



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN



ESTU
ACUTITLAN

1977
ELI

917
205

EL FACTORAJE ACTUAL EN MEXICO

FALLA DE ORIGEN

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N :

EDITH ROJAS MARTINEZ
ALBERTO BECERRIL RODRIGUEZ

ASESOR: L. C. MA. HILDA CASTELLANOS RIEGO



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 está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

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



ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FEB-CUAUTITLÁN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:

"El Factoraje Actual en México"

que presenta la pasante: Edith Rojas Martínez
con número de cuenta: 8509684-2 para obtener el TÍTULO de:
Licenciada en Contaduría ; en colaboración con :
Alberto Becerril Rodríguez

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

A T E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 27 de Octubre de 1994

| | |
|------------------|---|
| PRESIDENTE | <u>C.P. Ma. Hilda Castellanos Riego</u> |
| VOCAL | <u>C.P. Gonzalo Márquez Cervantes</u> |
| SECRETARIO | <u>C.P. Jorge López Marín</u> |
| PRIMER SUPLENTE | <u>C.P. Arturo León León</u> |
| SEGUNDO SUPLENTE | <u>L.C. Alejandro Amador Zavala</u> |



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLÁN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:

"El Factoraje Actual en México".

que presenta el pasante: Alberto Becerra Rodríguez
con número de cuenta: 8540269-4 para obtener el TÍTULO de:
Licenciado en Contaduría ; en colaboración con:
Edith Rojas Martínez

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 27 de Octubre de 199 4

| | |
|------------------|----------------------------------|
| PRESIDENTE | C.P. Ma. Hilda Castellanos Riego |
| VOCAL | C.P. Gonzalo Márquez Cervantes |
| SECRETARIO | C.P. Jorge López Marín |
| PRIMER SUPLENTE | C.P. Arturo León León |
| SEGUNDO SUPLENTE | L.C. Alejandro Amador Zavala |

AGRADECIMIENTO

GRACIAS A DIOS POR EL DON DE LA VIDA Y POR SUS INFINITAS BENDICIONES.

AGRADECEMOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO, POR LA FORMACION PROFESIONAL QUE NOS HA BRINDADO, PERMITIENDONOS PONER EN ALTO EL NOMBRE DE LA MISMA.

A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN, PORQUE EN ELLA ENCONTRAMOS EL CAMINO Y DESEO DE SUPERACION Y PORVENIR.

CON RESPETO Y ADMIRACION A LA LIC. MA. HILDA CASTELLANOS RIEGO, POR POR SU BRILLANTE TRAYECTORIA DENTRO DE LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN Y EN SU ACTIVIDAD PROFESIONAL; AGRADECEMOS SU APOYO CONSTANTE E INCONDICIONAL PARA LA REALIZACION DE ESTE TRABAJO.

A NUESTROS PROFESORES POR TRANSMITIRNOS SUS CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIAS Y MOTIVARNOS A LA SUPERACION.

REITERAMOS NUESTRO MAS PROFUNDO AGRADECIMIENTO A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO, NUESTRA MAXIMA CASA DE ESTUDIOS.

DEDICATORIA

A MIS PADRES

**PORQUE EN ELLOS ENCONTRE LA MOTIVACION PARA SALIR ADELANTE, PORQUE
SU MEJOR HERENCIA FUE EL SACRIFICIO QUE REALIZARON DIA CON DIA; PARA
QUE YO LOGRARA LA META QUE SIEMPRE HABIA DESEADO, A ELLOS LES DEBO
LO QUE SOY Y MI MAYOR ORGULLO ES SER SU HIJA.**

A VERO Y ERIKA

PORQUE NO PUDE HABER TENIDO HERMANAS MEJORES

E D I T H

DEDICATORIA

A MIS PADRES

QUE POR SU TRABAJO Y SACRIFICIO DE TODA LA VIDA, PERMITIERON DARME LA OPORTUNIDAD DE UNA PROFESION. GRACIAS POR LA CONFIANZA QUE SIEMPRE ME HAN TENIDO, POR SUS CONSEJOS QUE SIEMPRE ME HAN AYUDADO Y SOPORTAR MIS ARREBATOS EN BUSCA DE ALGO MEJOR PARA TODOS Y NO PERDER LA FE ENQUE ALGUN DIA COSECHARIAN LO QUE SEMBRARON. EL LOGRO ES SUYO.

A MIS HERMANOS

POR EL OPTIMISMO Y EJEMPLOS QUE HAN SEMBRADO, PARA LOGRAR SIEMPRE LOS OBJETIVOS DESEADOS Y LOGRAR QUE LA FUERZA DE LA UNION FAMILIAR NUNCA SE PIERDA.

A L B E R T O

EL FACTORAJE ACTUAL EN MEXICO

INTRODUCCION

CAPITULO I. GENERALIDADES

| | | |
|-------|---------------------------------------|----|
| 1.1 | ANTECEDENTES HISTORICOS DEL FACTORAJE | 8 |
| 1.2 | CONCEPTO | 13 |
| 1.3 | CARACTERISTICAS Y OBJETIVOS | 16 |
| 1.4 | MODALIDADES | 17 |
| 1.4.1 | FACTORAJE SIN RECURSO (PURO) | 18 |
| 1.4.2 | FACTORAJE CON RECURSO | 19 |
| 1.4.3 | FACTORAJE PROVEEDORES | 22 |
| 1.4.4 | FACTORAJE SINDICADO | 26 |
| 1.4.5 | FACTORAJE INTERNACIONAL | |
| 1.5 | UBICACION EN EL SECTOR FINANCIERO | 26 |

CAPITULO II. EL FACTORAJE COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

| | | |
|-------|----------------------------------|----|
| 2.1 | MECANICA | 45 |
| 2.2 | EL FACTORAJE ACTUAL EN MEXICO | 51 |
| 2.3 | FACTORAJE INTERNACIONAL | 52 |
| 2.3.1 | CON COBERTURA DE CREDITO | 55 |
| 2.3.2 | CON FINANCIAMIENTO AL EXPORTADOR | 58 |
| 2.3.3 | CON SERVICIO DE COBRANZA | 59 |

| | | |
|-------|--|----|
| 2.4 | VENTAJAS Y DESVENTAJAS | 60 |
| 2.5 | ESPECTATIVAS DE DESARROLLO EL FACTORAJE EN MEXICO | 62 |
| 2.6 | METODOS ALTERNATIVOS DE FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR | 64 |
| 2.6.1 | EL SEGURO DEL CREDITO | 64 |
| 2.6.2 | COMPAÑIAS FINANCIERAS "DE GRUPO" O SUBSIDIARIAS | 67 |
| 2.6.3 | ESTRATEGIAS PARA DISMINUIR EL RIESGO DE INCOBRABILIDAD | 68 |

CAPITULO III. MARCO LEGAL

| | | |
|-------|--|-----|
| 3.1 | CONTRATO TIPICO | 71 |
| 3.2 | NATURALEZA JURIDICA | 92 |
| 3.3 | BASES DE CONTRATACION | 100 |
| 3.3.1 | FUNDAMENTO LEGAL DE LA CESION | 100 |
| 3.3.2 | BASES DE CONTRATACION | 108 |
| 3.4 | PRINCIPALES REGLAS PARA EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO | 115 |
| 3.5 | PROHIBICIONES | 126 |
| 3.6 | SANCIONES | 128 |

CAPITULO IV. ANALISIS DEL RIESGO EN EL FACTORAJE

| | | |
|-----|---|-----|
| 4.1 | ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS PARA FINES DE FACTORAJE | 135 |
| 4.2 | TECNICAS DE ANALISIS | 141 |
| 4.3 | ANALISIS DE RIESGO EN EL FACTORAJE | 153 |
| 4.4 | CASO PRACTICO | 160 |
| | CONCLUSIONES | 183 |
| | BIBLIOGRAFIA | 185 |

INTRODUCCION

Generar ahorro es requisito necesario para lograr sano y sostenido crecimiento en la economía; asimismo ese crecimiento sólo puede alcanzarse mediante una adecuada transferencia de recursos entre entidades superavitarias y deficitarias.

De allí la muy particular importancia de todo sistema financiero cuyo fin es precisamente contribuir a esa generación y transferencia.

Para ello el sistema debe proporcionar opciones de inversión y de financiamiento entre los diversos usuarios del crédito, através de la presencia de intermediarios financieros que en forma masiva y con carácter profesional, actúen en los correspondientes mercados permitiendo satisfacer de manera expedita los múltiples y particulares requerimientos de quienes acuden a ellos ya sea para obtener un beneficio de sus recursos excedentes o para allegarse fondos aplicables a su quehacer económico. Sin dichos intermediarios sería prácticamente imposible a cualquiera economía moderna llevar a cabo, aun grado mínimo de eficiencia, las captaciones y transferencias.

A partir de 1991 es imposible pensar en México en un Sistema Financiero desligado del exterior. La formación de los grupos financieros, la privatización bancaria, la entrada de México al GATT, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y otros como el Acuerdo de Complementación Económica con Chile, Colombia y el inminente acuerdo con Japón, han provocado que la pequeña y mediana empresa se vean obligadas a mejorar su calidad y eficacia de sus productos y servicios, disponer de nueva tecnología y allegarse de materias primas indispensables, a fin de mantener su competitividad en el mercado internacional; aunado a esto se enfrentará a grandes obstáculos como la falta de liquidez.

Por lo anterior reviste mayor importancia para la empresa el conocimiento de las diversas alternativas de financiamiento, considerando que la agilidad en la operación tiene un valor determinante en el crecimiento y desarrollo del negocio. De este modo surge el Factoraje o Factoring como una gran alternativa que ofrece una modalidad más de financiamiento para la pequeña y mediana empresa.

El factoraje en México, es relativamente joven, puesto que su apogeo data desde el año 1986 y en la actualidad no se cuenta con la información necesaria. Es indudable que el factoraje tiene los atributos para convertirse en un poderoso instrumento de cambio económico y social, debido a su inherente potencial de canalizar en forma expedita y segura recursos financieros y administrativos a vastos sectores productivos.

El factoraje ofrece un financiamiento ágil, inmediato y oportuno directamente relacionado con el volumen de ventas de productos de consumo no perecedero, en forma periódica, normalmente a corto plazo y con clientela diversificada. No son afines aquellas que venden productos de corto margen comercial, las que venden al contado o con plazos muy cortos.

Es un excelente nivelador del flujo de efectivo, especialmente cuando los productos de la empresa tienen ventas estacionales, así como, es útil para hacer frente a imprevistos, compras de ocasión o egresos extraordinarios como el pago de impuestos.

Una característica muy importante para la mayoría de las empresas es la no adquisición de pasivos, el Factoraje es la forma más sana de obtener capital de trabajo, porque es una recuperación anticipada de sus cuentas por cobrar y no crea una obligación, financieramente la empresa muestra una estructura más sana y da mayor rotación de sus activos monetarios afectados por la inflación.

El trabajo presentado, describe un panorama de las facetas más importantes del Factoraje, comprendiendo desde definiciones y conceptos básicos y está dirigida a las personas que deseen conocer la operación y mecánica de esta figura y esperando que pueda ser de utilidad para quienes deseando adentrarse en la rama de financiamiento, encuentre en él una motivación para futuras investigaciones.

El trabajo presentado, describe un panorama de las facetas más importantes del Factoraje, comprendiendo desde definiciones y conceptos básicos y está dirigida a las personas que deseen conocer la operación y mecánica de esta figura y esperando que pueda ser de utilidad para quienes deseando adentrarse en la rama de financiamiento, encuentre en él una motivación para futuras investigaciones.

CAPITULO I

GENERALIDADES

- 1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS DEL FACTORAJE**
- 1.2 CONCEPTO DE FACTORAJE**
- 1.3 CARACTERISTICAS Y OBJETIVOS**
- 1.4 MODALIDADES DEL FACTORAJE**
 - 1.4.1 FACTORAJE SIN RECURSO (PURO)**
 - 1.4.2 FACTORAJE CON RECURSO (TRADICIONAL)**
 - 1.4.3 FACTORAJE PROVEEDORES**
 - 1.4.4 FACTORAJE SINDICADO**
 - 1.4.5 FACTORAJE INTERNACIONAL**
- 1.5 UBICACION DEL FACTORAJE EN EL SISTEMA FINANCIERO**

1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS DEL FACTORAJE

Determinar el origen del Factoraje es difícil. Desde el punto de vista histórico, encontramos algunos antecedentes en la antigua Roma, en donde se definía como un agente que por cuenta de un tercero, realizaba acto determinado.¹

En Londrés Inglaterra, que estaba dedicada a la industria de la lana en 1397, es considerada generalmente como el lugar de nacimiento del Factor comercial, institución que desarrolló tan importante papel en la industria textil. En el siglo XVII los industriales ingleses, 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, facera, el que hace), esto es, como al "apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante".²

En las 13 colonias de América, los factores se encargaban de distribuir mercaderías y cobrarlas. Más adelante, la colonia se había convertido en tan buen negocio que el factor enviaba por adelantado ciertas cantidades de dinero al país de origen para que éste mantuviera operando sus plantas y siguiera enviando mercancías. 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.

¹ Factoring Comemar

² Bauche Gercladiego Mario. Operaciones Bancarias

Los fabricantes ingleses nombraban "factores" en los Estados Unidos de Norteamérica, para vender sus productos textiles y hacían que estos agentes de ventas asumieran la responsabilidad por el riesgo del crédito que otorgaban, en las ventas que llevaban a cabo.

La industria textil principió a desarrollarse en los Estados Unidos y entonces los productores norteamericanos, que necesitaban el financiamiento mucho más que los ingleses, se dirigieron a estos agentes ("factors"= en demanda de financiamiento entregándoles sus cuentas por cobrar en garantía de los préstamos o anticipos.

La figura jurídica del factor evolucionó en los Estados Unidos, de ser antiguamente un "auxiliar dependiente", para convertirse en un "auxiliar independiente", puesto que lo mismo servía los intereses de los fabricantes como los de los norteamericanos, otorgándole crédito a quien se lo solicite. En México no ha evolucionado esta función, porque todo el tiempo ha conservado su carácter de "dependiente" de un solo comerciante o industrial.³

³ Obra Citeda

En el primer cuarto del presente siglo la amplitud de actividades se restringió grandemente. Acordes con la especialización de estos tiempos, las actividades mercantiles fueron abandonadas por las grandes empresas de "factoría", para concentrarse en las funciones financieras. La competencia obligó a las fábricas a aumentar la producción y a dedicar mayor esfuerzo a las ventas. Los métodos de ventas llegaron a ser más directos; se organizaron departamentos de ventas en las propias fábricas, o designaron agentes dedicados a vender exclusivamente sus productos. Como consecuencia de este divorcio entre las funciones mercantiles y financieras, el "factor" quedó como una institución financiera en el más estricto sentido de la palabra.

La depresión en Estados Unidos obligó a la consolidación de los "factores" dispersos y a que adoptasen cambios radicados en su organización financiera.

Fue así como en los Estados Unidos de Norteamérica se desarrolló el negocio jurídico conocido con el nombre de "Factoring" que se ha traducido como "Factoraje", separando por completo de las actividades de la banca estadounidense y que en un principio consistió en el "anticipo" que hacían los "factores", agentes de ventas o comisionistas, a los fabricantes respecto de las mercancías que tenían en su poder y de las cuentas por cobrar por el crédito que los mismos "factores" otorgaban a los compradores de las mercancías.

En México se propuso que se introdujera el negocio jurídico conocido en los Estados Unidos de Norteamérica como el "Factoring", esta propuesta fue hecha en la XXXII Convención Nacional Bancaria, celebrada en la ciudad de Monterrey, N.L., del 27 al 29 de abril del año de 1961, por el Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN).

Al inicio de la década de los sesentas este servicio es implantado simultáneamente por dos corporaciones extranjeras consideradas como los pioneros del Factoraje en México, siendo éstos:

Walter E. Heller de México, S.A. En la que participaron el grupo de Carlos Trouyet y Walter E. Heller Overseas Corp. de Chicago (División de la empresa de Factoraje más grande del mundo, Walter E. Heller International, Corp.).

Corporación INTERAMERICANA, S.A. En la que participaron el grupo Interamericana (Luis Echeverría Capo, Financiera Colón, Jack Fleshman y, posteriormente, Burton Grossman, Joaquín Casaus y Otros), además del Chase Manhattan (20%), que al poco tiempo vendió su participación al Wells Fargo Bank.⁴

⁴ Factor Quadrum de México, S.A. de C.V.

En 1975, Heller de México cierra sus puertas por la muerte del señor Trouyet y se asocian Walter E. Heller Overseas con el grupo Interamericana para formar Factoring Interamericana, S.A.

Al inicio de la década de los setentas, este servicio fue implantado en México y actualmente operan con él las más importantes instituciones bancarias como son : BANAMEX (fue la primera institución bancaria que estableció una empresa dedicada a éste tipo de servicios; se trata de Factoring Banamex, S.A. de C.V., para la compra con o sin recurso de cuentas por cobrar. Esta operación la llevo a cabo hasta 1972, fecha en que se dió otra orientación, enfocándola hacia el financiamiento de Cuentas por Cobrar, mediante anticipos), BANCOMER Y BANCA SERFIN, las cuales cuentan con su propio departamento de Factoring. Es prácticamente en los últimos años que tiene un importante desarrollo, dando motivo a su ubicación y regulación como organización auxiliar de crédito.

1.2 CONCEPTO

Etimológicamente, factoring es un término anglosajón que se ha adoptado en nuestro país, en el cual se refiere a la palabra factor, y que en una de sus principales acepciones se define como "El que hace por cuenta de otro", pudiendo usarse con mayor propiedad en castellano el término "FACTORAJE".⁵

En el art. 45-A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito señala: Factoraje es aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de créditos relacionados a proveeduría de bienes de servicios o de ambos.

De lo anterior se desprende la intervención de las siguientes personas o elementos en el factoraje.

Factor : Empresas que prestan un servicio financiero por el cual adquiere derechos de crédito a cargo de terceros, anticipando al cedente un porcentaje de su valor.

⁵ Factoring Comercio

Cedente : Persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales, genera derechos de cobro a su favor y lo cede al factor para acelerar su liquidez financiera, obteniendo capital de trabajo.

Obligado : Adquiriente de bienes y servicios que contrae una obligación futura de pago.

Con el objeto de precisar lo mejor posible el concepto de factoraje, citaremos algunas definiciones que nos proporcionan diversas empresas de factoraje financiero.

Asociación Mexicana de Empresas de 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 esta entre un 70 y un 90% de su valor nominal.

Factoring Comermetx : define al factoraje como una operación de compra de cartera vigente para financiar el capital de trabajo de las empresas.

Factoraje Bancomer, S.A. de C.V. : Lo define como : aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de créditos relacionados a proveeduría de bienes o ambos.

Factoraje Mexicano Sómex, S.A. de C.V. : Factoraje es un sistema de financiamiento a corto plazo, que consiste en la adquisición de cuentas por cobrar, por parte de una empresa llamada factor.

Factor Quadrum de México, S.A. de C.V. : El factoring es una recuperación anticipada de sus cuentas por cobrar, donde no se adquiere un pasivo, por lo que se convierte en la forma más sana de obtener capital de trabajo.

Galaz, Gómez, Morfin, Chavero, Yamazaki : Lo define como : la cesión de los derechos de cobro que una sociedad mercantil tiene a cargo de sus clientes, en favor de una empresa que se dedica a este tipo de operaciones de factoraje, la cual los adquiere obligándose a pagar un importe menor al valor nominal de la cartera, siempre que esta sea cobrada en los términos comerciales que establezcan los propios documentos para cobrar y entregando al cedente un anticipo a cuenta del precio de la cartera.

1.3

CARACTERISTICAS Y OBJETIVOS

- A) Es un instrumento diseñado para operar fundamentalmente a corto plazo.
- B) Para la mayoría de las empresas es la no adquisición de pasivos.
- C) Es más rápida su aprobación para el otorgamiento de crédito en comparación con otros créditos.
- D) No se trata de un préstamo de habilitación o avío, ni de un sistema de créditos directos, ni de un descuento, sino que es un sistema de naturaleza "Sui Generis" de financiamiento para las empresas industriales y comerciales que ofrece mayores ventajas que los sistemas tradicionales de crédito.
- E) La cartera total de las empresas de factoraje esta compuesta principalmente por operaciones realizadas de factoraje con recurso.

1.4 MODALIDADES DEL FACTORAJE

Ante el agotamiento de los recursos de financiamiento para obtener liquidez inmediata el Factoraje o Factoring, ofrece una modalidad más de financiamiento para la pequeña y mediana empresa que venden sus productos en forma continua, a corto plazo y a una gran diversidad de clientes, así mismo a las empresas compradoras que tienen compradores como son las grandes cadenas comerciales.

El Factoraje complementa una gama de créditos existentes en el mercado, sin sustituir otras fuentes de financiamiento.

Los servicios que prestan las empresas de factoraje financiero en México son :

- 1.- Factoraje sin recurso o puro
- 2.- Factoraje con recurso o tradicional
- 3.- Factoraje a proveedores
- 4.- Factoraje sindicado
- 5.- Factoraje internacional⁶

⁶ Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C.

1.4.1 FACTORAJE SIN RECURSO

Es la compra en firme de la cartera de una empresa, en donde el factoraje absorberá el riesgo total; el cedente se obliga solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor, excepto cuando las causas de no pago sean imputables al cedente, porque la mercancía entregada no cumpla con los requisitos de calidad pactada, existan retrasos en la entrega, la cantidad sea diferente a lo contratado, etc.

Modalidades del Factoraje sin Recurso

Con Pago al Vencimiento

Se trata de una venta real de los documentos por cobrar, que consiste en que la empresa factor pagará la cuenta por cobrar en un plazo previamente acordado, independientemente si se hace efectivo el cobro ante el deudor. En esta modalidad el factor realiza la administración y cobranza de las cuentas por cobrar cedidas.

En este caso se da más el servicio administrativo que el financiero.

Con Pago Anticipado

La empresa factor se obliga a dar un anticipo de pago a la cedente y la restante a la fecha de vencimiento, también previamente acordado.

Esta modalidad requiere por parte del factor un amplio conocimiento de los deudores y de las cuentas que se adquieran, para evitar pérdidas por documentos incobrables.

1.4.2 FACTORAJE CON RECURSO

Es la compra de la cartera de una empresa donde el cedente se responsabiliza de la existencia y legitimidad de los documentos cedidos al factor, así mismo, se obliga solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidas al factor.

Modalidades del Factoraje con Recurso

Compra a Valor Presente

La compra de las cuentas por cobrar se pacta a valor de mercado, considerando que su valor a la fecha de vencimiento será el valor nominal de estas; obteniendo a cambio un (%) de efectivo determinado en función al plazo de recuperación, calculado a valor presente sobre el 70% y hasta el 95% del valor de la cuenta por cobrar.

La diferencia entre el valor de mercado y el valor nominal representa para el cedente, un descuento por pronto pago, operación que esta excenta del Impuesto al Valor Agregado de conformidad con el art. 9 Fracc. VII de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Compra con Anticipo a Cuenta del Pago Acordado

El factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del valor nominal de las cuentas por cobrar un (%) determinado que pueda variar entre un 70% y 90%. Sobre estos anticipos el cedente se obliga a pagar un interés mensual sobre saldos insolutos, la tasa de interés estará en función directa al costo de los Certificados de Tesorería (Cetes) más ciertos puntos que considere la empresa de Factoraje.

La diferencia de esta operación de un 30 y 10 % le llamaremos afóro, será entregado al cedente, cuando los deudores hayan liquidado los créditos al factor.

Dentro de estas dos formas de operación del factoraje con recurso se pueden operar otras dos formas.

Con Cobranza Directa

El factor es quién realiza la labor de administración y cobranza de las cuentas transmitidas, una vez que el cedente entrega físicamente al factor los documentos que comprueben la existencia y legalidad de los créditos.

Con Cobranza Delegada

La cobranza y custodia de las cuentas por cobrar las realizara el cedente, por lo tanto, el factor designa como depositario legal de los documentos a la empresa cedente, entregando solo una relación de los documentos que han sido objeto de cesión, conteniendo los siguientes datos informativos:

- Librador

- Importe de cada documento y número

- Fecha de vencimiento

- Nombre de las personas que serán depositarios de los documentos

El factor tiene el derecho a que se le informe periódicamente sobre la situación de la cobranza de las cuentas por cobrar.

1.4.3 FACTORAJE A PROVEEDORES

Consiste en adquirir de los proveedores de la empresa los documentos que éstas emiten como pago. Pagando el importe total del documento menos un diferencial por concepto de intereses sobre el financiamiento que se está dando.

Este servicio se presta principalmente a empresas grandes, como cadenas comerciales, para obtener liquidez automática por las ventas. Se realiza a través de la adquisición de los títulos de crédito que dichas cadenas emiten. Regularmente esta operación se realiza sin recurso.

Modalidades del Factoraje a Proveedores

De Apoyo Inmediato con Títulos de Crédito

La empresa compradora emite títulos de crédito a sus proveedores, para que estos los venda a cualquier factor. Al venderse esos documentos es necesario que el proveedor entregue al factor los títulos de crédito endosados, copia fotostática de la escritura constitutiva con su última modificación, copia de poderes para : actos de administración, endosar títulos de crédito y para cederlos.

Al recibir los documentos el factor entregará al proveedor el valor nominal de los documentos sin hacer ningún descuento, ni cobrar al proveedor interés u honorarios, ya que los intereses que se devenguen estarán a cargo del comprador a tasas ya establecidas.

De Apoyo Inmediato con Facturas o Contrarecibos

En este caso el proveedor solo podrá ceder sus documentos con aquellas empresas de factoraje financiero que tengan el convenio con la empresa compradora. Es decir que se abre una línea de crédito a la cadena comercial para que sus proveedores trasmitan los derechos de créditos a estos factores.

Para contratar esta modalidad la empresa compradora debe informar al factor que porcentaje de anticipo entregará al proveedor, una vez entregado el importe acordado se enviarán las facturas o contrarecibos según se trate, para que el cliente documente en un título de crédito el importe anticipado al proveedor y el plazo de crédito estipulado.

Ambas operaciones se calcularán a valor presente y el diferencial entre este valor y el valor nominal de las cuentas por cobrar, significan para el cedente un descuento por pronto pago, situación que se encuentra exenta del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.).

El anticipo que la empresa compradora acuerde con el factor para otorgarlo a sus proveedores será de un 80 a 90 % del valor nominal de la factura, el diferencial del 20 a 10 % lo tendrá la empresa compradora como una reserva para posibles devoluciones o descuentos que pudieran efectuarse con posterioridad.

Mixto

El factor adquiere de los proveedores títulos de crédito, facturas o contrarecibos, y a la fecha de vencimiento, el comprador en vez de pagarlos, los pueden redocumentar en un pagaré a favor del factor, sobre el cual se pagarán intereses anticipados o vencidos a tasas establecidas.

1.4.4 FACTORAJE SINDICADO

Factoraje Sindicado puede ser cualquiera de los factorajes antes mencionados, con la característica fundamental de la participación de dos o más sociedades del factoraje, con la finalidad de atender operaciones multimillonarias, diversificando de esta forma el riesgo de la compra de los documentos.

Esta operación se realizará, con la actuación de una de las sociedades participantes (la que proponga) como líder o coordinador.

1.5 UBICACION EN EL SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero mexicano alcanza hoy día significativo desarrollo. Su estructura, características generales y proyección, permiten afirmar que dicho desarrollo continuará de manera creciente en los próximos años.

La estructura del sistema financiero mexicano, es el conjunto de organismos e instituciones que actúan como reguladoras, supervisoras y controladoras del sistema crediticio general, así como la definición de la política mexicana monetaria, bancaria, de valores y seguros en general.⁷

Características :

- 1o. Conjunto de organismos e Instituciones;
- 2o. Que regulan, supervisan y controlan;
- 3o. El sistema crediticio en general;
- 4o. Definen y ejecutan la Política Mexicana Monetaria en general
- 5o. Definen y ejecutan la Política Mexicana Bancaria en general;
- 6o. Definen y ejecutan la Política Mexicana de Valores y Seguros en general.

⁷ Pardo Moreno A. Administración Financiera del Capital de Trabajo.

Organismos de regulación, supervisión y control

1.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público

2.- Subsecretaría de la Banca Nacional

3.- Banco de México

4.- Comisión Nacional Bancaria y de Seguros

5.- Comisión Nacional de Valores

4.- Comisión Nacional Bancaria

5.- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

6.- Comisión Nacional de Valores

1.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público

| | | |
|---|----------|--|
| Autoridad Financiera | : | Máxima del país |
| Responsable de | : | Las actividades financieras del país. |
| Dirige y controla al | : | Sistema Financiero Mexicano |
| Principal ejecutor de | : | Las actividades financieras del país |
| Ejerce funciones de control y vigilancia en forma directa. | : | Del Sistema Financiero Mexicano |
| En forma indirecta, a través | : | Del Banco de México y de la Subsecretaría de la Banca Nacional. |
| Otorga concesión | : | Instituciones Privadas de Crédito |

2.- Subsecretaría de la Banca Nacional

| | | |
|---|----------|---|
| Autoridad Financiera | : | Bancaria del país |
| Responsable de | : | Las actividades bancarias del país |
| Dirige y controla al | : | Sistema Bancario Mexicano |
| Ejerce funciones de control y vigilancia del | : | Sistema Bancario Mexicano |

3.- Banco de México

| | | |
|------------------------|---|---|
| Banco Central | : | Es el Banco Central de la Nación |
| Tiene su origen | : | En el art. 28 Constitucional |
| Establecido | : | En septiembre de 1925 |
| Funciones | : | Regular el volumen de moneda en circulación y administrar las transacciones bancarias. |
| | : | Establecer los requisitos de encaje legal del Sistema Bancario |

Revisar las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros

***Actuar como agente en la colocación de Certificados de la Tesorería (CETES)**

Fungir como Cámara de Compensación entre las Instituciones de Crédito.

***Vigilar el crédito que dan o realicen las Casas de Bolsa**

Organismo : **Público descentralizado con personalidad Jurídica y Patrimonio Propio.**

Administración : **Junta de Gobierno y un director General quien será designado por el Presidente de la República**

Ordenamientos que rigen a la Constitución : **Los organismos del Banco de México y reglamento interior y sus propios estatutos.**

*** Funciones que lo ligan al mercado de valores.**

Emiten circulares a las casas de bolsa sobre créditos, CETES, etc.

Organismo : **Público descentralizado con personalidad Jurídica y Patrimonio Propio.**

Administración : **Junta de Gobierno y un director General quien será consignado por el Presidente de la República**

Ordenamientos que rigen a la Constitución : **Los organismos del Banco de México y reglamento interior y sus propios estatutos.**

*** Funciones que lo ligan al mercado de valores.**

Emiten circulares a las casas de bolsa sobre créditos, CETES, etc.

4.- Comisión Nacional Bancaria

| | | |
|---------------------|----------|---|
| Organo | : | Desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público |
| Encargado de | : | Inspección y supervisión de las instituciones de crédito |
| Funge como | : | Organo de consulta de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público |
| Emite | : | Disposiciones necesarias para el cumplimiento de las leyes bancarias |
| Realiza | : | Estudios que le encomienda la S.H. y C.P. |
| Opina | : | Sobre la interpretación de las leyes que rigen al Sistema Bancario Mexicano. |

5.- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

| | | |
|--------------|---|---|
| Organo | : | Desconcentrado de la S.H. y C.P. |
| Encargado de | : | Inspección, vigilancia y supervisión de las instituciones de seguros y fianzas. |
| Funge como | : | Organo de consulta de la S.H. y C.P. |
| Emita | : | Disposiciones necesarias para el cumplimiento de las leyes que lo mencionan |
| Realiza | : | Estudios que le encomienda la S.H. y C.P. |
| Opina | : | Sobre la interpretación de las leyes de Seguros y Fianzas |

6.- Comisión Nacional de Valores

- Creada** : En 1946 por iniciativa de la S.H. y C.P., encargada de regular el mercado de valores y de vigilar el buen desarrollo del mercado y sus desarrollo del mercado y sus integrantes.
- Organización** : Integrada por 11 vocales. La S.H. y C.P. designará 4 vocales, uno de los cuales será Presidente de la Comisión. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Banco de México , la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y Nacional Financiera, designará un vocal. La propia Secretaría designará a los tres restantes

- Funciones** :
- 1o. Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de las Casa de Bolsa y Bolsas de Valores.
 - 2o. Inspeccionar y vigilar a los emisores de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores respecto a sus obligaciones
 - 3o. Autorizar a valuadores independientes para valorar activos.
 - 4o Investigar y ordenar visitas de inspección
 - 5o. Dictar medidas de carácter general a las Casas de Bolsa y Bolsa de Valores

Funciones

6o. Ordenar la suspensión de cotizaciones de valores, cuando en su mercado existen condiciones desordenadas

7o. Intervenir administrativamente a las Casas de Bolsa y Bolsa de Valores, cuando el caso lo amerite

8o. Ordenar suspensión de operaciones e intervenir a personas o empresas que sin autorización realicen operaciones

9o. Inspeccionar y vigilar el funcionamiento del Instituto para el depósito de valores

10o. Formar la Estadística Nacional de Valores

Funciones

: 11o. Hacer publicaciones sobre el Mercado de Valores

12o. Ser órgano de consulta del Gobierno Federal

13o. Certificar inscripciones que obren en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios

14o. Actuar como conciliador en conflictos con valores

: 15o. Investigar actos que hagan suponer la ejecución de operaciones violatorias a la ley

Nivel Operativo

En su nivel operativo se compone de :

- 1.- Servicios de Banca y Crédito (Sistema Bancario Mexicano)
- 2.- Intermediarios Financieros No-Bancarios
- 3.- Intermediarios en Seguros y Fianzas
- 4.- Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito

1.- Servicios de Banca y Crédito (Sistema Bancario Mexicano)

a) Instituciones de Banca Múltiple:

- Bancos de cobertura geográfica nacional
- Bancos de cobertura geográfica multirregional y
- Bancos de cobertura geográfica regional

b) Instituciones de Banca de Desarrollo:

- **Nacional Financiera**

- **Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos**

- **Banco Nacional de Comercio Exterior**

- **Banco Nacional de Crédito Rural**

- **Banco Nacional de Ejército, Fuerza Aérea y Armada**

- **Banco Nacional Pesquero y Portuario**

- **Banco del Pequeño Comercio del D.F.**

2.- Intermediarios Financieros No-Bancarios

Integrado por los organismos bursátiles (Mercado de Valores) encontramos :

- Bolsa de Valores (Bolsa Mexicana de Valores)
- Casas de Bolsa Privadas y Nacionales
- Sociedades de Inversión
- Sociedades Operadoras de Sociedades de Inversión

3.- Intermediarios en Seguros y Fianzas :

Las instituciones de Seguros y Fianzas podrán ser Privadas o Nacionales, encontrando:

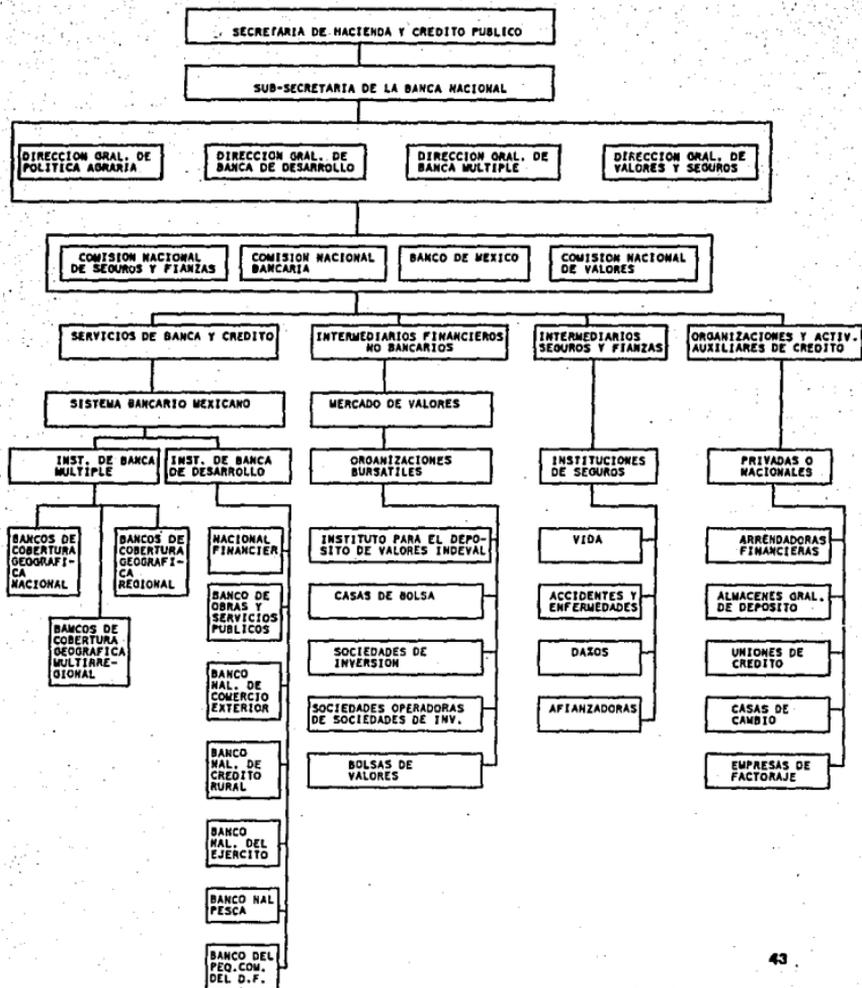
- Instituciones de Seguro de Vida
- Instituciones de Seguros de Accidentes y Enfermedades,
- Instituciones de Seguros de Daños,
- Instituciones Afianzadoras

4.- Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito :

Las organizaciones y actividades auxiliares de crédito también podrán ser Privados o Nacionales, encontrando :

- Arrendadoras Financieras
- Almacenes Generales de Depósito
- Uniones de Crédito
- Casas de Cambio
- Empresas de Factoraje

DIAGRAMA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO ⁸



CAPITULO II

- 2.1 MECANICA DEL FACTORAJE
- 2.2 EL FACTORAJE ACTUAL EN MEXICO
- 2.3 FACTORAJE INTERNACIONAL
 - 2.3.1 CON COBERTURA DE CREDITO
 - 2.3.2 CON FINANCIAMIENTO AL EXPORTADOR
 - 2.3.3 CON SERVICIO DE COBRANZA
- 2.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS
- 2.5 ESPECTATIVAS DE DESARROLLO DEL FACTORAJE EN MEXICO
- 2.6 METODOS ALTERNATIVOS DE FINANCIAMIENTO DE CUENTAS
POR COBRAR
 - 2.6.1 EL SEGURO DEL CREDITO
 - 2.6.2 COMPANIAS FINANCIERAS "DE GRUPO" O SUBSIDIARIAS
 - 2.6.3 ESTRATEGIAS PARA DISMINUIR EL RIESGO DE INCOBRABILIDAD

CAPITULO II

2.1 MECANICA

Para establecer una línea de crédito de factoraje, la entidad solicitante deberá cumplir con las siguientes etapas: °

1a. ETAPA : SOLICITUD DE LINEA DE FACTORAJE

Para iniciar la contratación el empresario, que se denominará en esta etapa "prospecto", llenará una solicitud de línea de factoraje a una empresa "factor", a la que anexará la información y documentación requerida.

- 1) Carta solicitud en la cual se indiquen las necesidades crediticias de la empresa.
- 2) Estados Financieros Anuales Auditados (Incluyendo dictamen y notas complementarias) por los últimos 2 ejercicios, con B-10 (reexpresados y sin B-10 (costos históricos).

° Prontuario de Actualización Fiscal

3) Estados Financieros parciales internos más recientes, (no más de 3 meses anteriores a la fecha de solicitud), incluyendo relaciones analíticas.

4) Escritura : Deberá contener datos de inscripción en el Registro Público de Comercio.

a) Constitutiva

b) Cualquiera que consigne modificaciones a los Estatutos Sociales.

c) Las que contengan los nombramientos de apoderados para celebrar actos de dominio y suscripción de Títulos de Crédito (deberán ser copias certificadas ante Notario Público). Así como: Domicilio Particular de los apoderados, nacionalidad (en caso de Extranjeros, copia de su forma migratoria), estado civil, profesión y registro federal de contribuyentes.

5) Catálogo de Productos

6) En caso de contar con Créditos Hipotecarios, Refaccionarios, de Habilitación o Avío, copia del contrato celebrado con el acreditante.

7) Relación de clientes por ceder

8) En caso de existir obligado solidario :

- a) **PERSONA FISICA :**Relación de bienes inmuebles, acompañada de copia fotostática de la escritura de propiedad, con datos de inscripción en el Registro Público. De ser posible avalúo o en su defecto señalar valor aproximado del inmueble.

- b) **PERSONA MORAL :** La documentación antes mencionada en los incisos del 1) al 3). Dentro del Objeto Social deberá contener el otorgar avales y garantizar obligaciones de terceros. Los apoderados deberán tener facultades para celebrar actos de Administración y suscripción de Títulos de Crédito.

Cabe aclarar que "sólo podrán ser objeto de contrato de factoraje aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados con facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la que proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras".

9) Requisitar Cuestionario de información cualitativa básica.

Una vez recibida la solicitud de Línea de Crédito con toda su documentación el "Factor" por medio de uno de sus comités decidirá sobre la viabilidad de la operación, dichos comités de factor con base en un análisis de los derechos de crédito que van a adquirir y en diversos criterios autorizan o no la Línea de Factoraje, tales como: seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones, calidad de la cartera del producto, política de ventas, cartera repetitiva, rotación de cartera de inventarios, ritmo de crecimiento de las ventas, devoluciones, descuentos, número de facturas, etc. del solicitante : su prestigio y experiencia en el medio, solvencia, moralidad, política sana de capitalización, políticas de compra y pago de proveedores entre otros.

2a. ETAPA : CONTRATO

Al aprobarse la línea de factoraje por el comité del factor se informa de inmediato al prospecto junto con las condiciones, al aceptarse por éste se procede a firmar un contrato denominado "Contrato Normativo" o "Promesa de Cesión" en donde el "prospecto" que en lo sucesivo se denominará "cedente" y el "factor" establecerán las bases de operación y se obligaran a celebrar una serie numerosa e indefinida de contratos llamados "definitivos" o "contratos de cesión".

Al "Contrato de Cesión se anexará toda la documentación comprobatoria que ampare la relación de la cartera cedida al factor, esta cesión de derechos se realizará a través de dicho Contrato de Cesión en el que el cedente transfiere los derechos de crédito que tiene a cargo de sus clientes (compradores) al factor (incluyendo todos los derechos accesorios a ellos). El contrato tendrá que ser firmado ante dos testigos y ratificado ante Corredor Público.

Asimismo dicha transmisión de derechos de crédito a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor por la empresa de factoraje, en cualquiera de las siguientes formas :

a) Entrega del documento (s) comprobatorio (s) del derecho de crédito en los que conste el sello o la leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarecibos o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

b) Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor; o

c) Notificación realizada por fedatario público

3a. ETAPA : PRESTACION DE SERVICIOS (ESTUDIADO EN MODALIDADES DEL FACTORAJE)

2.2 EL FACTORAJE ACTUAL EN MEXICO

En el Sistema Financiero Mexicano destacan ampliamente los Bancos y las Casas de Bolsa a quienes corresponde con creces la mayor participación en el mercado.

Otros intermediarios que en los últimos años han tenido también significativa y creciente penetración en el mercado son las Arrendadoras Financieras, iniciándose por otra parte dinámica presencia en el sistema, de empresas de Factoraje Financiero.¹⁰

El factoring en los Estados Unidos es más efectivo que en nuestro país, este tipo de operaciones es muy común, al igual que en otras naciones altamente desarrolladas, que benefician de esa manera al desarrollo de su industria.

Prácticamente el Factoraje en nuestro país no ha tenido el crecimiento esperado, debido a que no es muy conocido por los empresarios y poco difundida por las Instituciones Nacionales de Crédito. Este servicio de crédito tiene poco más de tres años que se le reconoce oficialmente como intermediario financiero y dos años de tener sus propias reglas de operación de empresas de factoraje financiero.

¹⁰ Francisco Borja Marín. El Nuevo Sistema Financiero Mexicano

Entre los años 1991 y 1992 existían poco más de 60 empresas de factoraje, actualmente existen 52, empresas; esta última información fue publicado el día 22 de marzo de 1993 en el Diario Oficial de la Federación, esto indica que ha habido un decremento en el desarrollo de las mismas. Debido a que algunas empresas que ofrecían este servicio no contaban con la capacidad suficiente, ni con el capital requerido y además teniendo una cartera vencida que representaba entre un 40 y 50 por ciento.

En la actualidad las Instituciones Bancarias e Independientes de Factoraje, se han preocupado por especializarse para ofrecer un mejor servicio, logrando así una competitividad en el mercado para subsistir.

2.3 FACTORAJE INTERNACIONAL

Ante la apertura comercial, los importadores y exportadores necesitan contar con instrumentos que les permitan ser más eficientes en sus operaciones, y más competitivos en el mercado internacional.

El riesgo de vender en el extranjero se incrementa por la dificultad de evaluar la solvencia del comprador y porque las condiciones de crédito que tienen son mayores, esto es debido al tiempo que se lleva en transportar la mercancía al país de destino.

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

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

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

- Riesgo de crédito del importador y la obligación de pago de las facturas en un periodo estipulado (entre 90 y 160 días máximo después de su vencimiento normal).
- La gestión de cobro
- Efectuar la transferencia de fondos al factor exportador a la moneda de la factura

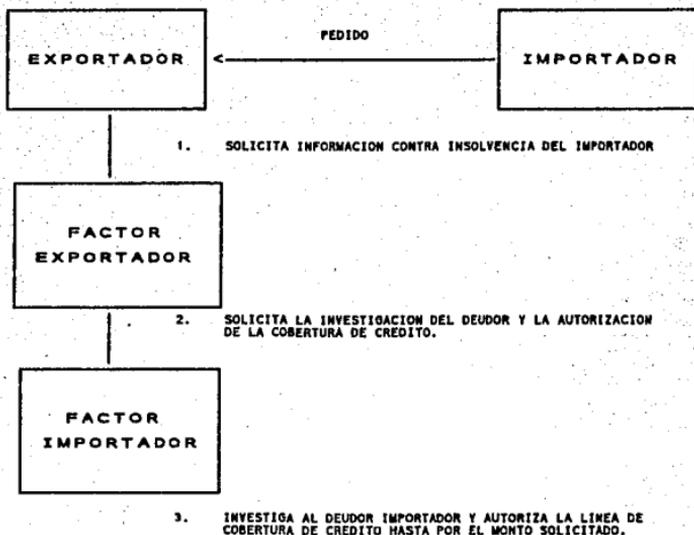
Para que una empresa de factoraje financiero contrate operaciones con factores extranjeros, deben pertenecer a una cadena o grupo que pueden ser tres tipos:

a) **Red de sucursales** : Existe una compañía como centro de operaciones y que tiene sucursales en más de un país.

b) **Empresas de factoraje internacional** : Con subsidiarias en otros países.

c) **Independiente y exclusiva** : Es una agrupación independiente de empresas administradas por una oficina central.

2.3.1 COBERTURA DE CREDITO ¹¹

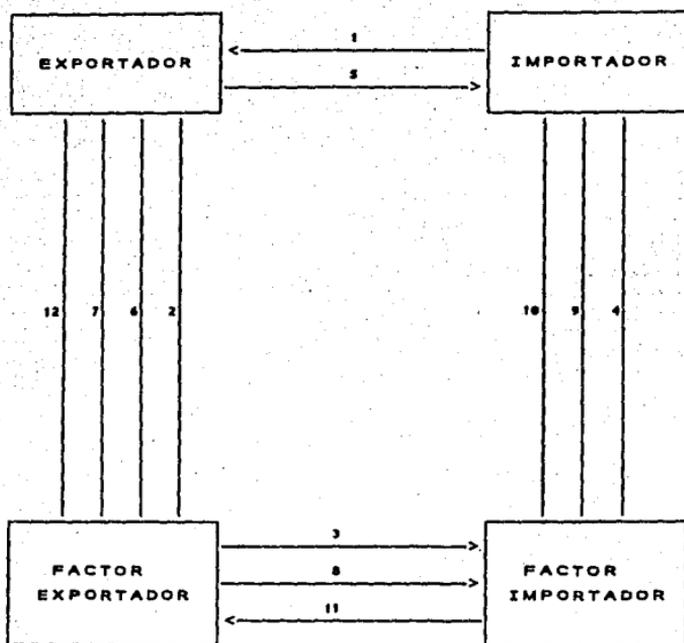


CON LA LINEA DE CREDITO AUTORIZADA, EL EXPORTADOR PODRA MANDAR SU MERCANCIA Y SEGUIR EL PROCEDIMIENTO DE COBRANZA.

SI EL CLIENTE FALLA EN EL PAGO EL FACTOR IMPORTADOR PAGARA EL VALOR COMPLETO DE LAS FACTURAS 90 DIAS DESPUES DE LA FECHA DE VENCIMIENTO SIEMPRE Y CUANDO NO EXISTA DISPUTA COMERCIAL.

¹¹ Instituto Mexicano de Administración Bancaria

2.3.2 CON FINANCIAMIENTO AL EXPORTADOR ¹²



¹² Instituto Mexicano de Administración Bancaria

2.3.2 CON FINANCIAMIENTO AL EXPORTADOR

MECANICA:

- 1.- Pedido
- 2.- Solicita protección contra insolvencia del Importador
- 3.- Solicita la investigación del deudor y la autorización de la cobertura de crédito
- 4.- Investiga al deudor importador y autoriza la línea de crédito hasta por el monto solicitado

Con la línea de crédito autorizada, el exportador:

- 5.- Podrá mandar su mercancía y seguir el procedimiento de cobranza

6.- El exportador presenta los siguientes documentos al factoraje exportador:

- Factura
- Seguro sobre la mercancía
- Pedimento de exportación
- Contrato de compraventa

7.- El factor exportador anticipa de un 60 % a un 75% de valor factura como forma de anticipo

8.- Detalle de la operación

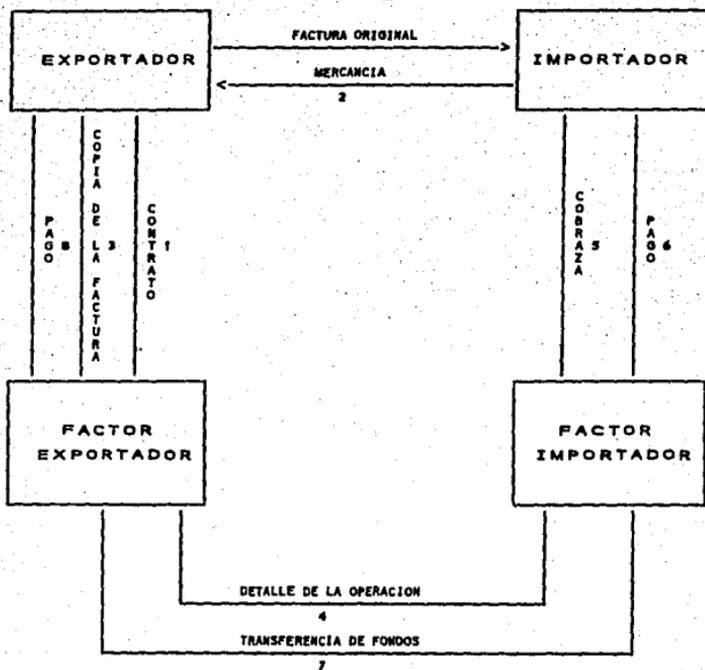
9.- Cobranza

10.- Pago

11.- Transferencia de fondos. En caso que el importador fallase en el pago, el factor importador tendrá que pagar el total del valor de las facturas 90 días después de la fecha de vencimiento, siempre que exista disputa comercial.

12.- Pago de remanente

2.3.3 CON SERVICIO DE COBRANZA ¹³



¹³ Instituto Mexicano de Administración Bancaria

2.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Ventajas

- Financiamiento ágil, de disponibilidad inmediata y equilibrada, en relación al volumen de ventas de la empresa cliente.
- Obtiene liquidez inmediata para apoyar al capital de trabajo
- Mejora la situación financiera y la posición monetaria, porque evita endeudamiento que incrementa pasivos
- Nivelan los flujos de efectivo y optimiza el manejo de la tesorería, especialmente cuando se tienen ventas estacionales.
- Permite aprovechar descuentos por pronto pago que otorgan los proveedores.
- Garantiza el abasto de Materia Prima, ya que el proveedor cuenta con

capital de trabajo

- **No afecta la capacidad de financiamiento bancario**
- **No congela recursos por reciprocidad**
- **Disminuye costos administrativos al traspasar la labor de cobranza a factoraje (según convenio)**
- **El proveedor obtiene seguridad en el cobro de dichos documentos.**
- **Favorece a pequeñas y medianas empresas exportadoras a mitigar el riesgo que representa el desconocimiento sobre mercados foráneos.**
- **Simplifica el manejo administrativo al tener que expedir un solo cheque a factoraje (vía proveedores)**

Desventajas

- El costo financiero puede resultar elevado cuando se otorgan plazos muy cortos, por efecto del porcentaje de comisión que cobra
- La selectividad de los documentos por el factor, no aporta reducción de costos de cobranza
- Cobertura geográfica limitada

2.5 ESPECTATIVAS DE DESARROLLO DEL FACTORAJE EN MEXICO

Las implicaciones directas para la economía mexicana serán las de un crédito más abundante y competitivo. En la práctica, a estas alturas ya existen mayores recursos y aun costo menor comparado con el de los últimos años.

Para los subsiguientes años, las empresas de factoraje no tendrán un crecimiento acelerado; cabe mencionar que cada una de ellas se están preocupando por mejorar sus políticas, dar a conocer los beneficios que otorgan estos créditos en comparación con otros, contar con la tecnología adecuada; sin embargo conviene hacer en estos momentos una reflexión acerca de dónde estamos y el camino que tomaremos para lograr llegar a la integración total de nuestro sistema financiero ya que vive un intenso proceso de transformación y decrecimiento. Por otro lado, intermediarios financieros están en un amplio proceso de capitalización y de estructuración de los grupos para adecuarse a las nuevas condiciones de la competencia internacional.

2.6 EL FACTORAJE Y METODOS ALTERNATIVOS DE FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR.

Al igual que en el caso de otras figuras del Sistema Financiero Mexicano (Factoraje), existen otras formas similares de financiamiento.

2.6.1 El Seguro de Crédito

2.6.2 Compañías Financieras * de grupo * o Subsidiarias

2.6.3 Estrategias para Disminuir el riesgo de Incobrabilidad

2.6.1 El Seguro de Crédito

Existen compañías de seguros especializadas que asegurarán a la empresa contra incumplimiento de cuentas por cobrar, por cantidades excepcionalmente altas y en un

periodo cualquiera. Por ejemplo, si la falta de cumplimiento promedio que se espera en el periodo asciende a N\$ 20,000.00, pero la empresa en realidad sufre una pérdida de N\$ 40,000.00, la aseguradora reembolsará 80 por ciento de la pérdida arriba de la cantidad esperada, que en este caso serían N\$ 16,000.00. La cifra se obtiene determinando que la pérdida fue superior en N\$ 20,000 a lo que se esperaba en el periodo y tomando el 80 por ciento de esa cantidad. La empresa soporta el resto de la pérdida inesperada, o sea N\$ 4,000.00. Esta cobertura del 80 por ciento se conoce como factor de coaseguro. La compañía de seguros espera que al tener que soportar parte de la pérdida, las empresas tratarán de evitar las pérdidas inesperadas que se producen por descuido o intencionalmente.

El seguro de crédito puede ser particularmente conveniente cuando la empresa sólo tiene pocas cuentas por cobrar de importancia. En esas condiciones, si cualquiera de ellas deja de pagar los efectos serán devastadores. También puede ser útil para las empresas que tienen muchas cuentas pequeñas cuyo riesgo es mayor que el promedio. Algunas veces el banco exige el seguro de crédito como condición para prestar recursos a la empresa tomando las cuentas por cobrar como garantía colateral. Su intención es asegurarse de que dicha garantía no va a resultar carente de valor en el caso de que haya que recurrir a ella para recuperar el préstamo.

Este servicio tiende a ser relativamente caro, variando su costo con el riesgo que ofrezca las cuentas por cobrar y estando calculado como porcentaje de las ventas de la empresa. La compañía de seguros puede rehusarse a asegurar ciertas cuentas que son justamente las que más necesitan el seguro, y que algunas veces la injerencia del asegurador en el manejo del departamento de crédito puede resultar inaceptable para la administración.

2.6.2. Compañías Financieras "de grupo"

Algunas empresas han establecido subsidiarias, de su propiedad, para financiar sus cuentas por cobrar. Por ejemplo, General Motors Acceptance Corporation, Ford Motor Credit y Sears Roebuck Acceptance Corporation son compañías financieras "de grupo". A veces la creación de una de estas compañías facilita la obtención de recursos debido a que tienen mucha experiencia con instrumentos financieros como el papel comercial y, por supuesto, da más flexibilidad a la compañía matriz cuando se trata de otorgar crédito para fomentar las ventas. Casi con seguridad, el procedimiento es más costeable que el "factoring" o el préstamo bancario para financiar cuentas por cobrar, porque su costo de capital por lo general es inferior al de los préstamos bancarios.

2.6.3 Estrategias Para Disminuir el Riesgo de Incobrabilidad

La empresa puede adoptar la política de cuentas por cobrar con el fin de disminuir la exposición al riesgo de incumplimiento.

- Un método consiste en la consignación del producto con el cliente, en vez de la venta directa. Según el acuerdo de consignación, la empresa conserva la propiedad de la mercancía y cobra a medida que el cliente las vende. Si por alguna razón el cliente deja de ser aceptable, la empresa puede recuperar inmediatamente los artículos, puesto que siguen siendo de su propiedad. La rapidez y la seguridad legal con que la consignación permite a la empresa recuperar sus mercancías (en vez de la difícil tarea de obligar al pago cuando se ha concedido crédito) ayuda a disminuir el riesgo.

- La empresa puede insistir en una garantía colateral para asegurar la línea de crédito que concede al cliente. Es de esperar que la colateral se transferirá a propiedad de la empresa y se venderá para satisfacer el importe del crédito en caso de que el cliente incurra en la falta de cumplimiento. Sin embargo, no siempre resulta fácil hacer la conversión, ni asegurarse de que se tendrá valor suficiente para satisfacer en su totalidad la reclamación.

- La empresa puede adoptar la política de vender exclusivamente al contado o - algunos o a todos sus clientes, con lo cual eliminará el riesgo.

- La empresa puede conceder sólo créditos pequeños al principio y ampliarlos en forma gradual a medida que se fortalecen las relaciones comerciales. Así, la empresa podrá ir observando el carácter del cliente y evitará las pérdidas indebidamente grandes que pueden sobrevenir cuando se opera con personas desconocidas.

CAPITULO III

MARCO LEGAL

3.1 CONTRATO TIPICO

3.2 NATURALEZA JURIDICA

3.3 BASES DE CONTRATACION

3.3.1 FUNDAMENTO LEGAL DE LA CESION

3.3.2 BASES DE CONTRATACION

**3.4 PRINCIPALES REGLAS PARA EMPRESAS DE FACTORAJE
FINANCIERO**

3.5 PROHIBICIONES

3.6 SANCIONES

3.1 CONTRATO TIPICO

Este tipo de contratos se operaba desde hace tiempo tanto por empresas asimiladas al Sistema Financiero (bancos, casas de bolsa, etc.), pero principalmente por empresas particulares y no sujetas a regulaciones de cualquier tipo, no fue sino hasta Enero de 1990, que se reconoció por primera vez por nuestro derecho positivo; a pesar de haberse originado hace más de un siglo.

A continuación se presenta un ejemplo de contrato:

CONTRATO DE FACTORAJE A PROVEEDORES QUE CELEBRAN POR UNA PARTE COMPANIA INDUSTRIAL EL SOL, S.A. DE C.V. A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA "EL CLIENTE" REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR C.P. JAVIER PALACIOS RIOS Y C.P. RENE PONCE SANCHEZ, Y POR LA OTRA PARTE FACTOR DE CAPITALES, S.A. DE C.V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO , A QUIEN EN LO SUCESIVO SE LE DENOMINARA "FACTOR", REPRESENTADA EN ESTE ACTO POR EL C.P. LIDIA ACOSTA MENDOZA, AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS.

DECLARACIONES

I.- Declara el CLIENTE por conducto de su representante que:

a) Es una Sociedad Mercantil Constituida de acuerdo a la Legislación Mexicana mediante Escritura Pública No.11626 de fecha 07/ENE/55, otorgada ante la fe del Lic. Santiago Morales Cruz Notario Público Número 33 de México, México, inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio de México, México, bajo el número 40. Libro 55 Sección cuarta debidamente capacitada para contratar y de cuyo objeto social destaca La Fabricación de Ropa Deportiva entre otros.

b) Con motivo de las operaciones que realiza en cumplimiento de su objeto social, se originan a su cargo, derechos de crédito documentados en pagares o letras de cambio, (en lo sucesivo los "DOCUMENTOS"), suscritos a favor de sus prestadores de bienes y/o servicios, (en lo sucesivo denominados los "PROVEEDORES").

c) EL Sr.(s) C.P. Javier Palacios Ríos y C.P. René Ponce Sánchez, están legitimados para celebrar el presente contrato en su representación.

II.- Declara FACTOR por conducto de su representante, que:

a) Es una Sociedad Mercantil Constituida de acuerdo a la Legislación Mexicana, lo cual acredita mediante Escritura Pública Número 12143, de fecha 16 Octubre de 1989 . otorgada ante la fe del Notario Público Número 12 de México, D.F. Lic. Juan Torres Cerda, inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio de ésta Ciudad bajo el folio mercantil número 15462.

b) El C.P. Lidia Acosta Mendoza esta legitimada para celebrar el presente contrato en representación de la sociedad.

Ambas partes manifiestan bajo PROTESTA DE DECIR VERDAD, que la capacidad con la que, respectivamente, compareceri no les ha sido revocada, limitada ni modificada en forma alguna, por lo que gozan de facultades suficientes para aplicar a sus respectivas representadas al tenor de las siguientes:

CLAUSULAS

PRIMERA. OBJETO

FACTOR, se obliga a aceptar de los PROVEEDORES, los DOCUMENTOS a cargo de EL CLIENTE relacionados en la lista a que se refiere la cláusula Tercera posterior y que dichos PROVEEDORES le presenten para su pago, hasta por una cantidad que en su conjunto no exceda de N\$ 7,000,000.00 (SIETE MIL MILLONES DE NUEVOS PESOS 00/100 M.N.), siempre y cuando dichos documentos no se encuentren vencidos.

Tal aceptación por parte del FACTOR se llevará a cabo mediante el endoso en propiedad de los DOCUMENTOS por parte del PROVEEDOR de que se trate en favor de FACTOR.

SEGUNDA. DOCUMENTOS

Los DOCUMENTOS que EL CLIENTE emita a su cargo y a favor de sus PROVEEDORES, deberán ser suscritos en los términos del modelo de pagaré que se adjuntan al presente como ANEXO 1.

TERCERA. RELACION DE PROVEEDORES

El CLIENTE entrega en este acto a FACTOR una relación que contiene los nombres de los PROVEEDORES de quienes FACTOR, podrá adquirir los DOCUMENTOS, la cual se adjunta al presente contrato como ANEXO 2.

En el caso de que EL CLIENTE, desee ampliar dicha relación, deberá notificar por escrito a FACTOR, con 5 (CINCO) días de anticipación, los nombres de los nuevos PROVEEDORES.

CUARTA. PAGO

FACTOR se obliga a pagar a los PROVEEDORES de quienes hubiere recibido los DOCUMENTOS debidamente endosados en propiedad, como Precio Definitivo de los DOCUMENTOS la cantidad que resulte de aplicar al importe nominal de los mismos, el factor de descuento que corresponda de conformidad con la tabla que a continuación se prevé, dependiendo del número de días de anticipación respecto de la fecha de vencimiento de los DOCUMENTOS con que FACTOR adquiera los mismos (en adelante al "Plazo de Adquisición"):

**PLAZO DE ADQUISICION FACTOR DE DESCUENTO PRECIO DEFINITIVO DE
LOS DOCUMENTOS**

30 días

45 días

60 días

75 días

90 días

120 días

El Factor de descuento y, en consecuencia el precio definitivo de los DOCUMENTOS precisados en la tabla que antecede, será variable y se ajustará en forma automática en la medida en que varíe la tasa promedio de rendimiento de los certificados de la Tesorería de la Federación (CETES), en emisiones a 28 (VEINTIOCHO) días (promedio de las emisiones del mes), a razón de 8.5 (Seis y medio) puntos porcentuales arriba de dicha tasa y en proporción el número de días transcurridos entre la fecha en que FACTOR realice el pago del Precio Definitivo de adquisición de los DOCUMENTOS y la fecha de vencimiento de los mismos, de acuerdo a lo previsto en la tabla anterior.

QUINTA. COMISION

Asimismo EL CLIENTE se obliga a pagar a FACTOR como contraprestación correspondiente a las obligaciones que ésta última asume en los términos de este contrato, una cantidad a título de comisión, equivalente al 0% (cero por ciento) mensual respecto del importe nominal de los DOCUMENTOS aceptados y pagados por FACTOR a los PROVEEDORES, durante el tiempo que transcurra entre la fecha en que FACTOR adquiera los DOCUMENTOS respectivos y aquella en que los mismos sean efectivamente pagados por el CLIENTE.

En el supuesto de que EL CLIENTE, incumpla con la obligación de pago, a su cargo, prevista en el párrafo que antecede así como los cargos establecidos en la cláusula quinta anterior, FACTOR tendrá la facultad de exigirle el pago de los intereses moratorios a que se refiere la cláusula séptima posterior, sin perjuicio del derecho que igualmente le corresponden a FACTOR de rescindir el presente contrato y de exigir a EL CLIENTE el pago de una cantidad equivalente al 50% (CINCUENTA POR CIENTO) del total de los pagos que FACTOR haya efectuado a los PROVEEDORES del CLIENTE, a título de pena convencional por incumplimiento.

SEXTA. PRESENTACION DE LOS DOCUMENTOS

EL CLIENTE, se obliga a pagar a FACTOR, las cantidades amparadas por los DOCUMENTOS en las fechas de vencimiento estipuladas en los mismos, contra la presentación que FACTOR haga del DOCUMENTO respectivo, obligándose asimismo a pagar a FACTOR, los cargos y la comisión a que se refieren las cláusulas Cuarta y Quinta anteriores.

En caso de incumplimiento, FACTOR, tendrá derecho a rescindir el presente contrato, aplicando la pena convencional a que se refiere la cláusula anterior.

SEPTIMA. INTERESES MORATORIOS

En el supuesto de que EL CLIENTE incurra en mora en el pago de cualesquiera de las cantidades adeudadas a FACTOR derivadas del presente contrato, la primera se obliga expresamente a pagar a este último un interés equivalente a la tasa de CETES a que se refiere la cláusula cuarta anterior vigente en el momento del pago por 1.5 (uno punto cinco) puntos, en la inteligencia de que dicho interés se calculará respecto del monto de los DOCUMENTOS desde la fecha de vencimiento de los mismos hasta que sean efectivamente liquidados.

OCTAVA. GARANTIA

El CLIENTE garantiza mediante el presente contrato, que los bienes y/o servicios que originaron los DOCUMENTOS, le han sido entregados y/o proporcionados por los PROVEEDORES respectivos a su entera satisfacción y que no existe controversia alguna respecto de los mismos. En tal virtud, no se reserva derecho ni reclamación alguna con respecto a las obligaciones que consten en los mencionados DOCUMENTOS.

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

NOVENA. ENDOSO

Los DOCUMENTOS deberán ser endosados en propiedad en favor de FACTOR por el apoderado legal del PROVEEDOR que tenga facultades suficientes, de conformidad con lo establecido por el Artículo Noveno de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. El endoso mencionado deberá llevar inserta la siguiente leyenda:

ENDOSO EN PROPIEDAD EN FAVOR DE
FACTOR CAPITALES, S.A. DE C.V.
ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO

(NOMBRE DEL ENDOSANTE)

(LUGAR Y FECHA)

(NOMBRE DEL APODERADO)

(FIRMA DEL APODERADO)

DECIMA. PODER

EL PROVEEDOR de que se trate deberá entregar a FACTOR, por lo menos con tres días de anticipación a la fecha de celebración de la primera operación, la copia certificada ante Notario Público, de la Escritura Pública que contenga las facultades referidas en la cláusula anterior, conteniendo los datos de inscripción de la misma en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio correspondiente.

En el caso de que el PROVEEDOR fuera una persona física y que por cualquier causa el endoso de los documentos lo realizará una persona distinta al titular del derecho cambiario, el poder que se deberá entregar a FACTOR, deberá ser otorgado en los términos del modelo que se adjunta al presente como Anexo No.

3.

DECIMA PRIMERA. VIGENCIA

El presente contrato tendrá vigencia de 12 (doce) meses contados a partir de la fecha de su firma y será renovable automáticamente por periodos iguales, salvo que cualquiera de las partes comunique a la otra por escrito su deseo de darlo por terminado, con cuando menos treinta días de anticipación a la expiración del plazo correspondiente.

DECIMA SEGUNDA. DOMICILIOS

Para los efectos del presente contrato las partes señalan como sus respectivos domicilios los siguientes:

CLIENTE

COMPAÑIA INDUSTRIAL EL SOL, S.A. DE C.V

AVE. TULIPANES # 142

MEXICO, MEXICO C.P. 16348

FACTOR

FACTOR DE CAPITALES, S.A. DEC.V.

CHILE NO. 78- SEXTO PISO

COLONIA HIDALGO

C.P. 13568, MEXICO, D.F.

Mientras las partes no se notifiquen por escrito sus cambios de domicilio, todas las notificaciones y diligencias judiciales y extrajudiciales que se les practiquen en los domicilios antes citados surtirán plenamente sus efectos.

DECIMA TERCERA. JURISDICCION

Para todo lo relativo a la interpretación y cumplimiento del presente contrato, las partes se someten voluntariamente a los Tribunales competentes de la Ciudad de México, D.F., renunciando desde ahora a cualquier otro fuero que por razón de sus domicilios presentes o futuros pudiere corresponderles.

PERSONALIDADES

FACTOR

FACTOR DE CAPITALS, S.A. DE C.V. Organización Auxiliar del Crédito, Sociedad Mercantil constituida de acuerdo con la Legislación Mexicana, lo cual acredita mediante Escritura Pública número 12143, de fecha 16 de Octubre de 1989, otorgada ante la FE de el Lic. Juan Torres Cerda. Notario Público número 12 de la Ciudad de México, D.F., inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del D.F. bajo el folio mercantil No. 15462. Representada en este acto por C.P. Lidia Acosta Mendoza, quien acredita su personalidad con la escritura pública número 10402, de fecha 17 Junio 1992, otorgada ante la FE del Licenciado Fernando Aguirre Luz, Notario Público No. 13 de la Ciudad de Querétaro, Qro. inscrita en el Registro Público de Comercio, bajo el número 1340, Vol. 135-15 libro 2 tercer auxiliar-actos y contratos diversos, y quien por sus generales manifiesto de nacionalidad Mexicana. Mayor de edad, edo. civil soltera y ocupación funcionario.

EL CLIENTE

COMPAÑIA INDUSTRIAL EL SOL, S.A. DE C.V.

AV. TULIPANES NO. 142

MEXICO, MEXICO C.P. 16348

Es una Sociedad Mercantil constituida de acuerdo a la Legislación Mexicana mediante Escritura Pública No. 11626 de fecha 07/ENE/55, otorgada ante la FE del Lic. Santiago Morales Cruz Notario Público Número 33 de México, México-inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio de México, México, bajo el número 40. Libro 55 Sección cuarta y esta representada en este acto por los C.P. Javier Palacios Ríos y C.P. René Ponce Sánchez, por nombramientos que consta en Escritura Pública No. 4121 del 16 de Agosto de 1989, otorgada ante Notario Público de la Propiedad y del Comercio de México, D.F., bajo insc. 310 tomo 401 libro 1ero.y quien por sus generales manifestaron ser de nacionalidad mexicana, mayores de edad, estado civil soltero, casado, y ocupación profesionistas.

Enteradas las partes del alcance y contenido de las cláusulas anteriores, firman el presente contrato por triplicado a los tres días del mes de Febrero 1993.

FACTOR DE CAPITALES, S.A. DE C.V.

COMPAÑIA INDUSTRIAL EL SOL
S.A. DE C.V.

C.P. LIDIA ACOSTA MENDOZA

C.P. JAVIER PALACIOS RIOS

C.P. RENE PONCE SANCHEZ

PAGARE

México, D.F. a ___ de ___ de 199 ___

Bueno por : N\$X'000,000.00

Por este único PAGARE, _____, se obliga a pagar incondicionalmente, a la orden de —PROVEEDOR—, en sus oficinas ubicadas en —(DOMICILIO)—, el día de _____ de 199 _____, la cantidad de N\$'000,000.00 (X MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.).

En caso de mora en el pago puntual de la suma principal del presente pagaré se causarán intereses moratorios equivalentes a la tasa promedio de rendimiento de los Certificados de la Tesorería de la Federación en emisiones a 28 (veintiocho) días (promedio de las emisiones del mes) vigente en el momento del pago más 6.5 (Seis y medio) puntos y al resultado por 1.5 (uno punto cinco) puntos.

Este porcentaje será calculado sobre el monto del presente PAGARE y será pagadero en forma mensual desde la fecha de vencimiento del mismo y hasta en tanto la suma principal haya quedado íntegramente liquidada.

La suma que se adeude por concepto de intereses, deberá ser cubierta en el mismo lugar y en la misma moneda que la suma principal.

En caso de controversia, las partes se someterán a la jurisdicción de los Tribunales competentes de esta Ciudad de México, D.F., renunciando expresamente a cualquier otro que pudiera corresponderles por razón de sus domicilios presentes y futuros.

A P O D E R A D O

"X", S.A. DE C.V.

SR.

DOMICILIO:

FACTOR DE CAPITALES, S.A. DE C.V.

CHILE NO. 78-SEXTO PISO

COLONIA HIDALGO

C.P. 13568

MEXICO, D.F.

AT'N. LIC.

El que suscribe, (NOMBRE DE LA PERSONA QUE OTORGA EL PODER) me dirijo a ustedes para comunicarles que, por medio de la presente, y en cumplimiento de lo señalado por el Artículo Noveno, Fracción II de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, otorgo PODER ESPECIAL, pero tan amplio como en Derecho proceda, a favor de (NOMBRE DE LA PERSONA A QUIEN SE LE OTORGA EL PODER) para que endose a favor de esa empresa, los títulos de crédito que a mí favor suscriba "X", S.A. DE C.V.

La presente se firma en la Ciudad, D.F. a los ____ días del mes de ____ de mil novecientos noventa y ____ y ante la presencia de dos testigos que dan fe.

NOMBRE, FIRMA Y DOMICILIO DEL OTORGANTE.

TESTIGOS

FIRMA :

FIRMA:

NOMBRE:

NOMBRE:

DOMICILIO:

DOMICILIO:

**DR. FRANCISCO LOPEZ RODRIGUEZ
CORREDOR PUBLICO NO. 26
DEL DISTRITO FEDERAL**

En la Ciudad de México, Distrito Federal, el de de mil novecientos noventa y _____, ante mí, DR. FRANCISCO LOPEZ RODRIGUEZ, CORREDOR PUBLICO NUMERO 26 habilitado en todas las clases de Ley en ejercicio, comparecen:

C.P. LIDIA ACOSTA MENDOZA EN REPRESENTACION DE FACTOR DE CAPITALS, S.A. DE C.V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO Y C.P. JUAN PALACIOS RIOS Y C.P. RENE PONCE SANCHEZ EN REPRESENTACION DE COMPAÑIA INDUSTRIAL EL SOL, S.A. DE C.V.

Para hacer constar:

1.- Que para todos los efectos de Ley comparecen y ratifican en este acto, ante el Suscrito Corredor por ser la fiel expresión de sus voluntades, el contenido del Contrato Número FAP 2018

2.- Que reconocen como suyas las firmas que lo caizan, por haber sido puestas de su pu ffo y letra y ser las que usan en todos sus actos:

3.- Que sus representadas tienen capacidad legal y que dicha no les ha sido revocada ni limitada en forma alguna, encontrandose por tanto vigentes a la fecha de la presente ratificaci3n:

4.- Que tienen las facultades suficientes y el derecho para suscribir el documento precedente y el presente instrumento a nombre de sus representados y que dichas facultades no les han sido revocadas ni limitadas en forma alguna.

Por lo antes expuesto, YO, el CORREDOR que suscribe DOY FE:

PRIMERO.- De que conozco a los comparecientes quienes sin que me conste nada en contrario tienen capacidad legal para contratar y obligarse:

SEGUNDO.- De que la personalidad y generales acreditadas por los comparecientes en el capitulo respectivo del Contrato que se ratifica, fueron debidamente comprobadas por mi, dándolas por reproducidas en el presente instrumento:

TERCERO.- De que los comparecientes ratifican en este acto, el contenido del contrato precedente, así como las firmas que lo calzan: y

CUARTO.- De que leído que les fue a los comparecientes este instrumento y explicado su valor y fuerza de Ley firman de conformidad con lo en él expresado, en presencia y unión del Suscrito el día de su comparecencia.-DOY FE.

FACTOR DE CAPITALES, S.A. DE C.V.

**COMPAÑÍA INDUSTRIAL EL SOL
S.A. DE C.V.**

C.P. LIDIA ACOSTA MENDOZA

C.P. JAVIER PALACIO RIOS

C.P. RENE PONCE SANCHEZ

ANTE MI :

DR. FRANCISCO LOPEZ RODRIGUEZ

CORREDOR PUBLICO NO. 26 DEL D.F.

3.2 NATURALEZA JURIDICA

Es el contrato por virtud del cual, previa deducción de una reserva, la empresa de factoraje anticipa al cliente el importe de los créditos netos contra terceros, no vencidos, mediante la cesión de derechos de crédito respectivos, asumiendo el riesgo de que no sean pagados por la insolvencia de los deudores y encargándose también de la administración y cobranza de estos créditos.

Tomando en cuenta la definición anterior, se puede decir que tiene los siguientes elementos : es una cesión onerosa de derechos netos de créditos a cargo de terceros, es bilateral porque el cesionario anticipa al cedente de los créditos menos una comisión estipulada y el cedente le garantiza la existencia y legitimidad de los créditos pero no la insolvencia económica de los deudores. De acuerdo a la modalidad de factoraje que se estipule en el contrato, éste podrá ser instantáneo si se opta por factoraje sin recurso o de tracto sucesivo si se realiza el factoraje con recurso, es un contrato real ya que es escrito y firmado por el cedente, cesionario y dos testigos.

El contrato de factoraje es de naturaleza " Sui Generis ", por lo cual no encaja en ninguna de las operaciones de crédito que se practican en nuestro país : ¹⁴

¹⁴ Bauche Garcediego Mario, Operaciones Bancarias

1.- Descuento de Títulos de Crédito

Consiste en obtener anticipadamente el valor de un título de crédito a cargo de un tercero, mediante la transmisión del título por medio del endoso. El banco descontante o descontador, descuenta del valor nominal de título el precio de la operación, que es el que resulta de deducir del mismo la tasa del descuento, y a veces, una comisión por gastos. Por lo tanto, el industrial descontatario recibe de inmediato, en efectivo, el importe del descuento menos una pequeña parte de su valor, en lugar de tener que esperar a su vencimiento para cobrarlos. Los títulos de crédito deben de provenir de operaciones mercantiles, es decir, ser títulos de crédito idóneo; no deben provenir de préstamos consuntivos ni de operaciones de especulación.

Respecto de la naturaleza jurídica del "descuento" y si nos atenemos a la definición es : una operación compleja que resulta de una combinación de una operación de crédito (mutuo), con un negocio de garantía (transmisión "pro solvendo" de un derecho de crédito).

Difiere sustancialmente de nuestro contrato de factoraje, porque no se descuentan títulos de crédito, sino créditos representados por facturas; y porque la cesión de los créditos no se hace "salvo buen cobro" de los mismos, puesto que el cedente garantiza la existencia y legitimidad del crédito, pero no la solvencia del deudor, es decir, el factor asume el riesgo del "no pago" (sin recurso).

2.- Apertura de Crédito

El art. 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito define la "apertura de crédito", como sigue: En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado al acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

Analizando esta definición, encontramos el primer elemento que consiste en la obligación del acreditante de poner una suma de dinero a disposición del acreditado

El objeto del contrato en la apertura de crédito, no es el goce de una suma, sino el goce de una disponibilidad. La disponibilidad tiene en sí y por sí misma un valor, prescindiendo de la efectiva utilización de la suma. La disponibilidad es anterior a la utilización.

Sin embargo, en el factoraje, la disposición de la suma no es anterior a su utilización, porque el fabricante sólo puede disponer de ella hasta que haya informado al factor de los pedidos que recibe y esos créditos hayan sido aprobados por el factor.

El segundo elemento de la definición, que consiste en "contraer por cuenta de éste (el acreditado) una obligación", está por completo descartado, porque ni el factor, ni el banco se constituyen en obligados solidarios del fabricante frente a terceros.

El tercer elemento, que consiste en la obligación del acreditado en "restituir al acreditante las sumas de que disponga", no se da en la operación típica del factoraje, porque la esencia del mismo es la asunción del riesgo del no pago por parte del factor; si las cuentas no son pagadas, la pérdida la sufre el propio factor, asemejándose más por lo tanto a la compra venta.

El cuarto elemento, que consiste en la obligación del acreditado de pagar "en todos los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen", si le es común tanto al factoraje con todas sus modalidades como al financiamiento bancario de cuentas por cobrar.

En relación con nuestra apertura de crédito, al contrato de factoraje le falta el elemento de disponibilidad anticipada de la suma de dinero; y, carece de la obligación de restitución, por parte del acreditado, ya que el factor asume el riesgo del no pago (sin recurso).

3.- Descuento de Créditos en Libros

El descuento de créditos en libros está reglamentado en el art. 54 de la Ley Reglamentaria del Servicio de Banca y Crédito. Puede llevarse a cabo cuando un comerciante tiene uno o más a su favor, que no están amparados por letras de cambio o por pagarés mercantiles, pero que están registrados fielmente en sus libros de contabilidad.

Estos créditos pueden ser recibidos en prenda y el descontatario se considerará como mandatario del banco acreedor para el cobro de los mismos y tendrá las obligaciones y responsabilidades civiles y penales que les correspondan como mandatario. Además, la institución acreedora tendrá derecho ilimitado de investigación sobre los libros y correspondencia del descontatario, en cuanto se refiere a las operaciones relacionadas con los créditos en prenda.

Respecto de nuestro descuento de crédito en libros, el contrato de factoraje carece de los elementos que consisten en la obligación de que el descontatario gire letras de cambio a favor del factor y a cargo de sus deudores, y de que los deudores manifiesten por escrito su conformidad con la existencia del crédito.

4.- Anticipo Sobre Mercancías

Existe en nuestro derecho una operación de crédito que consiste en un préstamo bancario sobre las mercancías que tiene un comerciante o industrial, el cual no las puede o no las quiere vender, obteniendo un crédito sobre dichas mercancías en cantidad inferior a su valor, con lo cual adquiere el dinero en efectivo que necesita para determinados fines.

A esta operación activa de la banca se le conoce como anticipo, pudiendo ser tanto de mercancías como de títulos.

La garantía queda constituida con las propias mercancías, que se dan en prenda al banco, con la sola condición de que sean muebles, es decir, que no sean bienes raíces, y de que estén dentro del comercio. Por consiguiente, no solamente las mercancías propiamente dichas pueden ser objeto de la prenda, sino también los títulos representativos de valores.

Las mercancías pueden quedar en depósito del anticipado o acreditado, que es quien solicita el anticipo, excepcionalmente, cuando se trata de comerciantes que tienen grandes existencias de mercancías o de industriales con grandes cantidades de materia prima que va a ser elaborada.

También pueden quedar en poder del banco anticipante o acreditante, lo cual es poco frecuente porque obliga a la institución de crédito a preocuparse por la custodia y conservación de las cosas dadas en prenda.

Lo más común es que el anticipo se haga sobre mercancías depositadas, ya sea en un almacén general de depósito o en otra parte.

Por último, existe el anticipo sobre mercancías en tránsito, que se constituye mediante la entrega del bono de prenda, anexo a un certificado de depósito de mercancías en tránsito o del conocimiento de embarque.

Tampoco participa el contrato de factoraje de la naturaleza de nuestro anticipo sobre mercancías y títulos; en primer lugar, porque el factor no anticipa dinero sobre títulos, sino sobre créditos representados por facturas; y en segundo lugar, porque en el factoraje, propiamente dicho, no existe anticipo sobre mercancías sino sobre derechos crediticios.

5.- El Crédito de Habilitación o Avío

Este crédito, es uno de los más adecuados para la industria, ya que el ciclo de producción tienen que durar tiempo, puesto que comprende la adquisición de la materia prima, la elaboración de la misma y luego, su venta en el mercado.

Mediante este crédito, se garantiza con las mismas materias primas y materiales adquiridos y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque sean futuros o pendientes.

Por último, no podemos decir que se trata de un contrato de habilitación o avío, porque la garantía de los productos y de la materia prima no es la garantía por excelencia del contrato de factoraje, ya que en éste la constituyen los derechos de crédito que el industrial tiene a su favor por virtud de su facturación.

3.3 BASES DE CONTRATACION

3.3.1 FUNDAMENTO LEGAL DE LA CESION

Para conocer y entender este capítulo es necesario antes señalar que las operaciones de compra-venta de las cuentas por cobrar que se realizan en México a través del acto jurídico denominado " Cesión de Derechos". Siendo indispensable hablar del contrato de cesión.

Contrato de Cesión : Es aquel por medio del cual se trasmite o cede un derecho o una acción, a título gratuito o mediante una contra prestación.

Si la cesión es a título gratuito, se presenta una donación, si es a título oneroso, estamos hablando de una venta, y si es de derecho y acciones entonces aparece la figura de cesión.

CESION : Es aquel acto jurídico en virtud del cuál un acreedor transmite los derechos que tiene respecto de su deudor, a un tercero ajeno a la relación original, de esta manera subsiste el crédito, el mismo deudor, pero diferente acreedor.

Elementos de la Cesión .

Cedente : Es la persona que transmite la propiedad de los créditos.

Cesionario : Es la persona que adquiere los créditos.

El objeto del contrato es la transmisión de la posición del cedente con todos los derechos y obligaciones que trae consigo dicha situación.

Obligaciones

Del Cedente :

- 1.- Incorporar al crédito todos los derechos accesorios del mismo.
- 2.- Garantizar la existencia o legitimidad del crédito, a momento de efectuarse la cesión.
- 3.- Que respondan de la legitimidad del crédito de la personalidad con que se realizó la cesión.

Elementos de la Cesión .

Cedente : Es la persona que transmite la propiedad de los créditos.

Cesionario : Es la persona que adquiere los créditos.

El objeto del contrato es la transmisión de la posición del cedente con todos los derechos y obligaciones que trae consigo dicha situación.

Obligaciones

Del Cedente :

- 1.- Incorporar al crédito todos los derechos accesorios del mismo.
- 2.- Garantizar la existencia o legitimidad del crédito, a momento de efectuarse la cesión.
- 3.- Que respondan de la legitimidad del crédito de la personalidad con que se realizó la cesión.

Del Cesionario :

- 1.- **Hacer valer contra terceros el crédito cedido**
- 2.- **Dar aviso al deudor de la cesión**
- 3.- **Pagar al cedente los pagos que se hayan efectuado con respecto a lo que se está cediendo salvo pacto en contrario.**

El marco legal de las operaciones de compra venta de las cuentas por cobrar esta fundamentada en el ordenamiento jurídico del Código Civil y Código de Comercio para el Distrito Federal.

Por lo anterior, se mencionan los artículos referentes a lo que son los contratos y específicamente la cesión de derechos.

CODIGO CIVIL

Art. 1792 Convenio - es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones.

Art. 1793 Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos.

Art. 1784 Para la existencia de contrato se requiere :

1.- Consentimiento

2.- Objeto que pueda ser materia de contrato

Art. 1796 Los contratos se perfeccionan por mero consentimiento , excepto aquellos que deban revestir una forma establecida por la Ley. Desde que se perfeccionan, obligan a los contratantes no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que, según su naturaleza, son conforme a la buena fé, al uso o a la Ley.

Art. 1839 Los contratantes pueden poner las cláusulas que crean convenientes; pero las que se refieran a requisitos esenciales del contrato o sean consecuencia de su naturaleza ordinaria, se tendrán por puestas aunque no se expresen, a no ser que las segundas sean renunciadas en los casos de términos permitidos por la Ley.

Art. 2248 Habrá compra venta cuando uno de los contratantes se obliga a transferir los derechos de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar un precio cierto y en dinero.

Art. 2029 Habrá cesión de derechos cuando el acreedor transfiera a otro los que tenga contra su deudor.

Art. 2030 El acreedor puede ceder su derecho a un tercero sin el consentimiento del deudor, a menos que la cesión esté prohibida por la Ley, se haya convenido en no cederla o no lo permita la naturaleza del derecho.

El deudor no puede alegar contra el tercero que el derecho no podía cederse porque así se habla convenido, cuando este convenio no conste en el título constitutivo del derecho.

Art. 2031 Es la cesión de créditos se observará las disposiciones relativas al acto jurídico que le dio origen.

Los artículos anteriormente mencionados son la base legal de las cuentas por cobrar, ya que hacen mención de lo que son los contratos y la cesión de derechos.

CODIGO DE COMERCIO

El capítulo III del título VI, solo dedica 3 artículos a un contrato tan importante como la cesión, por lo que no se trata con la amplitud que debiera, dejando un vacío en la regulación del mismo.

Art. 389 Los créditos mercantiles que no sean al portador ni endosables se transferirán por medio de cesión.

Art. 390 La cesión producirá sus efectos legales con respecto al deudor desde que le sea notificada ante dos testigos.

Art. 391 Salvo pacto en contrario, el cedente de un crédito mercantil responderá de la legitimidad del crédito y de la personalidad con que se hizo la cesión.

LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO.

Las empresas que realizaban operaciones de factoraje financiero no tenían un apartado especial en alguna Ley, fué hasta el 3 de Enero de 1990 que se publicó en el Diario Oficial de la Federación, que se les reconozca oficialmente como intermediarios financieros, la resolución del Congreso de la Unión, en la que se considera a las empresas de factoraje, dentro del capítulo III Bis de esta Ley, reguladas por las reglas de operación de empresas de factoraje financiero, publicadas el 16 de Enero de 1991 en el Diario Oficial de la Federación.

El capítulo III Bis de la Ley citada menciona lo siguiente:

a) De las empresas de factoraje financiero

1.- Objeto.

Celebrar contratos de factoraje financiero, así como, prestar servicios de administración y cobranza de las cuentas por cobrar que le han sido cedidas. Por medio de este contrato se adquieren derechos de crédito de personas morales o físicas que tengan a su favor, a un precio determinado en moneda nacional o extranjera.

También podrán celebrar contratos de promesa de factoraje con los deudores de crédito a favor de sus proveedores.

Serán objeto de contrato de factoraje aquellos derechos de crédito no vencidos, documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento que acredite la existencia de los mismos y que provengan de la enajenación de bienes, servicios o de ambos.

2.- Garantía de Pago

Los clientes dejarán en garantía prendaria representada por los créditos que amparan las facturas, recibos y contrarecibos . Suscribir a la orden de las empresas de factoraje, pagarés por el monto de las obligaciones.

3.- Financiamiento

Las empresas de factoraje tienen varias posibilidades de financiamiento y van desde:

- a) Recursos propios
- b) Créditos de Instituciones Bancarias, de seguros y de fianzas, nacionales o extranjeras.
- c) Créditos mediante la emisión de papel comercial de colocación pública. El 30% del monto obtenido por medio de este instrumento deberá colocarse en valores gubernamentales y finalmente,
- d) Colocación de obligaciones.

3.3.2 BASES DE CONTRATACION

EL CONVENIO NORMATIVO

Tiene como objetivo documentar la Línea de Factoraje autorizada a un cedente, especificando los derechos y obligaciones del Factor y la empresa cedente.

La ley contempla la celebración de contratos de promesa de factoraje (artículo 45-C de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito).

VERIFICACION PREVIA

Debe cuidarse que la persona que represente al cedente en la firma del convenio tenga facultades para acto de dominio.

CARACTERÍSTICAS DE LA OPERACION ¹⁵

- * Importe máximo que se aceptará en cesión, el cual se establece en forma revolvente.
- * Plazo del convenio (normalmente es de un año).
- * Intereses moratorios.
- * Comisión de cobranza.
- * Plazo mínimo y máximo de vencimiento de los créditos a ceder.
- * Lugar de pago de los anticipos (domicilio del factor o depósito en cuenta del cedente).

¹⁵ Instituto Mexicano de Administración Bancaria

OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL CEDENTE

- * Responsabilidad sobre la legitimidad de los créditos transmitidos.
- * Obligación solidaria respecto del pago de los créditos. (artículo 45-B fracción II).
- * Reembolso inmediato de los pagos que reciba sobre créditos cedidos.
- * No constituir gravámenes sobre su cartera.
- * Recibir anticipos sobre los créditos cedidos según el porcentaje convenido (entre 60 y hasta 90 %).
- * Entregar todos los documentos y comprobantes necesarios para que el factor efectue la cobranza.
- * Recibir información veraz y oportuna de el factor, respecto de la cartera cedida.

Lo anterior es en relación con el artículo 45-E de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito:

Artículo 45-E

Los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero, independientemente de la obligación que, en su caso, contraigan con forma a la fracción II del artículo 45-B de esta ley.

Artículo 45-B fracción II

- II. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero...

OBLIGACIONES Y DERECHOS DEL FACTOR

- * Reembolso inmediato al cedente, de la porción no anticipada al efectuar los cobros.
- * Notificar a los compradores los créditos recibidos en cesión.
- * Seleccionar y aceptar la cartera prometida en cesión .
- * Efectuar revisión de los registros contables del cedente.

EL PAGARE DE GARANTIA

(Artículo 45-G de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito)

Lo suscribe el cedente, a la vista, para respaldar al factor por el monto de la línea de factoraje.

Puede suplirse mediante pagaré que se suscriba por cada cesión.

Los pagarés deben identificar los contratos de los que provienen y serán no negociables. Art. 25 de la Ley Genral de Titulos y operaciones de Crédito. "Los títulos nominativos se entenderán siempre extendidos o a la orden, salvo inserción en su texto, o en el de un endoso, de las cláusulas "no a la orden" o "no negociable". El título que contenga las cláusulas de referencia solo será transmisible en la forma y con los efectos de una cesión ordinaria".

Artículo 45-G

Los clientes que celebren contratos de factoraje financiero a los que se refiere la fracción II del artículo 45-B podrán suscribir a la orden de la empresa de factoraje, pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados. Estos pagarés deberán ser no negociables, en los términos del artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

La suscripción y entrega de dichos pagarés, no se considera como pago o dación en pago de las obligaciones que documenten.

CONTRATO DE CESION

Sirve para ejercer cada disposición de la Línea de Factoraje, fungiendo como un anexo al convenio normativo, que identifica las características de los documentos cedidos.

Está vinculado con el Contrato General o Convenio Normativo, funcionando como un anexo al mismo.

En él se detallan los datos específicos de los créditos cedidos al factoraje: ¹⁶

- Nombre del girador o deudor de los documentos.
- El domicilio de pago.
- El tipo de documento y datos de identificación (número de factura).
- Importe individual y total de los documentos cedidos.
- La fecha de vencimiento.
- El precio de la cesión y el porcentaje que corresponde a su valor nominal.

¹⁶ Instituto Mexicano de Administración Bancaria

3.4 PRINCIPALES REGLAS PARA EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO

El Diario Oficial de la Federación del día 3 de Enero de 1990, con la adición de un Injerto Bis al Capítulo III de la LGOAAC, se reconoció por primera vez, de manera integral, la operación del factoraje financiero, el cual, institucionalmente, sólo puede ser prestado por las auxiliares de crédito denominadas empresas de factoraje financiero.

En el referido capítulo III Bis, se impulsa la participación del factoraje en el sistema financiero propiciando el apoyo a los flujos de efectivo a las empresas que recurran a los servicios de financiamiento que otorgan esos intermediarios, para lo cual la S.H.C.P. con fundamento en los artículos 1o, 3o., fracción IV, 8o., fracción I, 45-A al 45-T, 78, fracciones V y VI de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Art. 1o. La presente ley regulará la organización y funcionamiento de las organizaciones auxiliares del crédito y se aplicará al ejercicio de las actividades que se reputan en la misma como auxiliares de crédito. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público será el órgano competente para interpretar a efectos administrativos los preceptos de esta ley y, en general, para todo cuanto se refiera a las organizaciones y actividades del crédito.

Artículo 3o.

Fracción IV . Uniones de Crédito

Artículo 8o.

Fracción I. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará, durante el primer trimestre de cada año, los capitales mínimos necesarios para constituir nuevos almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, uniones de crédito y empresas de factoraje financiero, así como para mantener en operación a los que ya estén autorizados, para lo cual, tomará en cuenta el tipo y, en su caso, clase, de las organizaciones, auxiliares de crédito, así como las circunstancias económicas de cada una de ellas y del país en general, considerando necesariamente el incremento en el nivel del Índice Nacional de Precios al Consumidor que, en su caso, se dio durante el año inmediato anterior y oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México.

Los capitales mínimos a que se refiere esta fracción deberán estar totalmente suscritos y pagados. Cuando el capital social exceda del mínimo, deberá estar pagado cuando menos un cincuenta por ciento, siempre que este porcentaje no sea inferior al mínimo establecido. Tratándose de sociedades de capital variable, el capital mínimo obligatorio estará integrado por acciones sin derecho a retiro. El monto del capital con derecho a retiro en ningún caso podrá ser superior al capital pagado sin derecho de retiro.

Las sociedades anónimas podrán emitir acciones no suscritas y que serán entregadas a los suscriptores, contra el pago total de su valor nominal y de las primas que, en su caso, fije la sociedad.

En el caso de que no lo determine durante el periodo señalado, el capital mínimo pagado deberá ajustarse durante el mes de Abril del año en que se trate, aplicando al capital mínimo vigente, el incremento porcentual del Índice Nacional de Precios al Consumidor, publicada por el Banco de México, correspondientes al año inmediato anterior, con el objeto de que el nuevo monto se encuentre exhibido, registrado y protocolizado ante notario público a más tardar el 30 de Junio siguiente.

El capítulo III Bis de la mencionada Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito trata acerca de las disposiciones que regularán a las empresas de Factoraje Financiero a partir del 4 de Enero de 1990, a continuación mencionaremos algunos artículos que contienen éste capítulo.

Artículo 45-A ¹⁷

Las empresas que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

- I Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal, para efectos de esta Ley, aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere éste artículo;
- II Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas en este capítulo o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social.
- III Emitir obligaciones subordinadas y demás títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación en el gran público inversionista,

¹⁷ Últimas modificaciones a la L.G.O.A.A.C. Publicadas en el D.O.F. el 15 de Julio de 1993

- IV Descontar, dar en garantía o negociar en cualquier forma los títulos de crédito o derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos a que se refiere la fracción II anterior, así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de factoraje financiero a efecto de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere la fracción III de este artículo;
- V Constituir depósitos, a la vista y a plazo, en instituciones crédito del país o entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores;
- VI Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación;
- VII Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las empresas de factoraje financiero, tengan establecidas o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o agencia;
- VIII Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito;
- IX Las demás que esta u otras leyes autorizen, y

- X Las demás operaciones análogas y conexas que mediante regla de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México.

Artículo 45-C

Previamente a la celebración de los contratos de factoraje, las empresas de factoraje financiero podrán:

- I Celebrar contratos de promesa de factoraje;
- II Celebrar contratos con los deudores de derechos de créditos, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios, comprometiéndose la empresa de factoraje financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores.

Artículo 45-K

la transmisión de los derechos de crédito deberá ser notificada al deudor por la empresa

de factoraje financiero, en términos de las disposiciones fiscales, a través de cualquiera de las formas siguientes:

- I Entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarrecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción;
- II Comunicación por correo certificado con acuse de recibido, telegrama, télex o telefacsimil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor; y
- III Notificación realizada por Fedatario Público.

En los casos señalados, la notificación a que alude el párrafo anterior, se tendrá por domicilio de los deudores el que se señale en los documentos en los que consten los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje.

El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación a que este precepto se refiere, no los libera ante la empresa de factoraje financiero.

La notificación se tendrá por realizada al expedir los deudores-contraseña, sello o cualquier signo inequívoco de haberla recibido por alguno de los medios señalados en el presente artículo.

Artículo 45-L

Cuando las empresas de factoraje financiero den en prenda los derechos de crédito que hayan adquirido, dicha garantía se constituirá y formalizará mediante contrato que deberá constar por escrito, pudiendo quedar como depositario de los documentos correspondientes, el director general o gerente general de la empresa de factoraje.

Artículo 45-O

Las empresas de factoraje financiero, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por esta Ley, deberán tener un capital contable por monto no menor a la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al seis por ciento, a la suma de sus activos y en su caso, de sus operaciones causantes de pasivo contingente, expuestos a riesgo significativo.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, determinará cuales activos y pasivos contingentes deberán considerarse dentro de la mencionada suma así como el porcentaje aplicable en los términos del presente artículo.

Para efectos de este artículo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo previamente a la Comisión Nacional Bancaria y al Banco de México, señalará los conceptos que se consideran para determinar el capital contable de las empresas de factoraje financiero.

Artículo 45-P

El importe del capital pagado y reservas de capital de las empresas de factoraje financiero, deberá estar invertido en operaciones propias del objeto de estas sociedades.

No excederá del sesenta por ciento del capital pagado y reservas de capital, el importe de la inversiones en mobiliario, equipo e inmuebles destinados a sus oficinas, más el importe de la inversión en acciones de sociedades a que se refieren los artículos 68 y 69 de esta Ley y de aquéllas que se organicen exclusivamente para adquirir el dominio y administrar inmuebles, siempre que en algunos de éstos, propiedad de la sociedad, la empresa de factoraje financiero tenga establecida o establezca su oficina principal o

alguna sucursal u oficina de representación. La inversión en dichas acciones y los requisitos que deban satisfacer las sociedades a que se hace referencia se sujetarán a las reglas generales que dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El importe de los gastos de instalación no podrá exceder del diez por ciento del capital pagado y reservas de capital.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará mediante disposiciones de carácter general, las reservas de capital computable para efectos de este artículo.

Artículo 45-Q

El importe máximo de las responsabilidades a favor de una empresa de factoraje financiero y a cargo de una sola persona o grupos de personas que, por nexos patrimoniales o de responsabilidad, constituyen riesgos comunes, no excederá de los límites que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo a la Comisión Nacional Bancaria.

Artículo 45-R

Las empresas de factoraje financiero deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de factoraje. En 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 a que se refiere la fracción II del artículo 45-B, deberán ser congruentes con la capacidad económica real de los clientes y con la naturaleza y clase de los derechos de crédito que se hayan transmitido.

3.5 PROHIBICIONES

Las prohibiciones a que están sujetas las empresas de factoraje financiero, están reguladas en el artículo 45-T de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Artículo 45-T

A la empresas de factoraje financiero les está prohibido:

- I. Operar con sus propias acciones, salvo en los casos previstos en la Ley del Mercado de Valores;
- II. Derogado.
- III. Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulte o puedan resultar deudores de las empresas de factoraje financiero, los directores generales o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral; los comisionarios, propietarios o suplentes, estén o no en funciones; los auditores externos de la empresa de factoraje financiero; o los ascendentes o descendientes en primer grado o conyuges de las personas anteriores. La violación a lo previsto en esta fracción se sancionará conforme a lo dispuesto en el artículo 96 de esta Ley;

- IV. Recibir depósitos bancarios de dinero;
- V. Otorgar fianzas o cauciones;
- VI. Enajenar los derechos de crédito objeto de un contrato de factoraje financiero al mismo cliente del que los adquirió, o a empresas vinculadas con éste o integradas a él en un mismo grupo;
- VII. Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinados a sus oficinas. Si por adjudicación o cualquier otra causa adquiriesen tales bienes, deberán proceder a su venta, la que se realizará en un plazo de un año, si se trata de bienes muebles, o de dos años, si son inmuebles;
- VIII. Realizar operaciones con oro, plata y divisas. Se exceptúan las operaciones de divisas relacionadas con financiamientos contratos que celebren en moneda extranjera, o cuando se trate de operaciones en el extranjero vinculadas a su objeto social, las cuales se ajustarán en todo momento a las disposiciones de carácter general que, en su caso, expida el Banco de México;
- IX. Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras de las propias empresas de factoraje financiero, a excepción de la adquisición de instrumentos financieros emitidos por las instituciones de crédito;

- X. Derogado.
- XI. Descontar, garantizar y en general; otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados en esta Ley, y
- XII. Realizar las demás operaciones que no les están expresamente autorizadas.

3.6 SANCIONES

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Capítulo II. De los Delitos

Artículo 96

Se impondrá pena de prisión de tres meses a dos años y multa de treinta a trescientos días de salario a los directores generales o gerentes generales, miembros del consejo de administración, comisarios o auditores externos de las organizaciones auxiliares del crédito o de las casas de cambio que en el ejercicio de sus funciones, incurran en violación de cualquiera de las prohibiciones a que se refieren los artículos 23, fracción VI, 38, fracción III, 45, fracción XII, 45-T, fracción III y 87-A fracción VI de esta Ley.

Artículo 97

Se impondrá pena de prisión de dos a diez años y multa con importe de 500 a 5,000 días de salario, a los funcionarios y empleados de las organizaciones auxiliares del crédito y casas de cambio que:

- I. Omitan registrar en los términos del primer párrafo del artículo 52 de esta Ley, las operaciones efectuadas por la organización o casa de cambio de que se trate, o que mediante maniobras alteren los registros para ocultar la verdadera naturaleza de las operaciones realizadas, afectando la composición de activos, pasivos, cuentas contingentes o resultados.
- II. Falsifiquen, alteren, simulen o, a sabiendas, realicen operaciones que resulten en quebranto al patrimonio de la organización o casa de cambio en la que presten sus servicios.

Se considerarán comprendidos dentro de lo dispuesto en el párrafo anterior y, consecuentemente, sujetos a iguales sanciones, los funcionarios, o empleados de organizaciones auxiliares del crédito o casas de cambio que:

- a) Otorguen préstamos, créditos, bienes en arrendamiento financiero o adquieran derechos de crédito por contratos de factoraje financiero, a sociedades constituidas a sabiendas de que éstas no han integrado el

capital que registren las actas de asamblea respectivas;

- b) Realicen operaciones propias del objeto social de las organizaciones y casas de cambio con personas físicas o morales cuyo estado de insolvencia les sea conocido, si resulta previsible al realizar la operación que carecen de capacidad económica para pagar o responder por el importe de las operaciones realizadas que resulten en quebranto al patrimonio de las organizaciones o casas de cambio de que se trate;
- c) Renueven préstamos, créditos o contratos de arrendamiento financiero, vencidos parcial o totalmente, a las personas físicas o morales a que se refiere el inciso anterior;
- d) Con objeto de liberar a un deudor, otorguen créditos a una o varias personas físicas o morales a que se encuentren en estado de insolvencia, sustituyendo en los registros de la organización respectiva unos activos por otros, y
- e) A sabiendas, permitan a un deudor desviar el importe del crédito, préstamo o bien arrendado en beneficio de terceros, reduciendo notariamente su capacidad para pagar o responder por el importe de su obligación y, como consecuencia de ello, resulte quebranto patrimonial a

la organización, y

- iii. A sabiendas, presente a la Comisión Nacional Bancaria datos falsos sobre la solvencia del deudor, arrendatario o de los clientes que transmitan los derechos de crédito o de los deudores de estos, o bien, sobre el valor de las garantías de los créditos, préstamos, arrendamientos financieros o derechos de crédito, imposibilitándola a adoptar las medidas necesarias para que se realicen los ajustes correspondientes en los registros de la organización respectiva.

Artículo 98

Se impondrá pena de prisión de dos a cinco años y multa con importe de 500 a 5,000 días de salario a:

- i. Las personas que con el propósito de obtener un préstamo, crédito, o de celebrar un contrato de arrendamiento financiero, proporcionen a una organización auxiliar del crédito datos falsos sobre el monto de activos o pasivos de una entidad o persona física o moral, si como consecuencia de ello resulta quebranto patrimonial para la organización;

- II. Los funcionarios de una organización auxiliar del crédito que, conociendo la falsedad sobre el monto de los activos o pasivos, concedan el préstamo o crédito, o celebren contratos de arrendamiento financiero o factoraje financiero, a que se refiere la fracción anterior, produciéndose los resultados que se indican en la misma;

- III. Las personas que para obtener préstamos o créditos de una organización auxiliar del crédito o con el fin de celebrar contratos de arrendamiento financiero o de factoraje financiero, presenten avalúos que no correspondan a la realidad, de manera que el valor real de los bienes que se ofrecen en garantía sea inferior al importe del crédito o préstamo, bienes en arrendamiento o derechos de crédito, resultando quebranto patrimonial para la organización;

- IV. Los funcionarios de la organización auxiliar del crédito que, conociendo los vicios que señala la fracción anterior, concedan el préstamo, crédito o celebren el contrato de arrendamiento financiero o de factoraje financiero, si el monto de la alteración hubiere sido determinante para concederlo y se produce quebranto patrimonial para la organización,

- V. Los acreditados o arrendatarios financieros que desvien un crédito concedido o un bien dado en arrendamiento financiero por por alguna organización auxiliar del crédito a fines distintos para lo que se otorgó, si dicha finalidad fue determinante

para el otorgamiento de condiciones preferenciales en el crédito o en el arrendamiento financiero, y

- VI. Las personas físicas o morales, así como los funcionarios y empleados de éstas, que presenten estados financieros falsos o alterados con el propósito de obtener de un almacén general de depósito la habilitación de locales.

Artículo 99

Los funcionarios o empleados de organizaciones auxiliares del crédito y casa de cambio, que con independencia de los cargos o intereses fijados por la sociedad respectiva, por sí o por interpósita persona hayan obtenido de los sujetos de crédito, arrendatarios financieros, clientes de empresas de factoraje o de casas de cambio, beneficios por su participación en el trámite u otorgamiento del crédito, de los bienes objeto del arrendamiento, del contrato de factoraje o de operaciones de casas de cambio, serán sancionadas con pena de prisión de tres meses a tres años cuando el beneficio no sea valuable, o no exceda de quinientas veces el salario mínimo general diario vigente en el Distrito Federal, en el momento de cometerse el delito, y de dos a catorce años de prisión cuando el beneficio exceda de quinientas veces dicho salario.

CAPITULO IV

CASO PRACTICO

4.1 ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

4.2 TECNICAS DE ANALISIS

4.3 ANALISIS DE RIESGO EN EL FACTORAJE

4.4 CASO PRACTICO

4.1 ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

FACTORAJE CON RECURSO

El principal objetivo que ofrece el Factoraje como servicio financiero es el de acelerar la liquidez de la empresa reciclando el capital de trabajo.

Por lo tanto el enfoque del análisis debe dirigirse principalmente a los siguientes aspectos:

- Ritmo de crecimiento de las ventas
- Solvencia mediana e inmediata
- Rotación de cartera e inventarios
- Capital de trabajo
- Generación de flujos

Independientemente de validar la justificación y efectos del factoraje, desde luego deben analizarse los demás indicadores sobre:

- Estructura financiera

- Productividad

- Capacidad de pago

- Otros elementos no financieros

Cuando se trate de FACTORAJE SIN RECURSO, la decisión sobre el riesgo tendrá que evaluarse respecto a la calidad de los documentos, es decir, el prestigio de la empresa que le pagará al Factor, de la cual generalmente no se tendrá información financiera, ni la facultad de practicar visitas y acceder sus registros.

En el caso de FACTORAJE A PROVEEDORES, debe analizarse bajo los criterios del Factoraje con recurso, enfocando el análisis hacia la empresa compradora, sin embargo existe en la práctica la posibilidad de establecer operaciones de este tipo, aún sin elevarlas a un convenio escrito ni mediar información financiera. ¹⁸

¹⁸ Instituto Mexicano de Administración Bancaria

CIA. INDUSTRIAL EL SOL, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL
31 DE DICIEMBRE DE 1992 Y 1991
(Nuevos pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 1992)

| ACTIVO | 1993 | 1992 |
|--|------------------------|-----------------------|
| ACTIVO CIRCULANTE | | |
| EFFECTIVO E INVERSIONES TEMPORALES (NOTAS 1 Y 7) | N\$ 5,568,294 | N\$ 6,061,271 |
| DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR (NOTAS 1.7, Y 8) | 24,577,518 | 25,466,947 |
| INVENTARIOS (NOTAS 1, 3 Y 7) | 28,242,240 | 21,044,000 |
| PAGOS ANTICIPADOS | 1,682,265 | 227,211 |
| ACTIVO CIRCULANTE | 59,168,298 | 52,844,468 |
| INVERSIONES EN COMPAÑIA ASOCIADA (NOTAS 1 Y 4) | 5,100,000 | 4,000,224 |
| INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO NETO (NOTAS 1 Y 6) | 41,427,120 | 29,200,124 |
| TOTAL | N\$ 112,701,519 | N\$ 86,000,796 |
| PASIVO Y CAPITAL CONTABLE | | |
| PASIVO CIRCULANTE | | |
| PRESTAMOS BANCARIOS A LA TASA DE INTERES ANUAL DEL 8.5% (NOTA 7) | N\$ 2,250,242 | N\$ 2,225,232 |
| PROVEEDORES | 4,220,190 | 5,427,291 |
| COMPAÑIA ASOCIADA Y AFILIADAS (NOTAS 7 Y 8) | 9,417,222 | 4,160,274 |
| IMPUESTOS Y GASTOS ACUMULADOS | 4,818,081 | 201,422 |
| IMPUESTO SOBRE LA RENTA (NOTAS 1 Y 11) | 519,240 | 201,422 |
| PARTICIPACION DE UTILIDADES A LOS TRABAJADORES (NOTAS 1 Y 11) | 1,217,811 | 2,122,020 |
| PASIVO CIRCULANTE | 22,064,418 | 19,278,408 |
| ESTIMACION PARA PRIMAS DE ANTIGUEDAD (NOTAS 1 Y 10) | 270,211 | 722,202 |
| PASIVO TOTAL | 22,334,629 | 19,999,714 |
| CAPITAL CONTABLE (NOTA 9) | | |
| CAPITAL SOCIAL | 29,262,742 | 29,262,742 |
| DEFICIT | (47,700,717) | (22,262,947) |
| EXCESO EN LA ACTUALIZACION DEL CAPITAL CONTABLE | 26,262,290 | 24,177,967 |
| TOTAL CAPITAL CONTABLE | 29,262,290 | 78,000,962 |
| TOTAL | N\$ 112,701,519 | N\$ 86,000,796 |

Las notas adjuntas son parte integrante de los estados financieros

CIA. INDUSTRIAL EL SOL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993 Y 1992
(Números para su poder adaptados del 31 de diciembre de 1992)

| | 1993 | 1992 |
|---|----------------------|----------------------|
| INGRESOS (NOTAS 7 Y 8) | | |
| VENTAS NETAS | N6 152,906,427 | N6 129,554,521 |
| OTROS | 286,186 | 781,041 |
| | <u>153,192,613</u> | <u>130,335,562</u> |
| COSTO Y GASTOS (NOTAS 1, 7 Y 8) | | |
| COSTO DE VENTAS | 109,879,887 | 82,205,190 |
| GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION | 25,784,511 | 17,825,811 |
| PARTICIPACION EN LOS RESULTADOS DE LA COMPANIA ASOCIADA (NOTAS 1 Y 4) | (200,228) | 1,188,857 |
| | <u>135,464,170</u> | <u>101,220,008</u> |
| UTILIDAD DE OPERACION | <u>17,728,443</u> | <u>29,115,554</u> |
| COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO (NOTA 9) | 1,146,141 | 2,054,182 |
| UTILIDAD ANTES DE PROVISIONES Y PARTIDA EXTRAORDINARIA | <u>16,582,302</u> | <u>27,061,372</u> |
| PROVISIONES PARA (NOTAS 1 Y 11) | | |
| IMPUESTO SOBRE LA RENTA | 2,714,998 | 4,277,488 |
| PARTICIPACION DE UTILIDADES A LOS TRABAJADORES | 1,598,415 | 2,286,778 |
| | <u>4,313,413</u> | <u>6,564,266</u> |
| UTILIDAD ANTES DE PARTIDA EXTRAORDINARIA | <u>12,268,889</u> | <u>20,497,106</u> |
| PARTIDA EXTRAORDINARIA | | |
| BENEFICIO PROVENIENTE DE LA REDUCCION EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA POR LA AMORTIZACION DE PERDIDAS FISCALES DE EJERCICIOS ANTERIORES | | 2,756,437 |
| UTILIDAD NETA | N6 <u>12,268,889</u> | N6 <u>23,253,543</u> |

Las notas adjuntas son parte integrante de los estados financieros

CIA. INDUSTRIAL EL SOL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE (NOTA 8)
AÑOS QUE TERMINARON EL 31 DE DICIEMBRE DE 1992 Y 1993
(Nuevos pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 1993)

| | CAPITAL SOCIAL | DEFICIT | EXCESO EN LA ACTUALIZACION DEL CAPITAL CONTABLE | TOTAL DEL CAPITAL CONTABLE |
|---|-----------------------|-------------------------|---|----------------------------|
| SALDOS AL 1° DE ENERO DE 1992 | N\$ 86,068,742 | N\$ (74,480,108) | N\$ 53,968,960 | N\$ 64,878,814 |
| UTILIDAD NETA | | 12,212,461 | | 12,212,461 |
| RESULTADOS POR TENENCIA DE ACTIVOS NO MONETARIOS | | | 812,907 | 812,907 |
| SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1992 | 86,068,742 | (62,267,647) | 64,177,907 | 78,063,962 |
| UTILIDAD NETA | | 14,462,938 | | 14,462,938 |
| RESULTADO POR TENENCIA DE ACTIVOS NO MONETARIOS | | | (9,218,722) | (9,218,722) |
| SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993 | N\$ 86,068,742 | N\$ (47,720,717) | N\$ 60,962,205 | N\$ 89,250,230 |

Las notas adjuntas son parte integrante de los estados financieros

CIA. INDUSTRIAL EL SOL, S.A. DE C.V.
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
AÑOS QUE TERMINARON EL 31 DE DICIEMBRE DE 1993 Y 1992
 (Nuevos pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 1992)

| | 1993 | 1992 |
|--|----------------------|----------------------|
| OPERACION | | |
| UTILIDAD NETA | N\$ 14,402,000 | N\$ 12,212,461 |
| PARTIDAS QUE NO REQUIRIERON LA UTILIZACION DE EFECTIVO: | | |
| DEPRECIACION | 4,252,236 | 2,049,482 |
| PARTICIPACION EN LOS RESULTADOS DE LA COMPAÑIA ASOCIADA | (200,220) | 1,100,657 |
| | <u>10,910,556</u> | <u>10,262,570</u> |
| CAMBIOS EN ACTIVOS Y PASIVOS DE OPERACION | | |
| DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR | 912,222 | (9,990,825) |
| INVENTARIOS | (12,000,410) | (5,737,651) |
| PASOS ANTICIPADOS | (804,582) | 1,911,577 |
| PROVEEDORES Y COMPAÑIAS AFILIADAS | 4,572,435 | (1,145,490) |
| OTROS | (1,294,483) | 2,312,530 |
| | <u>2,912,641</u> | <u>2,514,921</u> |
| FINANCIAMIENTO | | |
| PRESTAMOS BANCARIOS | 3,250,548 | |
| INVERSION | | |
| ADQUISICION DE MAQUINARIA Y EQUIPO | (14,900,210) | (10,500,002) |
| VALOR NETO EN LIBROS DE MAQUINARIA Y EQUIPO DADO DE BAJA | 67,174 | 632,552 |
| RECURSOS GENERADOS EN ACTIVIDADES DE INVERSION | <u>(14,832,996)</u> | <u>(9,777,870)</u> |
| DISMINUCION DE EFECTIVO E INVERSIONES TEMPORALES | <u>(2,762,547)</u> | <u>(5,262,590)</u> |
| EFFECTIVO E INVERSIONES TEMPORALES | | |
| AL PRINCIPIO DE AÑO | 9,261,371 | 12,513,710 |
| AL FIN DE AÑO | N\$ <u>6,498,824</u> | N\$ <u>7,251,371</u> |

Las notas adjuntas son parte integrante de los estados financieros

4.2 TECNICAS DE ANALISIS

Los estados financieros proporcionan información que debe ser analizada e interpretada con el fin de conocer mejor la empresa y poder manejarla más eficientemente.

El enfoque de la técnica de análisis puede variar según sea aplicado por un analista externo de la empresa, que seguramente buscará como fin la conveniencia de invertir o extender crédito al negocio o por un analista interno, que buscará la eficiencia de la administración y para explicar cambios significativos en la estructura financiera y el progreso de los resultados obtenidos en comparación con lo planeado.

Para opinar adecuadamente sobre la situación financiera y la productividad de un negocio, no es suficiente analizar los datos internos. Es necesario complementar el análisis mediante el conocimiento del entorno donde se desenvuelve la empresa, como condiciones del mercado, localización de la empresa con respecto a las fuentes de abastecimiento de materias primas, mano de obra, vías de comunicación, condiciones políticas tributarias, etc., que definitivamente tienen gran influencia en la empresa.

Es muy recomendable, para manejar e interpretar más fácilmente la información, que las cifras de los estados financieros se reduzcan a millares o a millones de Nuevos Pesos, dependiendo de su importancia, para dejar información significativa. ¹⁹

¹⁹ Joaquín Moreno Fernández. *Las Finanzas en la Empresa*

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AÑOS QUE TERMINARON EL 31 DE DICIEMBRE DE 1983 Y 1982
(Nuevos pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 1983)

1.- OPERACIONES Y RESUMEN DE LAS PRINCIPALES POLITICAS CONTABLES

OPERACIONES:

LA EMPRESA SE DEDICA A LA FABRICACION, VENTA Y DISTRIBUCION DE ROPA DEPORTIVA.

PRINCIPALES POLITICAS CONTABLES:

LAS POLITICAS CONTABLES DE LA COMPAÑIA ESTAN DE ACUERDO CON PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS Y SE RESUMEN A CONTINUACION:

- a. **INVERSIONES TEMPORALES:** SE VALUAN A SU COSTO DE ADQUISICION, MAS RENDIMIENTOS DEVENGADOS O A SU VALOR ESTIMADO DE REALIZACION, EL QUE SEA MENOR.
- b. **INVENTARIOS Y COSTO DE VENTAS:** SE VALUAN AL MENOR DE SU REALIZACION O A SU COSTO PROMEDIO REEMPRESADO, APLICANDO EL INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR. EL COSTO DE VENTAS SE REEMPRESA APLICANDO DICHO INDICE.
- c. **INVERSION EN ACCIONES:** LA INVERSION EN ASOCIADA SE VALUA CONFORME AL METODO DE PARTICIPACION.
- d. **INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO:** SE VALUA AL VALOR NETO ESTIMADO DE REPOCION DETERMINADO POR PERITOS INDEPENDIENTES. LA DEPRECIACION SE CALCULA CONFORME AL METODO DE LINEA RECTA CON BASE EN LA VIDA UTIL REMANENTE DE LOS ACTIVOS, COMO SIGUE:

| | <u>AÑOS PROMEDIO</u> |
|----------------------|--------------------------|
| EDIFICIO | 42 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | 11 |
| EQUIPO DE TRANSPORTE | 2 |
| EQUIPO DE COMPUTO | 7 |
| MOBILIARIO Y EQUIPO | 0 |

- e. **OBLIGACIONES LABORABLES:** LAS PRIMAS DE ANTIGUEDAD SE RECONOCEN COMO COSTO DURANTE LOS AÑOS DE SERVICIO DEL PERSONAL. EL COSTO SE DETERMINA CON BASE EN EL SUELDO Y ANTIGUEDAD ACTUALES Y LA PROBABILIDAD DE LLEGAR A TENER LA OBLIGACION DE PAGAR LA PRIMA.
- f. **IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y PARTICIPACION DE UTILIDADES A LOS TRABAJADORES:** SE RECONOCEN EN LOS RESULTADOS DEL AÑO EN QUE SE CAUSA, AJUSTANDOSE POR LOS EFECTOS A PARTIDAS DE NATURALEZA NO RECURRENTE Y PERIODO DE REVERSION DEFINIDO.

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AÑOS QUE TERMINARON EL 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 1998
(Nuevos pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 1999)

g. POR EL AÑO QUE TERMINO EL 31 DE DICIEMBRE DE 1999, EL RECONOCIMIENTO DE LOS EFECTOS DE LA INFLACION, SE ANALIZA COMO SIGUE:

| | | AJUSTE POR INFLACION | | | CIFRAS REQUN ESTADOS FINANCIEROS |
|---|------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|---|
| | | CIFRAS HISTORICAS | DE AÑOS ANTERIORES | DEL AÑO | |
| ACTIVOS | | | | | |
| INVENTARIOS | N\$ | 33,161,101 N\$ | 380,988 N\$ | 74,878 N\$ | 33,616,967 |
| INVERSION INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO | | 3,877,851 | 796,010 | 418,035 | 5,180,896 |
| | | 23,854,777 | 16,277,804 | 1,304,957 | 41,437,138 |
| TOTAL | N\$ | 61,019,729 N\$ | 17,468,788 N\$ | 1,793,871 N\$ | 80,282,388 |
| CAPITAL CONTABLE | | | | | |
| CAPITAL SOCIAL | N\$ | 7,058,233 N\$ | 88,832,048 N\$ | 8,180,481 N\$ | 88,068,742 |
| UTILIDADES RETENIDAS | | 45,160,923 | (100,755,366) | (8,639,174) | (62,243,617) |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO EN LA ACTUALIZACION DEL CAPITAL CONTABLE | | 17,773,460 | 48,390,131 | (3,810,589) | 14,462,930 |
| | | | | | |
| TOTAL | N\$ | 89,992,616 N\$ | 17,468,783 N\$ | 1,793,871 N\$ | 89,255,270 |

h. RECLASIFICACIONES: SE HAN HECHO CIERTAS RECLASIFICACIONES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE 1992, PARA CONFORMARLAS CON LAS CLASIFICACIONES USADAS EN 1999.

**NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AÑOS QUE TERMINARON EL 31 DE DICIEMBRE DE 1993 Y 1992
(Nuevos pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 1993)**

2.- DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR

| | 1993 | | 1992 |
|--|-------------------|----|-------------------|
| CLIENTES | 14,862,822 | Nº | 17,841,872 |
| COMPAÑÍAS AFILIADAS | 10,021,721 | | 8,812,234 |
| IMPUESTO AL VALOR AGREGADO POR RECUPERAR | | | 104,306 |
| OTRAS | 806,149 | | 1,433,715 |
| MENOS ESTIMACION PARA SALDOS DE COBRO DUDOSO | (712,873) | | (701,877) |
| | <u>14,977,019</u> | Nº | <u>29,480,347</u> |

3.- INVENTARIOS

| | 1993 | | 1992 |
|--------------------------------------|-------------------|----|-------------------|
| PRODUCTOS TERMINADOS | 8,288,274 | Nº | 5,528,900 |
| PRODUCCION EN PROCESO | 7,734,881 | | 4,880,728 |
| MATERIA PRIMA, REFACCIONES Y EMPAQUE | 12,887,817 | | 7,379,863 |
| TRANSITO | 3,888,167 | | 3,288,018 |
| | <u>32,808,949</u> | Nº | <u>21,077,509</u> |

4.- INVERSIONES EN ACCIONES

LA INVERSION EN LA COMPAÑIA ASOCIADA, ES DEL 29 % DE SUS ACCIONES COMUNES, Y AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993, SE INTEGRA COMO SIGUE:

| | IMPORTE |
|--|---------------------|
| CAPITAL SOCIAL | Nº 18,250,000 |
| DEFICIT AL PRINCIPIO DE AÑO | (2,734,825) |
| UTILIDAD NETA | 308,828 |
| INSUFICIENCIA EN LA ACTUALIZACION DEL CAPITAL CONTABLE | - 772,507 |
| | <u>Nº 5,100,906</u> |

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AÑOS QUE TERMINARON EL 31 DE DICIEMBRE DE 1983 Y 1982
 (Nueve meses de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 1983)

Nº 8,190,890

5.- INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

| | 1983 | 1982 |
|---------------------------|---------------|---------------|
| EDIFICIO | Nº 1,898,884 | Nº 2,194,885 |
| EQUIPO DE TRANSPORTE | 4,012,832 | 8,883,048 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | 89,027,290 | 88,048,882 |
| MOBILIARIO Y EQUIPO | 4,014,463 | 2,100,814 |
| CONSTRUCCIONES EN PROCESO | 481,188 | |
| | 99,437,657 | 101,227,629 |
| DEPRECIACION ACUMULADA | (28,014,189) | (9,772,789) |
| | Nº 71,423,468 | Nº 91,454,840 |

6.- CAPITAL CONTABLE

- a. AL 31 DE DICIEMBRE DE 1983 Y 1982, EL CAPITAL SOCIAL ESTABA REPRESENTADO POR ACCIONES COMUNES CON VALOR NOMINAL DE DIEZ CENTAVOS CADA UNA, INTEGRAMENTE SUSCRITAS Y PAGADAS, COMO SIGUE:

| | NUMERO DE ACCIONES | IMPORTE NOMINAL |
|---------|--------------------|-----------------|
| SERIE A | 31,878 | Nº 3,187 |
| SERIE B | 4,010,825 | 401,083 |
| SERIE C | 88,619,827 | 8,861,983 |
| | 93,962,530 | Nº 13,306,253 |

EL CAPITAL FIJO ERA DE Nº 88,250.00

- b. AL 31 DE DICIEMBRE DE 1983, LOS SALDOS DE LAS CUENTAS QUE INTEGRAN EL CAPITAL CONTABLE, CON EXCEPCION DE LAS APORTACIONES EN EFECTIVO EFECTUADAS POR LOS ACCIONISTAS, SU CORRESPONDIENTE ACTUALIZACION FISCAL Y LA CUENTA DE UTILIDAD FISCAL NETA, ESTAN SUJETAS AL IMPUESTO SOBRE DIVIDENDOS A CARGO DE LA COMPAÑIA, PAGADERO CUANDO DICHAS UTILIDADES LES SEAN DISTRIBUIDAS (EXCEPTO DIVIDENDOS EN ACCIONES)
- c. EL EXCESO EN LA ACTUALIZACION DEL CAPITAL CONTABLE, REPRESENTA PRINCIPALMENTE EL EFECTO POR POSICION MONETARIA ACUMULADA HASTA LA PRIMERA ACTUALIZACION Y EL RESULTADO POR TENENCIA DE ACTIVOS NO MONETARIOS, COMO CONSECUENCIA DE QUE LOS COSTOS ESPECIFICOS VARIAN EN RELACION CON LA INFLACION.

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AÑOS QUE TERMINARON EL 31 DE DICIEMBRE DE 1993 Y 1992
(Pese a poco de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 1993)

7.- SALDOS Y TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA

a.- POSICION MONETARIA EN MONEDA EXTRANJERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993.

| MONEDA | BALDOS EN MONEDA EXTRANJERA | EQUIVALENTE EN MONEDA NACIONAL |
|--------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| DOLARES ESTADOUNIDENSES | | |
| ACTIVOS | 4,320,114 N\$ | 12,979,872 |
| PASIVOS | 8,278,722 | 10,487,992 |
| POSICION LARGA | | 2,581,180 |
| FRANCOS FRANCESES | | |
| ACTIVOS | 118,452 N\$ | 89,764 |
| PASIVOS | 3,980,801 | 2,218,254 |
| POSICION CORTA | | 2,146,490 |

b. ACTIVOS NO MONETARIOS DE ORIGEN EXTRANJERO

| | BALDOS EN MONEDA EXTRANJERA | EQUIVALENTE EN MONEDA NACIONAL |
|--------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
| INVENTARIOS | 3,788,758 N\$ | 11,040,268 |

c. AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993 EL TIPO DE CAMBIO DEL NUEVO PESO EN RELACION A LAS MONEDAS EXTRANJERAS SON COMO SIGUE:

| | | |
|-------------------------|-----|--------|
| DOLARES ESTADOUNIDENSES | N\$ | 3.1852 |
| FRANCOS FRANCESES | N\$ | 0.5936 |

d. LAS TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA FUERON COMO SIGUE:

| | (EN DOLARES ESTADOUNIDENSES) | |
|-------------------------------|------------------------------|------------|
| | 1993 | 1992 |
| VENTAS DE EXPORTACION | 14,029,364 | 11,026,797 |
| COMPRAS DE IMPORTACION | 22,811,871 | 18,830,387 |

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AÑOS QUE TERMINARON EL 31 DE DICIEMBRE DE 1993 Y 1992
(Nuevos pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 1993)

8.- SALDOS Y TRANSACCIONES CON PARTES RELACIONADAS

a. LAS TRANSACCIONES CON AFILIADAS EFECTUADAS EN EL CURSO NORMAL DE SUS OPERACIONES, FUERON COMO SIGUE:

| | 1993 | | 1992 |
|---------|------------|-----|------------|
| VENTAS | 44,090,332 | N\$ | 36,990,540 |
| COMPRAS | 39,321,827 | | 43,917,804 |

b. AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993, LOS SALDOS POR COBRAR Y PAGAR CON PARTES RELACIONADAS SE INTEGRAN COMO SIGUE:

| | 1993 | | 1992 |
|----------------------------|-------------------|-----|------------------|
| CUENTAS POR COBRAR: | | | |
| | 483,523 | N\$ | 1,239,043 |
| | 186,716 | | |
| | 1,254,733 | | 684,796 |
| | 4,431,746 | | 4,864,022 |
| | 8,898 | | |
| | 3,898,308 | | 120,374 |
| TOTAL | 10,021,721 | N\$ | 6,812,234 |

CUENTAS POR PAGAR:

| | | | |
|--------------|------------------|-----|------------------|
| | 4,505,842 | | |
| | 379,188 | | |
| | 1,727,840 | N\$ | 2,002,898 |
| | 1,910,406 | | 2,781,677 |
| | 68,713 | | 38,541 |
| | 306,779 | | 364,600 |
| | 229,223 | | |
| | | | 264,466 |
| | | | 91,079 |
| TOTAL | 9,417,828 | N\$ | 5,407,901 |

9.- COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO

| | 1993 | | 1992 |
|---------------------------------------|------------------|-----|------------------|
| GASTOS POR INTERESES | 77,930 | | |
| INGRESOS POR INTERESES | (389,977) | N\$ | (461,846) |
| FLUCTUACIONES CAMBIARIAS | (208,387) | | (183,194) |
| PERDIDA POR POSICION MONETARIA | 2,830,878 | | 3,289,214 |
| | 1,140,141 | | 2,664,182 |

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AÑOS QUE TERMINARON EL 31 DE DICIEMBRE DE 1993 Y 1992
(Nuevas pases de poder adjetivo del 31 de diciembre de 1993)

EL RESULTADO POR POSICION MONETARIA SE CALCULA APLICANDO EL INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR A LA POSICION MONETARIA NETA INICIAL MENSUAL LA PERDIDA DE ORIGINA DE MANTENER UNA POSICION MONETARIA ACTIVA NETA.

10.- PRIMA DE ANTIQUEDAD

EL COSTO DE LA PRIMA DE ANTIQUEDAD ASCENDIO A N\$ 40,121 EN 1993 Y N\$ 37,579 EN 1992. AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993, EL VALOR PRESENTE DE LOS BENEFICIOS ADQUIRIDOS NO APORTADOS AL FONDO, ASCENDIA A N\$ 879,811.

11.- IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y PARTICIPACION DE UTILIDADES A LOS TRABAJADORES

LA CONCILIACION DE LA TASA LEGAL DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y DE PARTICIPACION DE UTILIDADES A LOS TRABAJADORES, Y LA TASA EFECTIVA COMO UN PORCENTO DE LA UTILIDAD ANTES DE PROVISIONES ES:

| | IMPUESTO SOBRE LA RENTA | PARTICIPACION DE UTILIDADES A LOS TRABAJADORES |
|---|-------------------------------|---|
| | 1993 | 1992 |
| TASA LEGAL | 35 | 10 |
| MAS (MENOS) PARTIDAS PERMANENTES: | | |
| COMPONENTE INFLACIONARIO | (9) | |
| OTRAS | 3 | |
| EFFECTO TERCER DOCUMENTO | 3 | (1) |
| MAS (MENOS) PARTIDAS TEMPORALES: | | |
| EXCESO DE COMPRAS SOBRE EL COSTO DE VENTAS | (17) | (5) |
| EXCESO DE LA DEPRECIACION FISCAL SOBRE LA CONTABLE | 2 | 1 |
| ESTIMACION DE CUENTAS INCOBRABLES | 1 | 1 |
| TASA EFECTIVA | 19 | 9 |

**NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS
AÑOS QUE TERMINARON EL 31 DE DICIEMBRE DE 1993 Y 1992
(Nuevos pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 1993)**

AL 31 DE DICIEMBRE DE 1993, EXISTEN PARTIDAS TEMPORALES NETAS DEDUCIDAS FISCALMENTE, POR LAS CUALES NO SE HA REGISTRADO EL IMPUESTO DEPENDO POR PAGAR, PORQUE SON RECURRENTES, O BIEN, SU MATERIALIZACION NO SE EFECTUARA EN UN PERIODO DEFINIDO, COMO SIGUE:

| | | |
|---|----|-------------------|
| DIFERENCIA ENTRE EL VALOR CONTABLE DE LOS INVENTARIOS Y SU VALOR FISCAL | Nº | 27,569,798 |
| OTRAS | | (1,299,284) |
| | Nº | <u>26,270,514</u> |

POR EL AÑO QUE TERMINO EL 31 DE DICIEMBRE DE 1992, LA COMPAÑIA GENERO UTILIDAD FISCAL POR N° 9,727,718 PROVENIENTE DEL REMANENTE DE PERDIDAS FISCALES PENDIENTES DE AMORTIZAR. EL CORRESPONDIENTE BENEFICIO FISCAL DE N° 2,799,497, SE PRESENTA COMO UNA PARTIDA EXTRAORDINARIA EN EL ESTADO DE RESULTADOS DE 1992 EN DICHO AÑO LA DIFERENCIA ENTRE LA UTILIDAD CONTABLE Y LA UTILIDAD FISCAL, SE DEBIO PRINCIPALMENTE A LAS COMPRAS DE INVENTARIOS, LAS CUALES SON DEDUCIBLES FISCALMENTE.

EL 14 DE DICIEMBRE DE 1992, LA COMPAÑIA RECIBIO POR PARTE DE LAS AUTORIDADES RESPECTIVAS, LA NOTIFICACION DE LA RESOLUCION FAVORABLE DEL AMPARO EN REVISION RELATIVO A LA NO CAUSACION DEL IMPUESTO AL ACTIVO.

INDICADORES FINANCIEROS

| CONCEPTO | | RELACION | PERIODO | |
|-------------------------------------|--|----------|---------------------------|---------------------------------------|
| ANALISIS DE LAS VENTAS | | | 1992 | 1993 |
| | | | ----- | ----- |
| PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS | VENTAS NETAS | | 129,868,821 | 129,868,821 |
| | NUMERO DE MESES | | 12 | 12 |
| | | | 10,821,543 | 10,821,543 |
| INCREMENTO EN VENTAS | VENTAS MENSUALES DEL PERIODO (----- X 100) - 100 VTAS. MENL. EJERCICIO ANTERIOR | | N/A | 12,067,368 10,821,543 X 100 = 20 % |
| APROVECHAMIENTO DEL ACTIVO FIJO | VENTAS NETAS ACTIVO FIJO | | 129,868,821 33,866,134 | 129,868,427 41,437,186 |
| | | | 3.83 | 3.79 |
| APROVECHAMIENTO LA INVERSION TOTAL | VENTAS NETAS ACTIVO TOTAL | | 129,868,821 98,006,796 | 129,868,427 112,791,319 |
| | | | 1.37 | 1.38 |
| RENDIMIENTO | | | | |
| PRODUCTIVIDAD DE LAS VENTAS | UTILIDAD NETA VENTAS NETAS | X 100 | 12,212,481 129,868,821 | 14,482,990 129,868,427 |
| | | | X 100 = 9 % | X 100 = 9 % |
| RENTAB. OPERATIVA DEL CAP. CONTABLE | UTILIDAD NETA CAPITAL CONTABLE - UTILIDAD NETA | X 100 | 12,212,481 63,790,821 | 14,482,990 74,787,380 |
| | | | X 100 = 18.98 % | X 100 = 19.33 % |
| PRODUCTIVIDAD DE INVERSION TOTAL | UTILIDAD NETA ACTIVO TOTAL | X 100 | 12,212,481 98,006,796 | 14,482,990 112,791,319 |
| | | | X 100 = 12.85 % | X 100 = 12.82 % |
| RENTABILIDAD DEL CAPITAL DE TRABAJO | UTILIDAD NETA CAPITAL DE TRABAJO | X 100 | 12,212,481 30,989,059 | 14,482,990 43,198,837 |
| | | | X 100 = 33.98 % | X 100 = 33.48 % |

INDICADORES FINANCIEROS

| CONCEPTO | RELACION | PERIODOS | |
|----------------------------|---------------------------------|-------------|-------------|
| | | 1992 | 1993 |
| LIQUIDEZ | | ----- | ----- |
| CORRIENTE | ACTIVO CIRCULANTE | 86,244,488 | 86,196,265 |
| | ----- PASIVO A CORTO PLAZO | 18,278,408 | 22,964,418 |
| | | = 3.46 | = 2.86 |
| ACIDO | ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIOS | 55,198,829 | 52,517,936 |
| | ----- PASIVO A CORTO PLAZO | 18,278,408 | 22,964,418 |
| | | = 2.18 | = 1.42 |
| ESTRUCTURA DE LA INVERSION | | | |
| ----- | | | |
| APALANCAMIENTO FINANCIERO | PASIVO TOTAL | 1,708,714 | 23,541,029 |
| | ----- CAPITAL CONTABLE | 78,003,062 | 69,280,290 |
| | | = 0.22 | = 0.28 |
| APALANCAMIENTO DE VENTAS | PASIVO TOTAL | 17,006,714 | 23,541,029 |
| | ----- VENTAS NETA | 129,889,521 | 158,808,427 |
| | | = 0.13 | = 0.15 |
| APALANCAMIENTO TOTAL | PASIVO TOTAL | 17,006,714 | 23,541,029 |
| | ----- ACTIVO TOTAL | 65,006,796 | 112,791,319 |
| | | = 0.16 | = 0.21 |
| ORIGEN DEL CAPITAL | PASIVO A CORTO PLAZO | 18,278,408 | 22,964,418 |
| | ----- CAPITAL CONTABLE | 78,003,062 | 69,280,290 |
| | | = 0.21 | = 0.28 |
| POSICION MONETARIA | ACTIVOS MONETARIOS | 36,198,524 | 32,517,936 |
| | ----- PASIVOS MONETARIOS | 18,278,408 | 22,964,418 |
| | | = 2.18 | = 1.42 |

INDICADORES FINANCIEROS

| CONCEPTO | RELACION | PERIODOS | |
|---------------------------|------------------------------------|-----------------|------------------|
| | | 1992 | 1993 |
| INDICES OPERATIVOS | | | |
| ROTACION DE CARTERA | CLIENTES ----- X NUMERO DE DIAS | 17,841,872 | 14,992,822 |
| | VENTAS NETAS ----- | 129,369,821 | 158,908,427 |
| | | X 980 = 48 DIAS | X 980 = 34 DIAS |
| | | | |
| | VENTAS ----- | 129,369,821 | 158,908,427 |
| | CLIENTES ----- | 17,841,872 | 14,992,822 |
| | | = 7 VECES | = 11 VECES |
| ROTACION DE INVENTARIOS | INVENTARIOS ----- X NUMERO DE DIAS | 21,044,899 | 14,992,822 |
| | COSTO DE VENTAS ----- | 82,995,130 | 108,973,967 |
| | | X 980 = 81 DIAS | X 980 = 110 DIAS |
| | | | |
| | COSTO DE VENTAS ----- | 82,995,130 | 108,973,967 |
| | INVENTARIOS ----- | 21,044,899 | 33,948,349 |
| | | = 4 VECES | = 3 VECES |
| ROTACION DE PROVEEDORES | PROVEEDORES ----- X NUMERO DE DIAS | 3,925,832 | 4,836,100 |
| | COSTO DE VENTAS ----- | 82,995,130 | 108,973,967 |
| | | X 980 = 15 DIAS | X 980 = 15 DIAS |
| | | | |
| | COSTO DE VENTAS ----- | 82,995,130 | 108,973,967 |
| | PROVEEDORES ----- | 3,925,832 | 4,836,100 |
| | | = 24 VECES | = 24 VECES |

4.3 ANALISIS DE RIESGO EN EL FACTORAJE

I. DOCUMENTACION NECESARIA PARA EL ESTABLECIMIENTO DE LINEA

1.- INFORMACION FINANCIERA

- a) Estados Financieros Dictaminados de los últimos dos ejercicios con sus respectivas notas aclaratorias a los Estados Financieros y relaciones analíticas.

- b) Estados Financieros internos con una antigüedad no mayor a 3 meses debidamente firmados y acompañados de sus respectivas relaciones analíticas.

2.- INFORMACION LEGAL

- a) Copia de la escritura constitutiva con datos de inscripción en el Registro Público de Comercio.

- b) Copia de las escrituras de otorgamiento de poderes confiriendo facultades para actos de la administración, dominio y suscripción de Títulos de Crédito, debidamente inscritos en el Registro Público de la Propiedad.

- c) Copia de las escrituras de modificaciones a la Acta Constitutiva tales como:

- Aumento de Capital
- Cambio de Poderes
- Cambio de Razón Social
- Fusiones
- Cambio de Accionistas

3.- INFORMACION GENERAL

- a) Relación de clientes, indicando importe, producto(s), domicilio y teléfonos.
- b) Copia de Contratos a créditos vigentes.
- c) Relación de seguros contratados (compañía, tipo de seguro, monto, vencimiento, etc.).
- d) Conocimiento de firma bancaria de los apoderados.
- e) Referencias bancarias y comerciales.
- f) Mercado, abastecimiento, mano de obra, vías de comunicación, condiciones, políticas tributarias, etc.

II. ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS, ESTUDIO DE CREDITO

ANALISIS DE LAS VENTAS

Mediante este análisis, la administración puede conocer el comportamiento de las ventas; generadoras de la fuente de ingresos, permitiendo el ciclo económico.

Las ventas han tenido un 20 % de incremento promedio, considerando que se han aprovechado de manera eficiente los recursos técnicos; por otra parte tiene un sano aprovechamiento de la inversión total; que tiende a futuro a un incremento mayor.

Resumiendo lo anterior, la empresa tiende a un incremento mayor a futuro.

ANALISIS DEL RENDIMIENTO

Los accionistas generalmente desean y obtienen un rendimiento superior al que reciben los acreedores; esto se explica por el riesgo mayor que corren los accionistas con la suerte de la entidad. Por otra parte, mientras mayores sean los fondos de los acreedores, mayores serán los rendimientos de los accionistas; esto es, usar fondos a una tasa relativamente baja (después de impuestos sobre la renta), ayudará a obtener mayores rendimientos para los fondos invertidos por los accionistas.

Sus costos de venta mantienen una tendencia ascendente similar a las ventas, debido principalmente a que algunos productos que comercializan son importados, a pesar de lo anterior, la empresa tiene un rendimiento aceptable.

ANALISIS DE LIQUIDEZ

Las pruebas de liquidez se refieren al monto y composición del Pasivo Circulante, así como su relación con el Activo Circulante que es la fuente de recursos con que se presume cuenta la empresa para hacer frente a las obligaciones contraídas.

La empresa mantiene un margen de seguridad, para cubrir las fluctuaciones en el flujo de efectivo que se genera a través de la transformación de las cuentas de activo y pasivo que integran el ciclo financiero a corto plazo.

Sus activos disponibles en caja y bancos, las inversiones temporales de inmediata realización y, en ocasiones se incluyen las cuentas por cobrar que se presumen pueden convertirse rápidamente en efectivo. Es, por lo tanto, una medida que se fija el grado en que los recursos disponibles pueden hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo.

ESTRUCTURA DE LA INVERSION

El apalancamiento financiero, es la relación que guardan los pasivos totales (deudas) de una empresa en relación a su inversión propia.

En otras palabras, una empresa cuya proporción de deudas (pasivos) es alta en relación con sus recursos propios (capital), se dice de ella que tiene un nivel alto de apalancamiento.

La empresa muestra un ligero incremento de apalancamiento, debido a que obtuvo un préstamo bancario; lo cual indica que la entidad ha operado con recursos propios, sin embargo, es evidente que resulta no deseable que una empresa productiva, atravesando por un buen ciclo económico expansivo, tenga un grado muy leve de apalancamiento.

INDICES OPERATIVOS

La producción de la empresa es continua, debido a que no tiene problemas de abastecimiento, además, cuenta con un inventario de seguridad (mismo que fue inspeccionado físicamente).

Con lo que respecta a la recuperación de cartera, se tiene un promedio de crédito de 34 días, de los cuales se considera un 8 % de cuentas incobrables, por lo que se puede determinar que es un aspecto favorable para la empresa.

III. INVESTIGACION CREDITICIA

Esta investigación se realiza al cedente y a compradores.

IV. VISITA AL CEDENTE

Visita para determinar cartera aceptable en cesión, plazos promedio de cobro, identificación de cartera con problemas, frecuencia de devoluciones.

A diferencia de la visita promocional, que es de carácter apreciativa, esta visita es realizada por personal del área de crédito y su finalidad es de carácter comprobatorio, siendo de suma importancia para la medición del riesgo (la solicitud debe prever esta facultad del Factor).

Al alcance que debe cubrir esta visita debe referirse los elementos financieros y administrativos que están íntimamente relacionados con la operación del Factoraje, como: ²⁰

- Cifras de venta (correlación con declaraciones de I.V.A.)
- Procedimientos de facturación y entrega
- Legitimidad de la cartera por ceder y su rotación real
- Frecuencia de devoluciones y procedimientos de aplicación a la facturación y cobranza

²⁰ Instituto Mexicano de Administración Bancaria

- Control de vencimientos y procedimientos de cobro.
- Verificación selectiva de experiencia de pago de compradores a ceder.
- Forma en que se documenta la cartera por cobrar (letra de cambio, pagarés).

Como resultado de la visita, debe llegarse a la relación de clientes que se aceptarán para operar la línea de factoraje.

V. PRESENTACION A COMITE

La presentación al comité para autorización de monto de línea y condiciones.

VI. SUPERVISION PERIODICA

Legitimidad de la cartera cedida, selección de nuevos compradores).

4.4 CASO PRACTICO

ESTABLECIMIENTO DE LINEA DE FACTORAJE

En capítulos anteriores se estudió el FACTORAJE y sus modalidades, permitiendo mostrar un panorama general; además es de importancia que el lector conozca los procedimientos administrativos que tiene una Institución Bancaria o Financiera para la aprobación del crédito.

A continuación presentaremos los procedimientos para establecer una línea de factoraje en una Institución Bancaria:

* Información Proporcionada por Institución Bancaria

**Ejecutivo Cuenta de
Promoción o Gerente
Regional Factoring.**

- 1.- **Promueve el servicio de factoraje**
 - La coordinación y presentación de servicio, será responsabilidad del Gerente Regional Factoring correspondiente, en las pizcas en que la promoción se haya realizado.
- 2.- **Atiende al prospecto solicitante del servicio, le entrega cuestionario de Factoraje y le solicita lo siguiente:**
 - Referencias bancarias, comerciales y/o de Factoraje (10 como mínimo).
 - Actas constitutivas de la empresa y poderes.
 - Estados Financieros de los dos últimos ejercicios auditados completos, o en su caso dos últimos completos y uno parcial interno por lo que va del año sin que exceda de tres meses de antigüedad.
- 3.- **Efectúa lo siguiente:**
 - 1) Envía actas constitutivas y de poderes al área de Jurídico para su revisión.
 - 2) Envía las referencias a la Subdirección de Crédito y Cobranzas Factoring para su investigación con agencias especializadas. En el caso de las regionales la investigación la realiza directamente el Gerente Regional Factoring.
 - 3) Revisa los estados financieros y decide si es o no, conveniente la operación.
 - A) No es conveniente la operación.

Indica al prospecto que por el Factoring momento no es posible atender su solicitud.
 - B) Si es conveniente la operación.

Concerta cita para efectuar una visita ocular a su empresa.
- 4.- **Continúa el procedimiento en el punto (11) siguiente.**

**Subdirección
Jurídico**

5.- Recibe del Promotor responsable de la operación , actas constitutivas y de poderes para su revisión.

6.- Efectúa la revisión correspondiente; elabora el "dictamen de Escritura", y lo distribuye de acuerdo a lo siguiente:

- Subdirección de Crédito y Cobranzas Factoring.

Originales del dictamen y de las actas y poderes para continuar con el trámite.

- Dirección Regional Factoring o Dirección Promoción Factoring.

Copia uno del "Dictamen" para su notificación a los promotores responsables para notificar al cliente, el resultado.

- Archivo Jurídico.

Copia dos para integrarla al expediente correspondiente.

Subdirección Crédito y
Cobranzas Factoring.

- 7.- Recibe del promotor Responsable las referencias bancarias, comerciales o de factoraje, así como los datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad para su investigación y verificación.
 - En el caso de las Regionales, estas actividades serán responsabilidad del Gerente Regional Factoring, que corresponda.
 - Verifica en el Registro Público de la Propiedad, los datos de inscripción de sociedades y propiedades.
 - En el caso de que las referencias y registros sean negativos, cancela la operación y notifica al prospecto y al Funcionario de Factoring que propuso la operación.
- 8.- Envía lo correspondiente a las Agencias Especializadas de Investigación, por escrito.
- 9.- Recibe el resultado de la investigación, y lo entrega al Analista de Crédito Factoring para continuar con el trámite.
 - En el caso de las Regionales, el resultado de la investigación, el Gerente Regional Factoring, también la envía al Analista de Crédito, para continuar con el trámite.

Ejecutivo Cuenta o de
Promoción o Gerente
Regional Factoring.

- 10.- Decide de acuerdo a la visita ocular, lo siguiente:
- A.- No es positivo el resultado.
- Indica que por el momento no es posible atender a su solicitud, y le regresa su documentación.
- B.- Si es positivo el resultado.
Continúa con el trámite.
- 11.- Recibe del Área de Jurídico Factoring, la copia uno del Dictamen de escritura y notifica el resultado al cliente.
- 12.- Decide de acuerdo a los resultados y a las necesidades del cliente, se tramita una operación eventual de Factoraje; en base al Procedimiento de "Operaciones Eventuales de Factoraje".
- 13.- Solicita que le entregue la siguiente documentación :
- Acta Constitutiva y de reformas o aumentos de Capital.
 - Actas de Poderes; en Plan Proveedores, para realizar actos de Administración y suscribir Títulos de Crédito; para otros Factorajes, además de los actos anteriores, para realizar actos de Dominio.
 - Relaciones Analíticas de las principales cuentas de balance; clientes y proveedores (indispensable).
 - Información de la cartera a adquirir.
 - Referencias; bancarias, comerciales y/o de factoraje (10 como mínimo).
 - Documentación de los avales, en su caso; Personas Físicas, relación patrimonial, si son bienes inmuebles, Registro Público de la Propiedad; Personas Morales , estados financieros de los dos últimos ejercicios Auditados completos y uno parcial interno por lo que va del año sin que exceda de tres meses y/o actas constitutivas.
 - Garantías con Inversiones u otras, en su caso, documentación de las mismas o bien Fianza de Crédito o de Inversión en Mosa de Dinero o Carta de crédito, Stand Bye.

**Ejecutivo Cuenta o de
Promoción o Gerente
Regional Factoring.**

- 13.-
 - Solicitud por escrito del prospecto.
 - Cuestionario de factoraje, debidamente contestado.
 - Tarjeta de firmas debidamente llenadas.
- 14.- Recibe la documentación y verifica que todo este en orden.
- 15.- Elabora memorándum de apoyo dirigido a Subdirección de Crédito y Cobranzas Factoring, con copia para la Dirección de Promoción Factoring Área Metropolitana o Dirección Regional o de Promoción Factoring, según corresponda, con los datos siguientes:
 - Tipo de Operación
 - Importe
 - Garantías
 - Justificaciones
 - Aforo
- 16.- Anexa al memorándum toda la documentación proporcionada por el prospecto y lo entrega a la Dirección Promoción Factoring Área Metropolitana o Dirección Regional Factoring, según corresponda.

**Dirección Promoción
Factoring o Regional
Factoring.**

- 17.- Recibe el memorándum junto con la información para su revisión y determina si la solicitud es viable de atender.
 - No es viable, detiene el trámite e informa al Funcionario que envió la documentación.
- 18.- Turna el paquete de documentos junto con el original del memorándum a la Subdirección Crédito y Cobranza Factoring.

Subdirección Crédito y Cobranzas Factoring.

- 19.- Recibe de la Dirección Promoción Factoring o de la Dirección Regional Factoring, bilacará con los documentos y memorándum de apoyo.
- 20.- Ejecuta lo establecido en el procedimiento "Estudio para el Establecimiento de Línea de Factoraje".

ESTUDIO PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UNA LINEA DE FACTORAJE.

**Subdirección
Crédito y
Cobranzas
Factoring.**

- 1.- Recibe de la Dirección Regional Factoring o Dirección Promoción memorándum de apoyo y bitácora con los documentos para su revisión y análisis.
- 2.- Recibe de la Subdirección Jurídico Factoring original del dictamen de Escritura, así como las Actas y Poderes originales.
- 3.- Solicita al Encargado de Informes Crédito, la integración del expediente y que consulte del prospecto los datos básicos siguientes, así como la realización de las investigaciones.
 - Créditos castigados
 - Demandas judiciales
 - Reporte de riesgos
 - SENICREB (Banxico) Sociedad del Enlace Nacional de Información de Crédito Bancario (Banco de México)
 - Investigaciones por agencias especializadas.

**Encargado de Informes
Crédito**

- 4.- Integra dicha información al expediente del cliente o prospecto.
- 5.- Entrega al Subdirector Crédito y Cobranzas Factoring el expediente del cliente o prospecto, debidamente integrado.

**Subdirector Crédito
y Cobranzas**

6.- Recibe el expediente y efectúa análisis preliminar de la información y documentos que lo conforman.

- Si encuentra todo en orden, continúa con el procedimiento; en caso contrario, suspende la operación e informa al Director Regional o de Promoción, según corresponda.

7.- Turna el expediente al Gerente crédito Factoring, para la asignación del Analista responsable.

**Gerente
Crédito
Factoring**

8.- Recibe el expediente de crédito y lo asigna al Analista, previa revisión

**Analista Crédito
Factoring.**

9.- Recibe el expediente y verifica que la documentación esté completa de acuerdo a la bitácora de revisión de documentos.

10.- Continúa con el procedimiento, de acuerdo a lo siguiente:

A.- No está la información completa y correcta.

- Lleva a cabo lo establecido en el Procedimiento "Establecimiento de la Línea de Factoraje", punto 2.

B.- Si está la información completa y correcta.

- Continúa con el procedimiento

11.- Informa al Gerente Crédito Factoring, el resultado de las etapas siguientes conforme se van terminando, continuando así con su mecanografía.

1a. Etapa

- Elabora los "Cuadros de Información" cualitativa y cuantitativa de la empresa.

**Analista Crédito
Factoring.**

11.- 2a. Etapa (en su caso)

- **Recibe del Encargado Informe Crédito el Dictamen de la Agencia Investigadora sobre el resultado de las referencias.**
- **Incluye la información de la Agencia Investigadora al "Estudio de Factoraje" y lo integra al expediente; solicita aclaraciones al Promotor en caso de malas referencias.**

3a. Etapa

- **Determina el estado de Flujo de Fondos y los índices financieros de la empresa y los integra al estudio.**

4a. Etapa

- **Dictamina en base a lo siguiente:**
- **Antecedentes**
- **Giro y Organización**
- **Mercado, en su caso**
- **Análisis de la cartera**
- **Situación financiera**
- **Venta**
- **Utilidades**
- **Liquidez y flujo de fondos**
- **Estructura de la inversión (en su caso)**
- **Análisis de las garantías (en su caso)**
- **Evaluación de factoraje**
- **Salvedades**
- **Integra la información anterior al estudio.**

**Gerente Crédito
Factoring**

- 12.- Recibe del Analista el expediente completo junto con los resultados de las cuatro etapas, en su momento, estampa su firma en señal de V. Bo. y lo regresa al Analista.
- 13.- Entrega a la subdirección Crédito y Cobranza, copia del estudio de Factoraje.

**Subdirección
Crédito y Cobranza
Factoring**

- 14.- Recibe "Estudio..." para su revisión, si no es correcto, lo devuelve al Gerente para sus correcciones.
- 15.- Solicita al Gerente copias del Estudio y Dictamen para los miembros del Comité.
- 16.- Presenta al Comité los estudios de factoraje.
 - El Comité de Crédito Factoring sanciona los estudios presentados, resolviendo su aprobación o rechazo.
- 17.- Anota en la carátula de resolución las condiciones, observaciones y acuerdos tomados, obteniendo la firma de los miembros del Comité.

**Subdirección
Crédito y
Cobranzas
Factoring**

- 18.- Levanta el acta de las líneas presentadas en el Comité y entrega una copia junto con las carátulas de resolución a las áreas usuarias siguientes, excepto a la Dirección de Promoción a quién le entrega tres copias:
 - Dirección General
 - Dirección Regional
 - Gerente Cobranzas
 - Gerente Crédito
 - Gerente Regional Factoring
 - Funcionario Mesa de Control
 - Analista de Crédito (para el expediente del cliente).

DISPONIBILIDAD LINEA DE FACTORAJE PLAN PROVEEDORES

Ejecutivo Cuenta
o Promoción

- 1.- Atiende al cliente y verifica que este autorizada su línea.
 - 2.- Llena el impreso "Convenio Plan Proveedores" y se lo entrega al cliente para que lo firmen.
 - Deberán tener facultades para realizar actos de administración y para suscribir Títulos de Crédito.
 - 3.- Solicita al cliente los documentos siguientes :
 - "Convenio..." debidamente firmado
 - Pagaré por el importe total de la línea debidamente firmado por el cliente y sus avales (en su caso).
 - Registro de firmas; en original y copias con el nombre y firma de las personas autorizadas por el cliente, para suscribir documentos a su nombre o contrarecibo único.
 - Relación de Proveedores para incluirlos en el "Convenio ..."
 - 4.- Recibe del cliente la documentación debidamente requirida de acuerdo al punto anterior.
 - De no ser así solicita al cliente la corrija o complete.
 - 5.- Envía a la atención de los responsables de las Áreas correspondientes los documentos siguientes:
 - En el caso de las Gerencias Regionales los envía a través de la Dirección Regional Factoring
 - A.- Subdirección Jurídico "Convenio..." en dos tantos para su revisión y autorización.
 - B.- Subdirección Crédito y Cobranza Pagaré original para guarda valores
 - 6.- Procede de acuerdo a lo siguiente:
 - A.- Área Metropolitana
- 1.- Turna al Funcionario Mesa de Control la relación de proveedores y el registro de firmas

**Funcionario Mesa
Control**

- 2.- Recibe y revisa los documentos mencionados, y determina los que son susceptibles de presentar, de acuerdo a las políticas establecidas.

**Gerente Regional
Factoring**

B.- Regionales

- 1.- Revisa la relación de proveedores y el registro de firmas.
- 2.- Decide si la operación se efectuará en su oficina o en algunas sucursales de la plaza.

Ejecutivo Cuenta

- 7.- Recibe de la subdirección de Jurídico un tanto del "Convenio ..." autorizado.
- 8.- Entrega al cliente otro tanto del "Convenio..."
- 9.- Notifica al cliente la disponibilidad de la línea.
- 10.- Solicita que le envíe carta con los nombres de las personas autorizadas para presentar y cobrar documentos generados por el cliente, así como las firmas autorizadas para suscribir los mismos, de acuerdo a lo siguiente:

A.- Área Metropolitana

- Solicita al Director Promoción envíe copia a las Subdirecciones de Zona a través de memorándum.

B.- Regionales

- Solicita por escrito a la Gerencia Administrativa de la plaza que notifique a sus sucursales.

NOTA: En el caso de que los proveedores se encuentren en otra plaza, se deberá enviar la documentación necesaria al Gerente Regional Factoring que corresponda, para que se de trámite a estos.

- 11.- Continúa con la operación de acuerdo a lo establecido en el procedimiento de "Operación de Línea de Factoraje Plan Proveedores".

OPERACIONES DE COBRO FACTORAJE

Gerencia
Cobranzas
Factoring o
Gerente Regional
Factoring

1.- Envía correspondencia para su cobro de acuerdo a lo siguiente

- Si la información a enviar es de :

A.- La Gerencia Cobranzas Factoring a una Gerencia Regional Factoring, o viceversa:

- Envía los documentos a vencer así como su relación.

- Continúa con el procedimiento

B.- Una Gerencia Regional Factoring a otra:

- Envía Telefax de la relación del cobro a la Gerencia Regional Factoring que debe efectuarlo, así como a la Gerencia Cobranzas Factoring para su control y Cobranzas continúa con el procedimiento.

2.- Recibe la correspondencia de acuerdo al punto anterior.

3.- Verifica en la relación de los documentos a vencer, le correspondan.

4.- Procede a recordar a los clientes los documentos próximos a vencer y sus fechas de vencimiento.

Nota : La gerencia Cobranzas Factoring debe mantener al tanto a las Regionales Factoring de los documentos pendientes de recuperar así como de los próximos a vencer.

5.- Efectúa el cobro de los documentos el día de su vencimiento a través del personal a su cargo y procede de acuerdo a lo siguiente :

A.- Si el cobro fue efectuado por alguna de las Gerencias Regionales Factoring:

**Cobranzas
Factoring o
Gerente Regional**

5.-

- Informa por fax a la Gerencia Cobranzas Factoring el importe de la cobranza, así como a la plaza que la emitió, en los casos que Gerencia sea necesario.

B.- Si el cobro fue efectuado por la Gerencia Cobranzas Factoring, Factoring continúa con el punto 7 de este procedimiento.

Recibe el reporte via teletax de las Gerencias Regionales Factoring por los cobros del día.

**Gerencia
Cobranzas
Factoring**

6.-

Entrega un reporte previo de la cobranza efectuada durante el día, a la Gerencia Tesorería Factoring.

7.-

Entrega el reporte definitivo de la cobranza del día, a la Gerencia Tesorería Factoring.

**Gerencia
Cobranzas
Factoring o
Regional
Factoring**

8.-

Efectua los asientos contables por la cobranza.

**Gerencia
Cobranzas
Factoring**

- 9.- Envía a la Gerencia Cobranzas Factoring copias de los asientos contables generados por la cobranza, así como sus pólizas.

**Gerencia
Cobranzas
Factoring**

- 10.- Recibe de las Gerencias Regionales Factoring, copias de los asientos contables, así como las pólizas que amparan la cobranza.
- 11.- Efectúa la baja de la cartera vigente por el importe de los documentos cobrados y notifica el cobro para su baja a la (s) regional (es) correspondiente (s).

**Gerencia
Cobranzas
Factoring**

- 12.- Entrega al área de contabilidad copia de los asientos contables y pólizas de ingresos.

OPERACION LINEA DE FACTORAJE PLAN PROVEEDORES

Ejecutivo Cuenta o
Promoción Factoring o
Gerente Regional

- 1 Recibe solicitud del cliente Factoring para operar Plan Proveedores.
- 2 Solicita al cliente con 24 horas de anticipación a la operación los siguientes datos:
 - Fecha de operación y vencimiento.
 - Nombre del Proveedor.
 - Número de contrarecibo Único e Importe.
- 3 Pacta con el cliente la tasa operación, registra en control interno y cierra operación.
- 4 Notifica al Ejecutivo Administración Cuenta, según corresponda.

Ejecutivo Administración
Cuenta

- 5 Recibe notificación punto anterior, para su control y administración.
- 6 Solicita disponibilidad de recursos al área de Tesorería, en base a la relación del "Control de Cartera Diaria" (definitivo), por los documentos a operar al día siguiente.
- 7 Procede de acuerdo a lo siguiente:
 - A.- Regionales
 - 1).- Si la operación se realiza en las oficinas Factoring Regional se continua con el procedimiento punto 9.
 - B.- Área metropolitana - Continua con el procedimiento.

Ejecutivo Administración
Cuenta

8 Recibe llamada del Subgerente Administrativo de la sucursal para la autorización de compra de documentos y le solicita le indique lo siguiente:

A.- Del proveedor o representante:

- Nombre
- Empresa que representa

B.- De los documentos a comprar:

- Número de contrarecibo

- Empresa Emisora
- Beneficiario
- Importe
- Fecha de operación
- Fecha de vencimiento
- Plazo

9 Verifica los datos proporcionados por el Subgerente Administrativo, Contador o Proveedor, según corresponda, contra los datos mencionados en el punto anterior.

A.- No está correcto:

Corrobora los datos proporcionados por éste.

B.- Si está correcto:

- Continúa con el trámite.

10 Procede de acuerdo a lo siguiente: (según sea el caso).

A.- Si la operación se realiza en las oficinas Regionales.

- Elabora ficha e indica al Proveedor que esta deberá ser cobrada en la Sucursal correspondiente.

- Envía copia de los documentos comprados a la Dirección Factoring Regional.

- Continúa con el procedimiento punto 12.

B.- Si la operación se realiza en una Sucursal del área Metropolitana.

- Continúa con el procedimiento.

11 Autoriza al Subgerente Administrativo a que compre los documentos, proporcionándole los siguientes datos:

- Importe a liquidar al proveedor.
- Clave de operación.
- Nombre del ejecutivo que autoriza.

Ejecutivo Administración Cuenta

- 12 Indica al Subgerente Administrativo que bajo ningún motivo se deberán ejecutar pagos en efectivo, ni abonar o emitir cheques de caja a otro nombre que no sea el del proveedor.
- 13 Solicita al Subgerente Administrativo le envíe el mismo día los documentos comprados en la sucursal (en un caso).
- De aquellos documentos no cobrados después de tres días, de haberse pactado la operación, el proveedor deberá acudir con el cliente para que éste le expida un nuevo contrarecibo.
- 14 Realiza corte de operaciones del día, determina el monto real operado y notifica tal situación a la Gerencia Tesorería Factoring y continúa con el procedimiento punto 17, según sea el caso.

Gerente Tesorería

- 15 Recibe notificación, punto anterior.
- 16 Administra los recursos que no fueron operados durante el día.

Ejecutivo Administración Cuenta
Factoring.

- 17 Procede de acuerdo a lo siguiente:
A.- Regionales
- El Ejecutivo Administración, labora "Ejercicio..." previo y lo turna al Ejecutivo Administración Cuenta.
B.- Metropolitana
- El Ejecutivo Administración Cuenta, continúa con el procedimiento.
- 18 Elabora "Ejercicio..." definitivo y turna al Funcionario Mesa de Control.

Funcionario Mesa de Control

19

Recibe "Ejercimiento...", verifica, registra y recaba firmas del Comité en el mismo y turna copias a Tesorería, junto con la Requisición de cheque; a Crédito y Cobranzas; a jurídico y a promoción para el expediente del cliente.

Ejecutivo Administración. Cuenta Factoring

20

Recibe al final del día, los documentos adquiridos en las sucursales el día anterior.

21

Verifica contra sus claves de autorización que la operación se haya efectuado correctamente y procede a lo siguiente:

A.- Si no está correcto, se comunica con el Subgerente Administrativo de la Sucursal correspondiente y efectúa las aclaraciones.

B.- Si está correcto, entrega los documentos a la Gerencia de Cobranzas Factoring para el control de la Cartera.

Gerencia Crédito

22

Recibe copia del "Ejercimiento" y archiva en el expediente del cliente.

Gerencia Cobranzas Factoring

23

Recibe documentos y procede de acuerdo al procedimiento "Operaciones de Cobro Factoraje".

Como se mostró en el ejemplo anterior, la solicitud de línea de Factoraje tiene una serie de revisiones y estudios, debido a que cada institución requiere tener la seguridad de recuperar el crédito cedido.

La mayoría de los prospectos no conocen la mecánica administrativa para la aprobación de una línea de factoraje; cabe aclarar que cada Institución Bancaria o Financiera, difiere en sus procedimientos y políticas.

La finalidad de esto, es dar una visión al lector lo que se requiere para obtener dicho crédito, jugando también de cierta manera el tiempo (dependiendo de la modalidad solicitada).

En resumen, FACTORAJE " es un servicio especializado de crédito y cobranza que permite a la Empresa mejorar su administración, sus recursos y su productividad, por medio de la recuperación de la cartera, la eliminación de riesgos en las ventas a crédito y la disposición de recursos en forma instantánea ".

CONCLUSIONES

Una característica muy importante para la mayoría de las empresas es la no adquisición de pasivos, el Factoraje es la forma más sana de obtener capital de trabajo, porque es una recuperación anticipada de sus cuentas por cobrar; financieramente la empresa muestra una estructura más sana y da mayor rotación a sus activos monetarios afectados por la inflación.

El Factoraje Financiero es una herramienta dirigida a la pequeña y mediana empresa, que difícilmente tiene acceso a los créditos que la Banca otorga, tiene los atributos necesarios para convertirse en un instrumento de cambio económico, debido a su inherente potencial de canalizar recursos financieros a éstas empresas.

Respecto a los costos se tiene la imagen de que el financiamiento de Cuentas por Cobrar, es un servicio bastante oneroso, la realidad nos demuestra que este financiamiento tiene un costo adicional el cual debe ser fijado en función directa del monto de crédito autorizado y el número de clientes en garantía, el costo del servicio se incrementa en una forma razonable. Lo impactante se refleja en la forma de operar de cada Institución Nacional de Crédito.

Es deseable que las Instituciones Nacionales de Crédito analicen y encuentren su segmento de mercado idóneo para el financiamiento de Cuentas por Cobrar, lo que redundaría en una gran competencia, brindando un servicio eficiente, oportuno y atractivo.

Naturalmente el usuario deberá evaluar las condiciones del financiamiento que le ofrezca y aceptar el más conveniente a sus intereses.

BIBLIOGRAFIA

CODIGO DE COMERCIO, Colección Porrúa. 57a. edición, editorial Porrúa, México, 1992.

CODIGO CIVIL, Colección Porrúa. 61a. edición, Editorial Porrúa, México, 1992.

LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO, Colección Porrúa, 57a. edición, editorial Porrúa, México, 1992.

LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO, Colección Porrúa. 39a. edición, Editorial Porrúa. México, 1992.

Borja Martínez Francisco. El Nuevo Sistema Financiero Mexicano., 1a. edición, editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1991.

Perdomo Moreno A. Administración Financiera del Capital de Trabajo., 1a. edición, editorial ECASA, México, 1993.

Dávalos Mejía Carlos F. Titulos y Contratos de Crédito. Quiebras. Tomo II. Derecho Bancario y Contratos de Crédito., 2a. edición, editorial HARLA, México, 1992.

Moreno Fernández Joaquín. Las Finanzas en la Empresa, 3a. edición, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., México, 1983.

Steven E. Bolten. Administración Financiera, editorial LIMUSA, México, 1983.

Royce Diener. Financiamiento de Empresas en Desarrollo, editorial, DIANA, México, 1992.

Bauche Garcíadiego Mario. Operaciones Bancarias, México, 1985.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, Publicado el día 22 de marzo de 1993.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, Publicado el día 29 de Marzo de 1993.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, Publicado el día 15 de julio de 1993.

FACTORING INVERMEXICO, S.A. DE C.V. Organización Auxiliar del Crédito.

FACTORAJE BANCOMER, S.A. DE C.V.. Organización Auxiliar del Crédito.

ALTO NIVEL, No. 44, Abril 1992, Revista Mensual, Grupo Editorial Zuma, S.A. de C.V.

EXPANSION, No.450,Publicación quincenal, Octubre 1,1986.

ALTO NIVEL. No. 48, Agosto, 1992, Revista Mensual, Grupo Editorial Zuma, S.A. de C.V.