL: ACTUALIZACION EN RESULTADOS			
CARGOS NO MONETARIOS			
MAS: PRIMAS DE ANTIGUEDAD			
MAS: ACTIVOS DIFERIDOS			
MAS: ACTUALIZACION EN RESULTADOS	3,191		72
IGUAL: CARGOS NO MONETARIOS	3,191	0	72
PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA			
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			
IGUAL: PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA PAGADA		-188	-29

FACTORAJE SIN RECURSO

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

SOLICITANTE:

LUBRAM S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efraim Grimaldi Alvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96 MONTO	31/12/97 MONTO	31/03/98 MONTO
UAFIR		356	322
DEPRECIACION		193	
CARGOS NO MONETARIOS			72
FLUJO BRUTO		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			
CAPITAL DE TRABAJO NETO		-39	131
FLUJO DE OPERACION		510	525
IMPUESTOS PAGADOS		83	-125
OTROS GASTOS O INGRESOS			
FLUJO NETO		593	400
GASTOS FINANCIEROS PAGADOS		-113	-43
PERDIDA O UTILIDAD CAMBIARIA PAGADA		188	29
PRODUCTOS FINANCIEROS			
COMPROMISOS FINANCIEROS		75	-14
FLUJO ANTES DE INVERSIONES		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			
FLUJO NECESARIO O EXCEDENTE	-22	183	-311
PORCION CIRC. DEUDA LARGO PLAZO			
VARIACION DEUDA CORTO PLAZO		222	115
VARIACION DEUDA LARGO PLAZO			
APORTACION DE ACCIONISTAS EN EFECTIVO			
TOTAL FINANCIAMIENTO		222	115
AUMENTO O DISMINUCION EN CAJA	-22	405	-196
VAR. EN CAJA FLUJO - VAR. EN CAJA BALANCE			

NOTA AL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

(-) Usos de Efectivo

(*) Fuentes de Efectivo

FACTORAJE SIN RECURSO

RAZONES FINANCIERAS

SOLICITANTE:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efraín Grimaldi Álvarez.

(MILES DE PESOS)

	31/12/96	31/12/97	31/03/98
CRECIMIENTO			
CRECIMIENTO NOMINAL EN VENTAS		40.40%	9.00%
RENTABILIDAD			
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
UTILIZACION DE ACTIVOS			
VENTAS / ACTIVO TOTAL	2.36	2.56	2.83
(INVENTARIO / CTO. DE VENTAS) *EJERCICIO	66	36	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
LIQUIDEZ Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL			
(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
COBERTURA			
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)	26.57
FLUJO NETO / COMP. FINANC. (PERD. CAMB. PAGADA)	N.A.	(7.91)	26.57
IMPACTO EN CAJA			
IMPACTO POR CRECIMIENTO			
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)
IMPACTO POR ADMINISTRACION			
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
IMPACTO COMBINADO DE CREC. / ADMON.			
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)

FACTORAJE SIN RECURSO

ANALISIS FINANCIERO

Solicitante:

LUBRAN S.A. DE C.V.

Auditor: C.P. Efraín Grimaldi Álvarez.

(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.

ANEXO

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 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 período 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, contrarrecibos, 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 a 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 procedencia 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, aun 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 siguiente: 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 resultir 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 convenidos, 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 rehúsa 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 pagarés 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 establecida 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 adquiera 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 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.

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
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: 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 OBLIGACION 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 especifico 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. **EL 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 Proveduría. 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 las 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 impones, 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 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 proveeduría 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 recusarán 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 proveeduría de bienes y/o servicios, y que incluyen 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 ABOÑO 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" cualquiera 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 viese 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 incumplir 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 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 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 esta 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 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.

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 NOVENA. JURISDICCIÓN: Para cualquier controversia que surgiese con motivo del presente instrumento, los Contratos definitivos o por cualquiera de sus ANEXOS, 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 necesita 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:

	TASA FIJA EN \$	TASA VARIABLE EN \$
Operaciones a descuento.	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 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.
- 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 _____
- C) NTE (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 Subscribir 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 PROVEEDURIA (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 Subscribir Títulos de Crédito).
- PERSONAS FÍSICAS: Por su propio derecho

R.F.C. CLIENTE: _____

El factoraje debe continuar invirtiendo en procesos tecnológicos para la cobranza de cuentas, ya que cada vez se utilizan más, métodos electrónicos, por ejemplo sistemas automáticos que hacen los cobros sin necesidad de tener un trato directo con el cliente, y es pues que están disminuyendo los pagos en cheques o los pagos personalizados. Esto con la finalidad de que sus procesos sean mas rápidos y con ello optimizar aun mas el tiempo de las operaciones. Otra situación muy importante que esta sucediendo no solo en nuestro país sino en todo el mundo, es que el factoraje es de gran importancia para los negocios en crecimiento, y esto porque se han dado cuenta que el factoraje es de gran ayuda, por lo tanto el incremento de este ha sido cada día mayor, lo mas importante de todo es que el factoraje con las empresas aumenta la liquidez , y como ya antes lo señalaba en el tercer punto, aumenta el capital de trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- Agustín Reyes Ponce
Administración de EMPRESAS Teoría y practica
México Editorial Limusa 1986.
- Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje
Inducción al Factoraje Financiero.
México, AMEFAC, 1995.
- F.J. Weston
E.F. Brigham
FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA 7a. Edición
México McGraw-Hill 1993.
- James E. Rosenzweig
Fremont E. Kast
ADMINISTRACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES
México McGraw-Hill 1988.
- Moreno Fernández, Joaquin A.
Administración Financiera del Capital de Trabajo.
México, IMCP, A.C. 1997.
- Roberto Fernando Adame Garduño
El FACTORAJE como alternativa financiera.
México Editorial Montealto 1998.
- HAWKINS, David
The business of Factoring. A guide to Factoring and invoice Discounting
Great Britain, McGraw-Hill, 1993.
- Van Horne, James C.
Administración Financiera
México, Prentige may, 1993

OTROS DOCUMENTOS

Código de comercio
Ley general de Organizaciones y actividades auxiliares de Crédito
México Porrúa S.A., 1998.

El Diario Oficial.

Factoraje Bancomer.
México.

Periódico El Financiero.