

70  
29



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION**

**"EL FACTORAJE FINANCIERO COMO MEDIO DE  
FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS  
MEXICANA"**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

**PRESENTAN**

**JIMENA HUICI GARCIA  
RAQUEL GEORGINA SANCHEZ LAMPON**

**ASESOR DEL SEMINARIO**

**L.A. ALFREDO DIAZ MATA**



**MEXICO, D.F.**

**1997**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

## AGRADECIMIENTOS A:

A LA UNAM Y A LA FACULTAD,  
POR SEMBRAR EL ESPÍRITU DE SUPERACIÓN  
Y ESTUDIO CONSTANTE  
POR UNA FORMACIÓN PROFESIONAL  
COMO NINGUNA OTRA  
Y POR DARNOS LA OPORTUNIDAD DE REALIZAR  
NUESTRA META MÁS ANHELADA.

A NUESTRA FE,

QUE MANTUVO NUESTRO ESPÍRITU EN LUCHA  
HASTA ALCANZAR EL TÉRMINO DE ESTE PROYECTO.  
A ESA FE QUE HA CONSTITUIDO NUESTRA FUERZA  
PARA SEGUIR ADELANTE.  
A ESA FE QUE DESEAMOS NO NOS ABANDONE  
PARA SER CADA DÍA MEJORES.

A NUESTRO ASESOR LIC. ALFREDO DÍAZ MATA,

POR SU AYUDA CONSTANTE, PACIENCIA Y SUPERVISIÓN EN ESTE TRABAJO

AL C.P. SERGIO VEGA DE LA TORRE,

POR SU AYUDA, SU TIEMPO Y MOTIVACIÓN,  
EN LOS MOMENTOS MÁS DIFÍCILES DE LA INVESTIGACIÓN

A LA AMEFAC,

POR EL MATERIAL PROPORCIONADO,  
POR SU CONFIANZA DEPOSITADA EN NOSOTRAS Y  
POR EL APOYO BRINDADO PARA EL TÉRMINO DE ESTA OBRA

JIMENA HUICI GARCÍA  
Y  
RAQUEL GEORGINA SÁNCHEZ LAMPÓN

**DOY GRACIAS :**

**A DIOS:**

**PORQUE SE QUE SIEMPRE ESTAS JUNTO A MI, PORQUE CUANTO SOY,  
CUANTO PUEDO Y CUANTO RECIBO, ES GRACIAS A TI,  
PORQUE A TRAVÉS DE MI FE ,TU GUÍAS MI CAMINO DÍA CON DÍA HACIA  
LA VERDAD, AMOR, ÉXITO Y SUPERACIÓN CONSTANTE,  
GRACIAS POR DARNÉ VIDA Y ASÍ CONCLUIR ESTE PROYECTO.**

**ESTA OBRA SE LA DEDICO ESPECIALMENTE:**

**A MI MADRE:**

**POR HABERME DADO LO MAS BELLO..... LA VIDA,  
GRACIAS PORQUE SIEMPRE TE HAS PREOCUPADO POR MI BIENESTAR  
A PESAR DE TODOS LOS OBSTACULOS, Y CON TU EJEMPLO DIARIO  
DE SUPERACIÓN ME ALIENTAS SIEMPRE A SEGUIR ADELANTE,  
ERES LO MAS VALIOSO EN MI VIDA.**

**A MI HERMANO:**

**PORQUE A PESAR DE LA DISTANCIA  
SIEMPRE HAS ESTADO A MI LADO,  
POR TODO TU APOYO Y COMPRENSIÓN,  
PORQUE CREÍSTE EN MI Y ME IMPULSASTE A  
SEGUIR ADELANTE.**

**AL LIC. PATRICIO PATIÑO ARIAS:**

**POR BRINDARME PALABRAS DE ALIENTO EN  
LOS MOMENTOS MÁS DIFÍCILES,  
POR SER UN DIGNO EJEMPLO A SEGUIR,  
POR SER UNA PERSONA TAN ESPECIAL PARA MI,  
POR AYUDARME HA ALCANZAR LAS METAS  
MÁS IMPORTANTES DE MI VIDA Y  
POR SU PACIENCIA Y BONDAD.**

**AL ING. JORGE CEBREROS:**

**POR CONTAR CON SU AMISTAD Y RESPALDO,  
PORQUE TUVO CONFIANZA EN QUE LOGRARÍA  
ESTE ÉXITO A PESAR DE LAS BARRERAS  
QUE SE ME PRESENTARON.**

**A TODOS MIS AMIGOS:**

**POR CONTRIBUIR DE ALGUNA FORMA  
A LA CONCLUSIÓN DE ESTE TRABAJO,  
POR MOTIVARME DÍA CON DÍA  
Y POR LO MÁS IMPORTANTE  
QUE ME HAN BRINDADO ....SU AMISTAD.**

**RAQUEL GEORGINA**

**DOY GRACIAS :**

**A DIOS:**  
POR TODAS SUS BENDICIONES Y DARMÉ  
LA OPORTUNIDAD DE CUMPLIR UNA  
META TAN DESEADA.

**A MIS ABUELOS:**  
POR SER PARTE ESENCIAL DE MI VIDA  
Y ESTAR A MI LADO COMO SE QUE LO  
ESTÁN AHORA.

**A MIS PADRES:**  
POR CREER EN MÍ,  
Y DARMÉ EL AMOR Y CARIÑO  
QUE ME HICIERON LLEGAR HASTA AQUÍ.

**A MI ESPOSO:**  
POR TU EJEMPLO DE SUPERACIÓN,  
POR TU APOYO INCONDICIONAL  
Y AMOR INFINITO.

**A MIS HERMANAS:**  
PORQUE NO QUIERO SER UN EJEMPLO  
PARA USTEDES, SINO UNA MOTIVACIÓN  
PARA LOGRAR EL ÉXITO.

**A MI TÍA DELFY:**  
POR TUS CUIDADOS Y TU AMOR DE MADRE  
QUE SIEMPRE SERÁ CORRESPONDIDO.

**A SINA:**  
POR COMPRENDERME, ESTAR CONMIGO Y  
DEMOSTRARME TU AMISTAD MÁS QUE NUNCA.

**JIMENA**

**EL FACTORAJE FINANCIERO COMO MEDIO DE FINANCIAMIENTO PARA LAS  
EMPRESAS MEXICANAS**

**INDICE**

<b><i>Introducción</i></b>	<b>3</b>
<b><i>1. Fuentes de financiamiento</i></b>	<b>6</b>
1.1. Fuentes internas	8
1.2. Fuentes externas	11
<b><i>2. Generalidades del factoraje</i></b>	<b>22</b>
2.1. Antecedentes	22
2.2. Definición y concepto	27
2.3. Las cuentas por cobrar	28
2.3.1. Importancia	28
2.3.2. Clasificación	30
2.4. Marco regulatorio	32
<b><i>3. Modalidades y servicios complementarios</i></b>	<b>49</b>
3.1. Modalidades o técnicas del factoraje	49
3.2. Servicios complementarios	57
<b><i>4. Formalización contractual y operación de los factorajes</i></b>	<b>61</b>
4.1. Administración y operación de una empresa solicitante del factoraje financiero	61
4.2. Ventajas	68
4.2.1. De orden económico-financiero	68
4.2.2. De orden administrativo	69
4.3. Administración y operación de una empresa de factoraje	70
4.3.1. Administración general del factoraje	71
4.3.2. Integración del expediente	76
4.3.3. Administración de riesgos	80
4.3.4. Administración de la cobranza	83
4.3.5. Diagramas de flujo para la operación del factoraje	86
<b><i>5. Perspectivas y oportunidades del factoraje en México</i></b>	<b>93</b>
5.1. Fortalezas y debilidades	97
5.2. Oportunidades	99
5.2.1. Nichos de mercado	100
5.2.2. Selección de riesgos	103
<b><i>6. Conclusiones</i></b>	<b>105</b>
<b><i>7. Anexos</i></b>	<b>109</b>

<b>7.1. Formatos para la cesión de derechos de crédito</b>	<b>109</b>
7.1.1. Forma 1	109
7.1.2. Forma 2	110
7.1.3. Forma 3	111
7.1.4. Forma 4	112
7.1.5. Forma 5	113
7.1.6. Forma 6	114
7.1.7. Forma 7	119
<b>7.2. Directorio de empresas de factoraje en México</b>	<b>123</b>
<b>7.3. Documentación requerida para la solicitud de financiamiento</b>	<b>124</b>
7.3.1. Forma "A"	125
7.3.2. Forma "B"	127
7.3.3. Forma "C"	129
7.3.4. Forma "D"	130
<b>7.4. Bibliografía</b>	<b>133</b>

## **Introducción**

El factoraje financiero es una actividad que consiste en la adquisición y la compra de derechos de cobro y en la administración de los mismos, es decir, es un contrato bajo el cual una empresa, compra las cuentas por cobrar del solicitante, asumiendo o no el riesgo del cobro y permitiendo a las empresas contar con el respaldo suficiente para seguir operando.

El financiamiento de su producción se da de manera inmediata y los problemas de administración en cuestión de cobro pasan a segundo grado. El factoraje se ha desarrollado en gran medida para satisfacer las necesidades de las empresas productoras de bienes y servicios, complementando las posibilidades o alternativas de financiamiento y proporcionándoles liquidez a corto plazo. Este tipo de financiamiento permite dar una gran agilidad a los negocios y evita que haya contradicciones en los planes de desarrollo de las empresas.

Las empresas de factoraje proporcionan apoyo al cliente en cuanto a dificultades legales, personales y de operación, que algunas veces ocasionan una gran cantidad de gastos.

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

Para que estas operaciones se lleven a cabo el empresario tiene que hacer una cesión de dominio por medio de un contrato. Los términos legales de tal operación se denominan: a) cedente, el empresario, b) cliente, los clientes que deben pagar y c) factor, la empresa que se dedicará a realizar los cobros.

**Al contrato de cesión se anexará la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, como pueden ser, facturas, contrarecibos, notas de remisión, notas de embarque, entre otras.**

Como se podrá advertir, este sistema que ha entrado ya en forma contundente dentro de las operaciones mercantiles en nuestro país, representa un rápido procedimiento para obtener el financiamiento necesario y darle a la empresa los recursos que necesita en muchas ocasiones para seguir operando con eficiencia.

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

El factoraje representa una especialidad financiera y mercantil con gran variedad de facetas y posibilidades aún no desarrolladas, algunos empresarios no conocen suficientemente bien este servicio y es escaso el material en español de reciente publicación en México. Esta es la razón principal que despertó nuestro interés para difundir y explicar algunos términos y criterios generales, así como el mecanismo administrativo que se da en la práctica para que una empresa pueda solicitar este instrumento financiero y de la empresa que lo ofrece.

Consideramos que como Licenciados en Administración es nuestra obligación conocer este tipo de financiamiento, ya que en la actualidad la mayoría de las empresas presentan un alto porcentaje de cartera vencida y una necesidad inminente de obtener liquidez a corto plazo.

Además se lograría combatir el desconocimiento de la cultura financiera principalmente en las pequeñas y medianas empresas, siendo ésta la causa por la cual en repetidas ocasiones no logran crecer y realizar operaciones de internacionalización.

Para responder a los retos y aprovechar las oportunidades provenientes de la apertura financiera, se requiere elevar la eficiencia de las empresas a niveles internacionales, esto demanda un esfuerzo por parte de cada uno de sus integrantes para incrementar su productividad individual, y por consiguiente el de la empresa a la que pertenece.

En el primer capítulo damos un panorama general de los tipos de financiamiento que existen en nuestro sistema financiero mexicano, ubicando al factoraje dentro de las fuentes externas, siendo una opción de liquidez; así podremos conocer algunas otras fuentes de financiamiento para tomar la mejor decisión dependiendo de las necesidades y recursos de la empresa.

En el segundo capítulo nos enfocamos a estudiar y conocer la regulación del factoraje financiero en México, dándole importancia a las cuentas por cobrar ya que representan el instrumento indispensable para la adquisición del servicio de factoraje.

En el tercer capítulo hablamos de los tipos de factoraje financiero que se dan, dependiendo de las necesidades de servicio, así como, los riesgos de recuperación para la empresa otorgante. También damos a conocer los servicios en general que prestan las empresas de factoraje. El capítulo cuarto es el más importante de la investigación, ya que analizamos el panorama real del proceso que debe seguir una empresa que solicita el servicio de factoraje y de los criterios que considera la empresa que lo otorga.

Además de los requisitos y documentación necesaria para otorgar el financiamiento. Nos pareció importante ilustrar con flujogramas el proceso de cada tipo de factoraje que ayudan a visualizar de la mejor manera su operación.

Para finalizar concluimos esta investigación haciendo referencia a los problemas y perspectivas del factoraje financiero.

## **1. Fuentes de financiamiento**

El financiamiento para cualquier persona física o moral consiste en obtener los fondos necesarios, en las más favorables condiciones o, en otras palabras, mantener el negocio abastecido de recursos suficientes para lograr sus metas, y poder emprender una actividad, ampliar una industria o mejorar la producción tratando de obtener una mayor utilidad. Para las empresas, la función de financiamiento es la efectiva utilización de los recursos en las actividades redituables del negocio, es por ello, que actualmente se debe manejar con sumo cuidado la planeación financiera de un negocio, para evitar que la falta de recursos monetarios detenga el sano crecimiento de la empresa.

Al referirnos en este capítulo a las fuentes de financiamiento, tendremos que hablar de aquellas actividades que ocurren normalmente en las empresas y que generan un beneficio que debe compensar y sobrepasar el costo de la inversión. Los detalles de la función de las empresas pueden ser diferentes, pero las características fundamentales o importantes del trabajo a realizar son universales por naturaleza.

El objetivo de las empresas es buscar la mayor utilidad de sus inversiones, ya que éstas tendrán que generar en primer lugar el beneficio para mantener su valor presente; y en segundo lugar, el beneficio propio de la inversión.

Las formas en que se organizan las empresas para llevar a cabo la función de financiamiento varían, según el tamaño de las empresas en algunos casos las decisiones finales en asuntos de carácter financiero en las entidades grandes suelen ser tomadas por el Consejo de Administración, y en otros como en empresas medianas esta responsabilidad generalmente es desempeñada por un tesorero o un contralor, o por ambos, mismos que pueden estar bajo la supervisión de un director de finanzas, al cual informan de sus actuaciones, y así contribuyen a que se adopten decisiones acertadas, y por último, en las entidades muy pequeñas el jefe de la empresa asume

directamente toda la responsabilidad para la puesta en mercado de la producción, el financiamiento y aún otras funciones.

Por lo tanto, consideramos que *las fuentes de financiamiento son aquellas que dotan de recursos económicos a las empresas para optimizar el rendimiento de éstas*, se clasifican en internas y externas, como los mostramos en el siguiente cuadro:

1.1 Internas	1.2 Externas
1.1.1 Utilidades reinvertidas a) Utilidades retenidas b) Depreciaciones y amortizaciones	1.2.1 Crédito comercial a) Proveedores de bienes y servicios
1.1.2 Incrementos de pasivos acumulados a) Por intereses y dividendos b) Por sueldos y salarios c) Por rentas y servicios públicos d) Por impuestos e) Por pensiones y primas de antigüedad	1.2.2 Crédito bancario a) Descuento de documentos b) Préstamos directos c) Préstamos prendarios d) Créditos de habilitación o avío e) Créditos refaccionarios f) Préstamos hipotecarios g) Factoraje
	1.2.3 Crédito particular a) Créditos de accionistas, empresas afiliadas y amigos
	1.2.4 Crédito bursátil a) Papel comercial b) Emisión de obligaciones i. Quirografarias ii. Hipotecarias iii. Convertibles c) Emisión de obligaciones subordinadas d) Aceptaciones bancarias e) Certificados de participación f) Pagaré financieros
	1.2.5 Financiamiento de capital a) Aportaciones al capital
	1.2.6 Arrendamiento a) De operación b) Financiero

Figura 1

Así mismo, las fuentes de financiamiento pueden llevarse a cabo a corto plazo, cuando se contratan o adquieren en un periodo máximo de un año y a largo plazo cuando la obligación que se adquiere es de 1 año en adelante.

### **1.1. Fuentes internas**

El financiamiento interno son los "recursos obtenidos de la propia empresa".<sup>1</sup>

#### **1.1.1 Utilidades Reinvertidas**

Son aquellas utilidades generadas y no distribuidas entre los accionistas y que son destinadas para la operación de la misma empresa.<sup>2</sup>

##### **a) Utilidades retenidas**

Las utilidades retenidas representan un aumento a los derechos que tienen los accionistas sobre los activos de la empresa, evitando así la salida de recursos monetarios, por esto se considera como una fuente de financiamiento interna a corto plazo.<sup>3</sup>

##### **b) Depreciaciones y amortizaciones**

Son operaciones, que a través del tiempo permiten a la empresa recuperar el costo de la inversión, ya que, las provisiones para depreciaciones o amortizaciones se aplican directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo las utilidades y por consecuencia no existe la salida de

---

<sup>1</sup>PERDOMO Moreno, A. Administración financiera del capital de trabajo, México, Ecasa, 1993, p.193

<sup>2</sup> Op. Cit., p.192

<sup>3</sup> Idem p.192

recursos monetarios al pagar menos impuestos y dividendos, esta fuente de financiamiento se considera intema y a corto plazo.<sup>4</sup>

### 1.1.2. Incrementos de pasivos acumulados

Es un crédito de naturaleza contable, ya que nace de la teoría de las acumulaciones, que ubica los costos en el tiempo en que la empresa recibe los servicios, aun cuando pueda pagarlos con posterioridad; así el costo incurrido-devengado por los servicios recibidos en un mes se lleva a resultados o a la producción en proceso de ese mes, y de esta manera se va acumulando el pasivo como un crédito recibido de los prestadores de servicios, aun cuando ellos lo tengan ya detectado y contabilizado, o aun cuando ignoren su importe.<sup>5</sup>

#### a) Por intereses y dividendos

Son aquellos pasivos acumulados por intereses y dividendos cuando se han devengado y decretado, que no tienen un costo financiero adicional que deba cubrirse cuando se liquiden.<sup>6</sup>

#### b) Por sueldos y salarios

Los sueldos y los salarios son retribuciones que debe pagar la empresa a sus trabajadores en virtud de un contrato de trabajo, representando un costo que deberá reconocerse contablemente, cuando la empresa paga a sus empleados sobre una base semanal, quincenal o mensual, al finalizar el balance mostrará pasivos acumulados por pagar; es decir, son pasivos no vencidos acumulados por pagar aún exigibles.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup> Idem p. 190

<sup>5</sup> Idem, p.192

<sup>6</sup> Idem, p.192

<sup>7</sup> DEL RIO González, Cristóbal. Costos para administradores y directivos, México, Ecasa, 1993, p.37

c) Por rentas y servicios públicos

El concepto de renta se considera como un pasivo acumulado, cuando en el contrato respectivo se estipule que el pago se hará al vencimiento del uso del bien o servicio y puede ser a corto y largo plazo. El concepto de servicios públicos, son aquellos beneficios recibidos y que se acumulan para su pago hasta la presentación de las facturas o recibos del prestador de servicios tales como: agua, luz, teléfono, gas, entre otros.<sup>9</sup>

d) Por impuestos

Son los impuestos que las leyes establecen el pago con posterioridad a la fecha en que nace el crédito fiscal como son: los impuestos sobre producción, las utilidades, las cuotas del Seguro Social, la participación de utilidades, las retenciones sobre honorarios, entre otros.<sup>9</sup>

e) Por pensiones y primas de antigüedad

Las acumulaciones de pensiones y primas de antigüedad, son pasivos a largo plazo, se devengan cotidianamente con la prestación de los servicios de los trabajadores, y permiten a la empresa utilizar en sus operaciones los respectivos recursos sin ningún costo explícito o bien, constituir un fondo de inversión en fideicomisos para que, a través de los beneficios obtenidos de la inversión, se minimicen los cargos futuros a costos por conceptos de aportaciones adicionales, para el mismo fondo de pensiones y primas de antigüedad.<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Op. cit.

<sup>9</sup> PERDOMO Moreno, A. *Administración financiera del capital de trabajo*, México, Ecasa, 1993, p193

<sup>10</sup> Op. cit.

## **1.2. Fuentes externas**

Las fuentes externas representan un medio esencial para aquellas empresas cuya necesidad básica es la obtención de liquidez inmediata, y así poder enfrentar sus obligaciones y necesidades que surgen y que por alguna razón les impide subsanar mediante recursos propios, es decir, son los "recursos obtenidos de terceros con y sin garantía del crédito".<sup>11</sup>

Uno de los instrumentos principales en este financiamiento es el crédito, el cual consiste en obtener un bien (dinero) con la promesa de que al tiempo pactado será devuelto más el pago por su uso (intereses).

Los elementos del crédito son:

- A) La existencia de ciertos bienes.
- B) La transferencia de ellos o de su disposición jurídica, de su titular a otra persona, quien los disfrutará.
- C) El plazo o duración de tiempo en que se usarán esos bienes.
- D) La obligación de restitución de los mismos.
- E) Y generalmente, una contraprestación por el uso de dichos bienes denominada interés.

El crédito como servicio es prestado fundamentalmente por las instituciones de crédito, cuya función es ser intermediarios, centralizando los capitales dispersos y asignándolos en operaciones de crédito en favor de quienes lo solicitan para poder producir, o en otras palabras como lo señala Borja Martínez: "Es la adecuada transferencia de recursos entre unidades superavitarias y deficitarias".<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Idem

<sup>12</sup> BORJA Martínez, Francisco. Régimen jurídico de la banca. La constitución mexicana: rectoría del estado y economía mixta. México, Porrúa, 1984.

Quando el crédito es prestado por instituciones de crédito, se da la intermediación bancaria la cual se define: "Como la captación de recursos del público en el mercado nacional y su colocación rentable en el público, mediante la realización habitual, por cuenta propia o ajena de actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal, y en su caso accesorios financieros de los recursos captados".<sup>13</sup>

Esta intermediación bancaria, la desarrollan las instituciones de crédito en general, a través de dos clases de operaciones que pueden ser activas y pasivas:

- A) En las operaciones activas el intermediario da salida a los capitales con los que ya cuenta, hacia empresas o personas físicas que los requieren.
- B) Por las pasivas coleccion esos capitales y los concentran en sus arcas, o en otras palabras, el banco se convierte en deudor de su cliente.

"Las instituciones de crédito ocupan un lugar de significativa reelevancia, ya que, al intermediar mediante la celebración de operaciones activas y pasivas realizadas por cuenta propia, tienen amplias posibilidades para onortar la transferencia de recursos hacia los diversos sectores económicos, influyendo así de manera importante en el desarrollo de los mismos y en la participación relativa que alcancen en el crecimiento de la economía en su conjunto".<sup>14</sup>

Ahora bien, las operaciones de crédito no son necesariamente operaciones bancarias, ya que, cualquiera puede participar de manera no profesional en operaciones de crédito; "Se llaman operaciones de crédito a aquellos contratos por efecto de los cuales, una parte da a la otra la propiedad de una suma de dinero o ejecuta prestaciones en favor de la contraparte, que indirectamente implican un desembolso de dinero por un determinado tiempo con obligación de

---

<sup>13</sup> Ley reglamentaria de servicio público de banca y crédito, art.82

<sup>14</sup> BORJA Martínez, Francisco. Régimen jurídico de la banca, La constitución mexicana: crestería del estado y economía mixta, México, Porrúa, 1994

restitución del equivalente, a término diferido, a cargo de la otra parte, y siempre, con una contraprestación".<sup>15</sup>

Podemos concluir que estas operaciones de crédito, generalmente reciben el nombre de operaciones o contratos bancarios, ya sea porque el objeto del contrato en sí sólo puede ser realizado por un banco, o porque una de las partes contratantes sea banco. No obstante, existen contratos bancarios, que tienen una correspondencia con contratos comunes, como es el caso del contrato de crédito con garantía hipotecaria o el depósito, y contratos bancarios que pueden desarrollarse entre sujetos, en los cuales ninguna de las partes sea necesariamente un banco; así sucede con la apertura de crédito, con el anticipo sobre inventarios y con la cuenta corriente.

#### *1.2.1 Crédito comercial*

Lo podemos definir como, los recursos que puede obtener la empresa por medio de terceras personas sin necesidad de utilizar sus activos como garantía del crédito.<sup>16</sup>

##### *a) Proveedores de bienes y servicios*

Es aquel crédito que proporcionan los negocios sin ninguna garantía y esta representado por las compras de bienes y servicios que realiza la empresa en el curso normal de las operaciones tales como: materias primas, materiales de consumo, refacciones, servicios de maquila, fletes, entre otros, siendo generalmente una fuente de financiamiento a corto plazo.

---

\* MESSINEO, Francisco (Tr. de Santiago Sentis), Manual de derecho civil y comercial, Buenos Aires Arg. E.J.E.A. 1984

\* PERDOMO Moreno, A. Administración financiera del capital de trabajo, México, Ecasa, 1993, p.138

### 1.2.2 Crédito bancario

Es aquel que otorga directamente el banco a la empresa, normalmente, a través de una línea de crédito aprobada por los comités respectivos, y además de ser una fuente de financiamiento es una de las formas más generalizadas del crédito que practican las instituciones de crédito y ofrece varias alternativas dependiendo de las necesidades de la empresa y su fin.

#### a) Descuentos de documentos

Es una operación de crédito por medio de la cual, las instituciones de crédito adquieren en propiedad letras de cambio o pagares no vencidos, de cuyo valor se descuentan los intereses correspondientes entre la fecha en que se reciben y la de su vencimiento, son operaciones que se realizan a corto plazo.<sup>17</sup>

#### b) Prestamos directos

El préstamo directo puede considerarse como la operación clásica del crédito bancario a corto plazo, ya que, para su otorgamiento no se exige más garantía que la que ofrece el sujeto de crédito como persona, de acuerdo con sus cualidades de buena solvencia moral y económica; por ende, estas operaciones suelen llamarse dentro del vocablo bancario "créditos quirografarios".

#### c) Prestamos prendarios

Es el crédito, que para su otorgamiento exige garantía real de bienes muebles, se documenta mediante un pagare debidamente requisitado, y en algunos casos, por medio de contratos convencionales cuando existen circunstancias especiales que lo requieran por ejemplo cuando el sujeto de crédito es de dudosa solvencia económica y garantías; siendo este tipo de crédito a corto plazo.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Op. Cit. p.202

<sup>18</sup> Idem p.198

#### **d) Créditos de habilitación o avío**

El crédito de habilitación o avío es un préstamo a largo plazo, es otorgado generalmente en un periodo de dos a cinco años y tiene definido el destino en que debe emplearse, así como la forma de su garantía. Por el carácter de crédito condicionado opera invariablemente mediante la celebración de un contrato, por lo que el artículo 321 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito establece que: "En virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en adquisición de las materias primas y materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa". El artículo 322 de la misma Ley agrega que "Los créditos de habilitación o avío estarán garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque estos sean futuros o pendientes".

#### **e) Créditos refaccionarios**

El crédito refaccionario a semejanza del de habilitación o avío es un préstamo a largo plazo generalmente de 5 a 15 años; son créditos cuyo fin se estipula mediante el clausurado de un contrato, usualmente es para inversiones de activo fijo, como se menciona en el artículo 323 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito que dice: "En virtud del contrato de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abanos, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes, en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarios para el fomento de la empresa del acreditado.

También podrá pactarse en el contrato del crédito refaccionario, que parte del importe del crédito se destine a cubrir las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes que este use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato y asimismo parte de ese importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiere incurrido el

acreditado por gastos de explotación o por la compra de los bienes muebles o inmuebles, o de la ejecución de las obras que antes se mencionan, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato\*.

Este tipo de créditos quedan garantizados según lo establece el artículo 324 de la misma ley que dice: "Los créditos refaccionarios quedarán garantizados, simultánea o separadamente con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles y útiles, y con los frutos o productos futuros, pendientes o ya obtenidos, de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo".

f) Prestamos hipotecarios

Son aquellos créditos a largo plazo garantizados por bienes inmuebles como: terrenos y sus edificaciones, inmuebles incluyendo sus instalaciones o unidades industriales y los bienes muebles contenidos en ellas. El destino de estos préstamos es generalmente para la adquisición, construcción o ampliación de la empresa solicitante.<sup>19</sup>

g) Factoraje

"Herramienta de financiamiento a corto plazo, mediante el cual una empresa vende sus cuentas por cobrar a descuento a una institución financiera, denominada factor, para reducir sus ciclo de efectivo mediante la conversión de sus cuentas por cobrar en dinero"<sup>20</sup>

### 1.2.3 Crédito particular

Este crédito es aquel que no requiere de ningún tipo de formalidad más el que se establezca de común acuerdo entre la empresa y el prestamista, por lo regular es a corto plazo y sin garantía.

---

<sup>19</sup> Idem p.194

<sup>20</sup> PERDOMO Moreno, A. *Administración financiera del capital de trabajo*, México, Ecasa, 1993, p.149

**a) Créditos de accionistas, empresas afiliadas y amigos**

El crédito particular, es aquella fuente de financiamiento a corto o largo plazo que proviene de préstamos de accionistas, de personas o empresas afiliadas que generalmente forman una "holding".

**1.2.4 Crédito bursátil**

Esta fuente de financiamiento por medio del sistema bursátil, opera dentro de dos tipos de mercado de valores:

1. *Primario*, es el que proporciona recursos frescos, es decir, es el que se refiere al proceso de intermediación que toma lugar cuando se ofrecen públicamente los valores y el monto de la operación que ingresará a la empresa emisora como recursos frescos, aumentando el capital social en el caso de emisión de acciones ó incrementándose el pasivo en el caso de obligaciones, papel comercial, aceptaciones bancarias o certificados de participación y
2. *Secundario*, es al que acude diariamente el público para comprar o vender valores, y es el mas conocido.

**a) Papel comercial**

Son operaciones de crédito a corto plazo, y tienen por objeto cubrir las necesidades del capital de trabajo, por medio de las cuales las empresas que emiten este tipo de instrumento se allegan de recursos monetarios, colocándolos en una casa de bolsa y ofreciendo pagar a los posibles adquirentes una tasa de interés superior a los CETES, BONDES, entre otros, interés que viene a constituir el costo financiero del crédito para la empresa emisora. Además, las emisiones de papel comercial, usualmente no tienen garantía específica.

#### **b) Emisión de obligaciones**

Son títulos de crédito que representan una deuda pública contraída por una empresa a largo plazo para obtener recursos financieros a cambio de pagar intereses periódicos. Esta fuente de financiamiento puede usarse para incrementar el capital de trabajo adicional con carácter permanente o regular, así como para financiar inversiones permanentes adicionales requeridas para la expansión o desarrollo de la empresa, como son:

- A) Obligaciones quirografarias.- Son las emisiones de las obligaciones contraídas por la empresa, cuya característica principal es que están respaldadas únicamente por todos los bienes activos sin hipotecar y garantizadas por la solvencia económica y moral de la empresa que las emite.
- B) Obligaciones hipotecanas.- Son títulos nominativos de las obligaciones contraídas por la empresa que las emite y están respaldadas con garantía hipotecaria sobre los bienes de la empresa emisora.
- C) Obligaciones convertibles.- Los tenedores de estos títulos pueden convertirlos en acciones comunes o preferentes de la empresa emisora o sólo recibir la amortización de la deuda, este tipo de obligaciones tiene por objeto el convertir esa deuda en capital contable a través del apalancamiento, entendiéndose como la "habilidad de una empresa, para utilizar sus costos por intereses financieros, con el objeto de maximizar los efectos de los cambios en las utilidades de operación".<sup>21</sup>

#### **c) Obligaciones subordinadas**

Son títulos de crédito colectivos a cargo y emitidos por una institución de crédito, arrendadora financiera o empresa de factoraje financiero con autorización del Banco de México, cuya amortización se hará en proporción, después de cubrir todas las deudas de la sociedad y preferentes sólo en relación al pago a los accionistas o tenedores de certificados de aportación patrimonial de la misma institución.

---

<sup>21</sup> PERDOMO Moreno A. Elementos básicos de administración financiera, México, Ecasa, 1994, p. 132

d) Aceptaciones bancarias

Son letras de cambio nominativas emitidas por personas morales, siendo las instituciones de crédito quienes aceptan la responsabilidad de negociárlas entre inversionistas del mercado de dinero con base al monto que la institución autoriza, siempre y cuando existan soportes de una carta de crédito o sobre la garantía de bienes en depósito. Su propósito general es establecer un instrumento para financiar a la pequeña y mediana industria.<sup>22</sup>

e) Certificados de participación

Son títulos nominativos de crédito a largo plazo, que representan una participación sobre un conjunto de valores o bienes constituidos en fideicomiso y que por medio de una institución de crédito (fiduciaria) son emitidos a la casa de bolsa, quién realiza la oferta pública de los mismos y se convierte en representante legal de los tenedores, otorgando derechos sobre los productos que se obtengan de esos bienes o valores y entregando el importe de la oferta pública a la persona moral que los originó.<sup>23</sup>

f) Pagarés financieros

Son títulos de crédito documentados a través del pagaré emitidos por empresas de factoraje o arrendadoras financieras, destinados a circular en el mercado de valores, el monto de éstos es en relación con la capacidad de pago de la empresa que los emite, el pago de intereses es mensual o trimestral y se amortiza al vencimiento. La garantía puede ser quirografaria, avalada o fiduciaria con un plazo no menor de un año y pueden ser vinculados al Índice Nacional de Precios al Consumidor, para mantener el capital actualizado de acuerdo a la inflación.

---

<sup>22</sup> R.P. Ettinger y D.E. Golielo *Créditos y Sobranzas*, México, Ccsa. 1984, p.76

<sup>23</sup> Op. Cit, p.77

### **1.2.5. Financiamiento de capital**

Es el crédito originado por la participación monetaria de los socios o accionistas de la propia empresa, con el fin de incrementar su productividad o bien, cubrir necesidades específicas.

#### **a) Aportaciones al capital**

Las aportaciones al capital, son una fuente de financiamiento a largo plazo por medio de la cual las empresas adquieren recursos financieros aportados por los dueños o accionistas que invierten dinero a causa de la expectativa de rendimientos futuros.

### **1.2.6 Arrendamiento**

Es el financiamiento de inversiones en bienes de carácter permanente que pueden contratarse a corto y largo plazo, evitando la necesidad de comprometer fondos en el momento de adquirir el uso del bien, es decir, el arrendamiento es una operación por medio de la cual se obtiene el uso de activos fijos sin existir un desembolso fuerte de recursos monetarios, que lo convierte en una fuente de financiamiento que puede usarse para incrementar el capital de trabajo adicional con carácter permanente o regular, así como para financiar inversiones permanentes adicionales requeridas para la expansión o desarrollo de la empresa

#### **a) De operación**

Es aquel que se establece mediante un contrato a largo plazo, cuyas características principales, son el pago periódico de rentas generalmente por el uso del bien arrendado, en este tipo de operaciones no existe la transmisión de la propiedad y, únicamente se podrá cancelar el contrato por parte del arrendatario y mediante el pago de una pena convencional.

**b) Financiero**

En operaciones normales los contratos de arrendamiento financiero se firman a plazos largos, al final de los cuales la propiedad pasa al arrendatario en forma automática, o a través, de una opción cuyo precio es mas bien simbólico, es en el fondo una compraventa. El arrendador nunca tuvo la propiedad del bien arrendado, es decir, lo compro o construyo desde su origen bajo las especificaciones del arrendatario.

Por lo tanto, las fuentes de financiamiento constituyen recursos para el apoyo de las empresas, acudiendo éstas al sistema financiero mexicano. El crédito y el financiamiento dependen de la situación económica que se presente al otorgarlos.

## **2. Generalidades del factoraje**

Catalogado como una fuente de financiamiento a corto plazo, el factoraje generalmente se opera, a través de grupos o sociedades relacionadas con las instituciones de crédito existentes en México, o bien empresas independientes, es decir, consideramos que el factoraje es un servicio financiero orientado a satisfacer las necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo de las empresas mediante sus cuentas por cobrar, en el presente capítulo, nos enfocaremos a definir el factoraje financiero para tener un panorama más amplio y poder analizar la importancia que tienen las cuentas por cobrar, ya que representan el instrumento necesario para que exista el factoraje, y por último su normalidad que es lo fundamental para poder solicitar y ofrecer este servicio.

### **2.1. Antecedentes**

El antecedente más importante del factoraje, debemos situarlo en la figura del "Comission Agent" inglés del Siglo XV, que consistía en aquel comerciante que adquiría y vendía mercancías en nombre propio pero por cuenta ajena, desarrollando la función de un comisionista, a este comisionista se le denominaba: "Factor"<sup>1</sup>

Esta figura de intermediación comercial va desarrollándose poco a poco, adquiriendo gran importancia económica en el tráfico con las colonias y acumulando nuevas funciones respecto a la mera distribución, configurándose como un verdadero representante local del comerciante nacional.

---

<sup>1</sup> Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, Marco legal del factoraje financiero, Manual, México, 1995, p.1

**Aparecen como funciones propias de éste comerciante la información comercial, la relación con la clientela y la garantía de la solvencia de los compradores, así como la concesión de anticipos sobre mercancías.**

**El "factors act" de 1823, regula por primera vez la actividad ahora descrita otorgando además un derecho de garantía sobre las mercancías entregadas al factor por su principal.**

**En su evolución histórica, el factoraje fue iniciando un proceso de conversión de ser un Intermediario comercial a ser una Institución financiera; es decir, el factor desarrollaba funciones consideradas como típicas de donde destacan la información comercial, garantía de solvencia de los adquirentes y anticipos.**

**A finales del siglo XIX, una serie de cambios en el sistema económico americano tales como: cambios en el sistema de transporte, proteccionismo de la industria nacional y otros repercutieron negativamente en la actividad, contra el crecimiento del mercado interior norteamericano y de su producción nacional; trajo consigo la necesidad de valorar la solvencia de los compradores y la captación de capitales para financiar esa expansión. Ante ello, los factores se vieron en la necesidad de evolucionar de un estado de "Trade Factor" al de "Finance Factor", ello era posible gracias al conocimiento de los factores del mercado y la financiación del vendedor. Sin embargo por razones coyunturales la actividad de los factores se redujo al sector textil, donde tradicionalmente habían operado debido principalmente al hecho de que éste sector requería de un gran apoyo financiero y los Bancos por considerarlo de alto riesgo, no lo atendían.**

**De esta manera la actividad de los factores se vio reducida fundamentalmente por dos motivos:**

- 1. Por la desaparición legislativa de la posibilidad de constituir una garantía sobre la mercancía o los documentos cuando no hay posesión sobre ellas.**

- 2. Porque la asunción del riesgo del buen fin de una operación fue considerada como un seguro y dicha actividad estaba reservada a los aseguradores.**

En 1911, con la publicación del "Factor's act" del Estado de Nueva York que permitía la constitución de garantías sobre las mercancías en favor de los factores, comienza a renacer su actividad a través de la figura de la cesión de derechos optando unos y otros por el desarrollo de dos vertientes del "Factoring".

- a) *El New Style Factoring*, basado fundamentalmente en la función financiera
- b) *El Old Style Factoring*, que se sustenta principalmente en la prestación de los servicios típicos, tales como información comercial, garantía de solvencia, entre otros.

Esta segunda vertiente sería la que regresaría a Europa pasada la época de la guerra, teniendo así un extraordinario desarrollo, el cual se vio favorecido por la intervención de la Banca norteamericana en la Constitución y Operación de Sociedades de Factoring.

En nuestro país, el "Factoring" aparece en la década de los 60's; básicamente con la importación del modelo americano sustentado en el financiamiento de cuentas por cobrar sin tener una importancia significativa en el mercado sino hasta la segunda mitad de la década de los 80's, lo que llevó a las autoridades de dotarlo de un cuerpo normativo que respondiera a las exigencias de una actividad cada vez más recuada y dinámica.

La política monetaria, vinculada a las autoridades hacendarias y en especial al Banco de México establece aspectos de regulación en la emisión y circulación de la moneda, el crédito, las tasas de interés y el tipo de cambio, aspectos, que en su conjunto se consideran fundamentales para los procesos de estabilización y de crecimiento que la economía demanda. En consecuencia con lo anterior, y en base a las etapas de desarrollo que ha tenido nuestro sistema financiero, en lo que respecta al crédito y financiamiento se han presentado diversos procesos en nuestro país, destacando el más reciente de la siguiente manera:

- A) La economía nacional, ha sufrido a lo largo de su historia diversos y definitivos cambios tanto en su estructura como en su forma de operación y consecuentemente, en sus expectativas; el año de 1990 se considera una etapa importante para la economía de México se inicia la reprivatización de la banca mexicana, por lo que la participación del Estado se reduce sensiblemente, dejando de ser el principal impulsor directo de la actividad económica.
- B) Los procesos de desregulación, privatización y reducción del aparato estatal, reestructuración y modernización del aparato productivo, en conjunto con la amplia apertura, dieron lugar a que las diversas empresas nacionales se enfrentaran a una competencia, hasta ese momento desconocida, surgiendo un grave problema de subsistencia para las microempresas, ya que carecen de una mentalidad empresarial, el capital y la tecnología suficientes, y de una capacitación administrativa adecuada.
- C) De igual forma, el notable desarrollo (ocasionado en algunos aspectos por el acuerdo Trilateral de Libre Comercio) de los medios de comunicación, la posibilidad de consumir y demandar nuevos productos y servicios y el conocimiento y contacto permanente de patrones y sistemas de consumo de otras economías, impactó los hábitos y aspiraciones de consumo de la población.

En general, estos cambios estructurales con las adecuaciones legales que implicaron, después de la prolongada etapa proteccionista, obligaron a todos los participantes a buscar mejoras tecnológicas substanciales, observándose una incapacidad pronta de acoplamiento por la velocidad y magnitud de la ya mencionada apertura y las limitantes técnicas financieras, educativas y de actitud, propiciando la salida del mercado de muchas empresas y colocando en situación crítica a una gran parte de las que aún operan.

A manera de ejemplo, en ese proceso se afrontaron una serie de factores, entre los que destacan:

1. Pérdida parcial o total de nichos de mercado, por la competencia de productos extranjeros y la incapacidad imparcial o total a corto plazo o definitiva, de afrontar la competencia.

2. Reducción del tamaño de mercado derivado del creciente desempleo.
3. Disminución de la demanda real por la pérdida del poder adquisitivo del salario y la estructura de bajos salarios.
4. Incapacidad para penetrar a mercados externos, tanto por la falta de mecanismos de acceso de productos nacionales al exterior como por la crisis económica internacional que presenta obstáculos.
5. Falta de soportes estructurales que apoyen los cambios de la modernización dentro de las empresas como son:
  - i. El difícil acceso al crédito.
  - ii. La falta de orientación.
  - iii. El desconocimiento de información y.
  - iv. Apoyos en la comercialización, entre otros.

Este proceso unido a las características particulares del sector financiero sobre el que surge la privatización, estructuraciones y fusiones, trajo aparejado una redefinición de objetivos, metas y formas para el otorgamiento de apoyos crediticios, observándose como cambio trascendental la política de hacer más viable la obtención de crédito para el consumo, que para la obtención de crédito productivo.

De esta manera la política de selectividad, altos costos de apertura y elevadas tasas de interés, la magnitud de trámites, requisitos y tiempos de respuesta, dejaron fuera del mercado a solicitantes de muchas empresas que buscaban adecuarse a los cambios de una nueva realidad nacional, propiciándose un panorama de escasez del crédito productivo en detrimento de empresas y proyectos rentables.

El aspecto financiero y crediticio observado en un contexto global se calificó en principio, como detonador de las acciones encaminadas a satisfacer y enfrentar los propósitos de competencia, permanencia, penetración en el mercado generación de empleo y salarios remuneradores, superándose así conceptualmente la problemática. Sin embargo, aspectos operativos y de competencia encausaron a la banca comercial a brindar apoyo a otras actividades, no obstante que la banca de desarrollo operara mecanismos tendientes a aliviar parte de la problemática y que dentro del proceso de desregulación de los mercados financieros, las autoridades crearon y fortalecieron nuevas figuras de apoyo crediticio, conformándose un aparato de otorgamiento de crédito más versátil, eficaz y especializado. Dentro de este figuran las empresas de factoraje como organizaciones auxiliares del crédito.

## **2.2. Definición y concepto**

Primeramente, se van a analizar por orden de importancia el origen lingüístico, la terminología y el concepto del factoraje

En cuanto al origen lingüístico, el sustantivo simple factoraje proviene del término latino "factor" derivado del vocablo "facere" que es el hacedor, el que hace, fabrica o crea cualquier cosa; de esta misma raíz etimológica provienen los términos factoría (lugar donde se hacen cosas), factura (hechura o documento que contiene el origen, costo y características de una mercadería y amparando su propiedad que el factor otorga), facsimil o facsimile (hecho a semejanza), factible (lo que se puede hacer), facultad ( poder o derecho para hacer algo), entre otros. Por lo tanto la terminología del factoraje es la acción de hacer; es decir, es el conjunto de servicios profesionales de un factor o apoderado, refinándose a servicios profesionales en comprar y vender bienes en nombre y por cuenta de un poderdante o principal, a cambio de una comisión.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Manual, Banamex Factoraje S.A. de C.V., Mexico, 1992, p.7

Ahora podemos definir al factoraje como un convenio o contrato continuo bajo el cual una institución, denominada "factor" asume las funciones de otorgamiento de crédito y manejo de la cobranza de un cliente (cedente); el factor compra las cuentas por cobrar (cartera de clientes, facturas, listados, contrarrecibos) después de realizar un estudio de crédito al cedente, el cual debe notificar lo anterior a sus clientes para que el pago se haga al factor asumiendo éste, riesgos de insolvencia y morosidad, asimismo prestando servicios contables y administrativos remunerados en interés recíproco. El objetivo de esto es lograr liquidez y aumento del capital de trabajo. \*

### **2.3. Las cuentas por cobrar**

Desde el punto de vista etimológico, este apartado lo analizaremos ahora como una técnica de financiamiento, siendo preciso establecer primeramente el concepto e importancia de la cuenta por cobrar como fuente de financiamiento

#### **2.3.1. Importancia**

El origen histórico de la cuenta por cobrar, surge con las transacciones comerciales y se ha venido utilizando del mismo modo hasta nuestros días: a continuación describimos el movimiento de un proceso económico común.

El cliente hace llegar su pedido a la empresa por comunicación oral, escrita o telefónica, éste se turna al departamento de crédito y de ser aprobado, el almacén de productos terminados lo surte.

---

\* El término original en inglés, es el sustantivo simple Factoring. Los diccionarios españoles definen el factoraje como oficio, empleo o encargo del factor y no hay estricta necesidad de usar la voz extranjera factoring

La empresa conserva copia de la factura y contrarecibo, talón de embarque, remisión firmada por el deudor o cualquier otro documento que comprueba la entrega o envío de mercancías, es así como nace la cuenta por cobrar.

El sistema tiene sus ventajas, es simple y sobre todo señala el progreso realizado en una economía basada en el crédito, donde se generan en consecuencia derechos en favor de quién surte. Por lo tanto una cuenta por cobrar es considerada una deuda derivada de la prestación de un servicio o la entrega de mercancías previa solicitud del deudor, quien no ha dado ninguna aceptación formal por escrito; esta falta de reconocimiento formal es lo que distingue a la cuenta por cobrar del convenio de compra por letra de cambio o pagaré. Las cuentas abiertas a los clientes y los efectos a cobrar son etapas intermedias en el proceso de la conversión de mercancías en dinero constante.

Así, las cuentas por cobrar son definidas por algunos autores como sigue:

"Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles provenientes de ventas, servicios prestados, préstamos o anticipos otorgados, o cualquier otro concepto análogo no documentado con títulos de crédito".<sup>3</sup>

"En cualquier momento en que una empresa vende un producto a un cliente y acepta, en vez de un pago en efectivo, la promesa del cliente de pagar en una fecha futura, la empresa ha otorgado crédito del cliente y conserva a cambio una cuenta por cobrar".<sup>4</sup>

Consideramos entonces, que las cuentas por cobrar representan la base del crédito comercial sin garantía, ya que el factor utiliza esta circunstancia para ofrecer financiamiento, a través de la cesión de los derechos al cobro por los bienes o servicios a los compradores

---

<sup>3</sup> MORENO Fernández, Joaquín *Las finanzas en la empresa*, México, Mc Graw-Hill, 1993, p.25

<sup>4</sup> STEVENSON Richard, A. (Tr. Díaz Mata Alfredo) *Fundamentos de finanzas*, México, Mc Graw-Hill, 1993, p.335

Actualmente, la mayoría de las ventas que realizan las empresas se hacen a crédito, lo que trae como resultado que no existan entradas de efectivo inmediatas, sino la creación de cuentas por cobrar que, por el tiempo que existe entre la venta y el vencimiento de la cuenta, representan una inversión costosa y continua para las empresas. Es aquí cuando el factoraje es una solución, ya que este contrato favorece la liquidez de las empresas, transformando sus carteras de deudores en un activo líquido, que les permite reducir sus obligaciones, abonando a sus proveedores al contado y efectuando la reposición inmediata de sus inventarios de mercancías.

### 2.3.2. Clasificación

Dentro del estado de posición financiera de las empresas, en el activo circulante se registran bienes y derechos cuya realización generalmente es a corto plazo, uno de estos rubros lo integran las cuentas por cobrar no documentadas, las que se pueden clasificar de la siguiente manera:

Cuenta por cobrar abierta. - Corresponde a la venta de un bien o servicio en donde la constancia principal es la factura; sin embargo, también puede ser la nota de remisión firmada por el deudor, el contrarecibo, talón de embarque, entre otros, en donde se encuentran especificadas las características de la venta.<sup>5</sup>

Cuenta por cobrar condicionada. - Es aquella venta de un bien o servicio, representada por la firma de un contrato efectuado normalmente sobre bienes de precios altos, en el que además se pactan anticipos y accesorios como : intereses, gastos de administración, fletes y otros.

---

<sup>5</sup> R.P. Ettinger y D.E. Golielo Créditos y cobranzas, México, Ceca, 1994, p. 87

En el crédito a cuenta abierta, la empresa deposita en el cliente una confianza mucho mayor que en el crédito con garantías de documentos; ya que, desde el momento en que el acreedor pide al deudor que le acepte pagares o letras de cambio, es para asegurarse, por medio de los títulos, que cubra el adeudo de manera incondicional determinada suma de dinero en una fecha señalada. Independientemente de los documentos firmados por el cliente, como pueden ser el contrato, la nota de remisión, donde firma haber recibido los artículos o el documento que ampara el servicio que se le presta, está el título de crédito como garantía más en favor del acreedor.

El factoraje tiene un marcado sentido económico y financiero, esto se manifiesta en el financiamiento de las ventas, en cuanto que la empresa factorizada tiene la posibilidad de que sus ventas a crédito se conviertan en disponibilidades mediante el pago inmediato, una vez que la empresa de factoraje realiza un análisis de su situación crediticia y sea aprobada la línea de crédito. Es así, como el factoraje ofrece un financiamiento ágil inmediato y oportuno, directamente relacionado con el volumen de ventas de la empresa cedente. La fortaleza financiera de las empresas, sus proporciones de capital o cantidad de activos fijos que son limitantes comunes en otros financiamientos, representan una importancia relativa para la utilización del factoraje

Acudir a un factor implica demostrar que no solo se es sujeto de crédito, sino también, es necesario justificar o cumplir con ciertos requisitos estrictos a juicio de la organización auxiliar del crédito, quien además de seguir los criterios establecidos en la legislación, o en usos y prácticas bancarias y comerciales, respecto de un crédito tradicional, solicita elementos adicionales que permiten un análisis, (incluso respecto de los clientes de las empresas que venden) para determinar la elegibilidad de los derechos de crédito. En este punto, el factor debe tomar en cuenta que el elemento "tiempo-oportunidad" es lo que hoy preocupa más a los ejecutivos de finanzas de las empresas. En efecto, si antes era el costo lo que determinaba la estrategia del financiamiento adecuado, ahora, ante la escasez de recursos y el alto precio del dinero, es el tiempo lo que más importa, consideración que no debe mermar el estudio y análisis que una

empresa de factoraje realice para brindar sus servicios.

#### **2.4. Marco regulatorio**

La naturaleza jurídica del contrato de factoraje, el cual requiere de consentimiento y objeto, ya que dentro de la normatividad mexicana, la mayoría de los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, los contratantes se obligan no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que según su naturaleza son conforme a la buena fe, y el uso a la ley.

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 y términos establecidos por la ley.

Dos figuras se ajustan con precisión a la transmisión del crédito; la subrogación convencional y la cesión de créditos.

Remitiéndose a la legislación referente a este concepto encontramos que en la subrogación se da un acuerdo previo entre el deudor y el subrogado que es ajeno al contrato de factoraje en donde la relación jurídica se establece entre el factor y su cliente.

Ahora podemos decir que, el contrato de factoraje es:

1. Consensual, ya que para su perfeccionamiento no se hace necesario nada más que el consentimiento de las partes, supone pues un acuerdo de voluntades.
2. Bilateral, en virtud de que las partes, quedan obligadas recíprocamente. Esta característica se hace patente al encontrar en los contratos un capítulo especial de obligaciones tanto para el factor como para el cliente.
3. Oneroso, ya que se estipulan provechos y gravámenes recíprocos.
4. Conmutativo, ya que desde el momento de su celebración las partes establecen las prestaciones de una manera cierta y determinada.
5. Es un contrato de adhesión, tomando en consideración que es el factor quien le presenta al cliente el contrato ya estructurado con las prestaciones y contraprestaciones, así como las obligaciones y sanciones a las que se sujetarán las partes, de tal suerte que el cliente tiene dos opciones:

- i. Aceptar el contrato en los términos propuestos; o
- ii. No firmarlo<sup>9</sup>

La celebración de los contratos de transmisión le da el carácter de contrato de tracto sucesivo, ya que el contrato normativo sujeta a las partes a prestaciones repetidas a intervalos convenidos por un tiempo determinado.

Ahora bien, los elementos del contrato de factoraje, se pueden dividir en:

1. Personales: representan las tres figuras necesarias que intervienen en el contrato.

a) **El factor:** es una empresa o sociedad mercantil, constituida con arreglo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y cuyo objeto fundamental es el de celebrar contratos de factoraje financiero y en virtud de los cuales adquiere derechos de crédito a cargo de los deudores de dichos derechos.

b) **El acreedor o cliente:** Son aquellas sociedades mercantiles constituidas de conformidad con las leyes de la República Mexicana, debidamente capacitadas para contratar, y que con motivo de las operaciones que realizan en cumplimiento de su objeto social, se originan a su favor créditos a cargo de sus compradores o clientes.

Entendiéndose por crédito, cualquier cantidad a favor del cliente que se derive de compraventas de bienes o servicios y que no sean pagados por el comprador al momento de que se reciban dichos bienes o servicios, cualquiera que sea la forma en que se documenten dichos créditos, verbigracia, facturas, contrarecibos, títulos de crédito.

c) **El deudor o comprador** - Aquella persona física o moral que tiene la obligación de pagar a la empresa de factoraje, por gozar de los servicios o productos que el acreedor o cliente le cedió a cambio de un título de crédito

2. Reales.- De acuerdo con la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, son aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

- 3. Formales:** De conformidad con la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito se requiere la existencia del contrato para que exista la operación de factoraje financiero, sin embargo en ninguna disposición se señala la formalidad alguna para ello.<sup>7</sup>

En México, las empresas de factoraje operaron como sociedades mercantiles durante más de veinte años, desde mediados de los años sesenta hasta enero de 1990, fecha en que se aprueba el decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, algunas de éstas diseñadas para legislar las actividades del factoraje como es el capítulo III bis que forma el cuerpo jurídico básico y considera a las empresas de factoraje financiero como tales.

Entre numerosas innovaciones regulatorias de este capítulo, se definen las principales operaciones que puede realizar una empresa de factoraje de acuerdo al art. 45-A de la citada ley que son:

- I. Celebrar contratos de factoraje financiero.
- II. Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas, o para cubrir las necesidades de liquidez.
- III. Obtener préstamos y créditos mediante la suscripción de títulos de crédito para su colocación pública, de acuerdo con las disposiciones que emita el Banco de México.
- IV. Descotar, dar en prenda o negociar los derechos de crédito, así como adquirir valores aprobados por la Comisión Nacional de Valores.

---

<sup>7</sup> Op. Cit p. 8 y 9

**V. Constituir depósitos a la vista y a plazo en instituciones de crédito.**

**VI. Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas.**

**VII. Adquirir acciones sociedades que les presten servicios.**

**VIII. Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.**

**IX. Celebrar contratos de promesa de factoraje.**

**X. Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios.**

También, regula las situaciones más frecuentes que se dan en el factoraje señaladas en dos artículos, el 45-B y el 45-C y para su análisis es indispensable citarlos:

**Art. 45-B.-** Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que ésta tenga a su favor, por un precio determinado, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

- I. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito, transmitidos a la empresa de factoraje financiero.**
  
- 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.**

**Los contratos de factoraje en moneda extranjera se sujetarán a las disposiciones y limitaciones previstas en ésta ley y a las que emite el Banco de México.**

**La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa de factoraje financiero.**

**Este artículo sólo contempla en el contrato de factoraje la enajenación de derechos de crédito olvidando que esta acción esta ligada a otras funciones alternas como lo son la asesoría comercial, la gestión de cobranza, entre otros.**

**Por otro lado, ésta disposición no resuelve si la instrumentación operativa del contrato es única o si requiere de una actividad negocial posterior; es decir, si debemos entender que el Contrato de Factoraje es el Contrato Normativo o el Contrato de Factoraje Financiero.**

**La única excepción que establece la Ley para la modalidad del factoraje sin recurso, consiste en que si del acto comercial que le dio origen a los derechos de crédito se genera un detrimento de su valor, la empresa de factoraje no asumirá el demérito de las cuentas por cobrar por ese concepto.**

**Por lo que respecta al contrato de factoraje con cobranza delegada y siguiendo con el artículo 45-A de la Ley, debe precisarse que sólo existe una referencia indirecta a el cuando se señala:**

**La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por terceros.**

**En las reglas básicas para la operación de las empresas de factoraje financiero, se facultó a las mismas a delegar a terceros la administración y cobranza de los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje financiero siempre y cuando:**

- a) Sólo se delegue en favor de los clientes de quienes adquieran los derechos.
- b) En el contrato deberá incluirse la relación de los derechos de crédito que se transmiten.
- c) La relación jurídica entre el factor y su cliente deberá documentarse en contratos ante Fedatario Público.
- d) El cliente que realice la cobranza deberá enterar a la empresa de factoraje en un plazo no mayor a los diez días hábiles, el monto cobrado.

Ahora analizaremos la operación del factoraje a proveedores de acuerdo al artículo 45-C de la misma Ley:

**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 crédito, 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.

La fracción II, es la base legal de esta operación y que supone la celebración previa de un contrato entre el factor y el deudor para dar paso a la adquisición de los derechos de crédito, en esta

**operación la relación original se da entre el obligado al pago y el factor, dejando al proveedor aparentemente en un segundo plano.**

**Finalmente, las operaciones de anticipos o pedidos y el refactoraje se encuentran desarrolladas en las reglas básicas y en realidad son derivaciones del factoraje con recurso, en el primer caso se aprecia el reconocimiento de la posibilidad de que existan anticipos sobre cuentas por cobrar futuras, descontando las cargas financieras y que el saldo de éstas no rebase el 40% del saldo de las operaciones de factoraje, además de que el contrato definitivo deberá celebrarse en un plazo no mayor de tres meses.**

**El refactoraje está señalado en la regla decimocuarta y es en realidad un factoraje con o sin recurso entre empresas de factoraje financiero.**

**Un aspecto importante es la regulación de la notificación formal al deudor y las formas de hacerlo (art. 45-K), ya que es necesaria para que surta efecto la obligación de pagar a la empresa de factoraje financiero.**

**El contrato de cesión, es válido entre las partes independientemente que se notifique o no el crédito y su único fin, es que la cesión surta sus efectos ante terceros; de tal suerte que si un deudor no se le notifica, éste libera su obligación pagando al acreedor primario.**

**Aspectos relacionados con la deducibilidad del valor del activo para efectos de la Ley del Impuesto al Activo, llevaron a la reforma del mencionado artículo 45-K para establecer como obligación que las empresas de factoraje notifiquen invariablemente las transmisiones y de esta manera impedir que los deudores deduzcan del valor del activo la deuda contratada con el sistema financiero.**

**Las formas de notificación son:**

**I. Contrarecibo.**

**II. Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telegrama, telex o telefaximil contraseñados.**

**III. Notificación vía Fedatario Público.**

Otras disposiciones comunes también muy importantes de considerar son las que establece el capítulo IV de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en sus artículos 47, 48 y 49. El art. 47 nos habla que en caso de reembolsos previos o disposiciones parciales, el estado de cuenta certificado por el contador de la organización auxiliar de crédito acreedora dará fe en juicio para fijar el saldo a cargo del deudor, y para reforzar la capacidad de recuperación de carteras, la Ley pretende dar mayor fuerza ejecutoria a los títulos mercantiles (facturas, contrarecibos, entre otros) en analogía a los títulos de crédito.

El artículo 48 señala que, los contratos y documentos (notificados) y la certificación del estado de cuenta (art. 47) serán títulos ejecutivos mercantiles, sin necesidad de reconocimiento de firma ni de otro requisito alguno.

El artículo 49 es de importancia, puesto que regula la conformación de grupos financieros destinados a moldear una nueva fisonomía en el entorno económico mexicano.

Para la constitución y operación de cualquier empresa de factoraje se requiere de la autorización de la Secretaría de Hacienda, la cual será intransmisible y deberá publicarse en el Diario Oficial, y el capital mínimo con que deberán contar las empresas de factoraje financiero para el ejercicio de su actividad será el que se establezca en el Diario Oficial de la federación anualmente, el del

presente año publicado el 27 de marzo es de 18 millones 730 mil pesos. En el caso de sociedades de capital variable, el capital fijo sin derecho a retiro no podrá ser inferior al mínimo antes señalado.

Para la operación práctica del sistema de factoraje, se hace necesaria la firma de un primer contrato, que será el normativo, y en base al cual se celebrarán los contratos específicos posteriormente. Cabe señalar que sin la celebración del primer contrato no se pueden realizar los segundos.

Las principales obligaciones que tienen las partes en la celebración de un contrato de factoraje son las siguientes:

- a) La obligación de las partes a celebrar uno o más contratos específicos de transmisión de derechos de crédito, dentro del plazo de vigencia del propio contrato.
- b) La facultad del factor de escoger entre los créditos presentes o futuros a favor del cedente, los que el factor determine reservándose el derecho de rechazar a los compradores que no sean de su agrado.
- c) De los compradores que el factor acepte, se le deberán transmitir todos los créditos.
- d) Aún cuando el factor haya aceptado a un determinado comprador, si posteriormente determina que no es un comprador aceptable, lo puede excluir.
- e) Del análisis detallado que realiza el factor sobre los créditos, determinará cuales acepta con recurso y cuales sin recurso.
- f) Para éste fin el cliente proporcionará al factor toda la información que éste requiera respecto a los compradores, incluyendo los Estados Financieros o cualquier otro documento que

**demuestre la situación financiera de los compradores así como la información sobre el origen, naturaleza y condiciones de los créditos.**

- g) La suma de dinero que el factor esté dispuesto a utilizar la adquisición de créditos a cargo de cada comprador. (Límite comprador)**
  
- h) El plazo durante el cual el factor esté dispuesto a otorgar la suma de dinero, para adquirir los créditos a cargo de cada comprador (Plazo de vigencia)**
  
- i) Las partes convienen en que previa solicitud del cliente, el factor podrá otorgarle anticipos o pagos anticipados, desde la fecha en que se celebren los contratos de cesión de créditos mercantiles.**
  
- j) Se fija la suma hasta por la cual se podrá solicitar el anticipo o pago anticipado. (Línea de anticipo)**
  
- k) Puede establecerse la obligación para el cliente de suscribir pagarés para documentar las obligaciones asumidas.**
  
- l) El cliente, podrá solicitar, anticipos o pagos anticipados; que en ningún momento excederán de la línea de anticipos que se haya fijado, hasta por un 70 por ciento del valor nominal de los créditos efectivamente transmitidos al factor, en el momento en que el cliente solicite cada pago anticipado se determinaran:**
  - i) Los intereses que causarán dichos anticipos, y la forma en que el cliente los pagará al factor.**

ii) La forma en que el factor entregará al cliente el producto de los créditos.

iii) La proporción que deberá mantener el cliente entre el valor nominal de los créditos cedidos y la suma principal insoluta e intereses de los anticipos.<sup>8</sup>

Las transmisiones de crédito con recurso se harán:

- a) Sin reserva, ni limitación alguna y comprenderán todos los derechos accesorios a dichos créditos, tales como el derecho de cobro de los intereses que en su caso hubieran sido pactados, las garantías otorgadas en relación con los mismos créditos y en general, todos los derechos que se deriven de los créditos transmitidos.
- b) El cliente será responsable de la existencia y legitimidad de los créditos cedidos, así como la solvencia de los compradores.
- c) La cantidad que el factor pagará al cedente como precio de la transmisión, que será igual al saldo insoluto que cada crédito tenía en la fecha que fue transmitido al factor.
- d) El límite de tiempo en el cual el factor pagará o aplicará al saldo de los anticipos el precio pactado por las transmisiones de créditos.
- e) La obligación de la cedente de reembolsar al factor los cargos hechos por conceptos de cheques devueltos, estipulando además el interés diario que se cobrará a éste supuesto desde la fecha en que sean devueltos dichos títulos. Además el cliente pagará las comisiones sobre cheques foráneos.

---

<sup>8</sup> Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje. Marco legal del Factoraje financiero. Manual, México, 1995, p.22

**f) El cliente deberá garantizar al factor:**

- i Que los créditos transmitidos sean pagaderos en las plazas y en las fechas en que previamente determina el factor.**
- ii No ceder, grabar o enajenar en forma alguna a terceros sin la previa autorización del factor los créditos presentes o futuros a favor del cliente y a cargo de los compradores que el factor decida no adquirir.**
- iii Que los créditos transmitidos sean de su exclusiva propiedad, y que no hayan sido prometidos ni dados en garantía, embargados, pignorados ni gravados, en manera alguna.**
- iv Que los créditos transmitidos derivarán de operaciones efectivas de venta de bienes o servicios hechos por el cliente, dentro del desarrollo normal de sus operaciones.**
- v Que los bienes o servicios que ngen dichos créditos hayan sido entregados a los compradores del cliente y aceptados por ellos a su entera satisfacción, ya que no existirá ninguna reclamación o controversia por parte de dichos compradores con respecto a las obligaciones que consten en los documentos que comprueben existencia de los créditos.**
- vi Que los créditos transmitidos en los contratos de transmisión consten en documentos mercantiles tales como: notas, pedidos, facturas, notas de embarque, contrarecibos, títulos de crédito u otros documentos que conforme a las Leyes comprueben la existencia de créditos cedibles o negociables, así como que dichos documentos contengan la leyenda de transmisión o el endoso correspondiente.**
- vii No adeudar nada a los compradores, de los créditos transmitidos, y garantizar que los compradores del cliente no puedan invocar compensación, ni rehusar al factor total o**

parcialmente el pago de dichos créditos.

viii Que los compradores de los créditos transmitidos, no tengan ninguna excepción que oponer que pudiera hacer valer en contra del factor al exigir éste el pago de los derechos de crédito transmitidos.

ix Que al momento de la transmisión y durante el plazo de vigencia del contrato específico los créditos transmitidos y los derechos y acciones derivados de ellos no hayan caducado ni prescrito.

x Notificar al factor cualquier modificación a sus estatutos sociales, cualquier revocación, modificación y otorgamiento de poderes; así como de cualquier cambio de domicilio aún cuando éste se localice en la misma plaza.

xi El cliente se obliga a eliminar de su activo por haber transmitido la propiedad, todos los créditos transmitidos al factor y no podrá registrarlo como pasivo, salvo como contingente.<sup>9</sup>

Para destacar la importancia del papel que juega el aval dentro del factoraje financiero, el artículo 109 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito lo define como: aquella persona física o moral que garantiza en todo o en parte el pago de un título de crédito. Según lo anterior podemos decir que la función principal del aval consiste en la garantía que representa con respecto al pago de cualquier título de crédito, el aval representa entonces, una garantía, ya que asegura el pago efectivo del título.

---

<sup>9</sup> Op. Cit. p.25-27

**Principales características del aval:**

- a) Puede prestarlo quien no ha intervenido en el título o cualquiera de los signatarios de éste.
- b) El aval debe constar en el título o en hoja adherida a él.
- c) Se expresará mediante la fórmula "por aval" o cualquier otra equivalente, ésta es la más recomendable.
- d) Basta con la firma de quien lo presta aún cuando dicha firma no señale que será por aval, para que así se entienda.
- e) El aval, puede prestarse por menor cantidad al importe del título, a falta de ésta mención se entenderá que el aval garantiza el total del importe.
- f) El aval, debe indicar la persona por quien se presta, si no se especifica la persona, se entiende garantizada la del principal obligado. (En los pagarés que garantizan el monto de los "anticipos", dado que no son títulos destinados a circular, el aval se obliga por el suscriptor, aunque ello no impide, que si el pagaré fuera endosado, el aval continuará con su obligación. Ya que no se está especificando por quien lo hace)
- g) Aunque la obligación principal de un título sea nula, el aval queda obligado solidariamente es decir, por el total del importe del título.
- h) El aval es puro, simple e incondicionado.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> Idem p.28

Una vez analizado el concepto y las características generales del aval, es conveniente señalar que éste no representa garantía de la obligación del suscriptor, sino del pago del título, de ahí la importancia de que se cumplan con todos los requisitos legales para que sea realmente válido cuando por cualquier causa, alguno de nuestros cedentes deje de cumplir con sus obligaciones.

Existen dos formas en que pueden aceptarse avales para alguna sociedad:

- a) El aval por una persona física.
- b) El aval de una persona moral.

En el primer caso, el avalista deberá entregar sus datos generales señalando nacionalidad, estado civil, ( si fuera casado si es bajo régimen de sociedad conyugal a cuyo efecto se requerirá la firma de su cónyuge), domicilio particular y una carta en donde manifiesta su conformidad en avalar la operación.

Ahora bien, no obstante que la sola firma en el pagaré obliga solidariamente al aval al pago del título de crédito, puede darse el caso de que éste sea insolvente, razón por la cual la misma carta de conformidad se señalan bienes inmuebles que sean de su propiedad y de los cuales se requiere que:

- a) Se especifique con claridad el inmueble de que se trata y sus datos de ubicación.
- b) Que el inmueble se encuentre, debidamente inscrito en el Registro Público de la Propiedad, sin gravámenes y se proporcione los datos de inscripción en el mismo.

### 2.2.3.- TRANSPORTE FÉRREO

#### SISTEMA DE TRANSPORTE COLECTIVO METRO<sup>11</sup>

Recorrido total	195 Kms.
Numero de líneas	10 líneas
Número de Estaciones	154 estaciones
Estaciones de transbordo	39 estaciones
Parque Vehicular	2,559 trenes
Talleres de operación y Mantenimiento	7 unidades
Usuarios transportados	4.5 millones de personas/día

Cien de las 154 estaciones son subterráneas, 12 son elevadas y 42 más están a nivel de la calle. El Metro cuenta con derecho de vía confinado. Los trenes suelen utilizar nueve vagones por convoy, de los cuáles dos son motrices con cabina, cuatro son motrices sin cabina y los restantes son carros-remolque. Nueve líneas, además de la "B", corren sobre neumáticos, mientras que la línea "A" tiene un sistema férreo.

#### TREN LIGERO.

Adicionalmente, se pusieron en operación 6 unidades del tipo TE-90 y en 1992 otras 6, con las se registró un aumento anual promedio desde 1992 del 98% en el número de pasajeros transportados.

En 1993 se inició la construcción de 3 estaciones de 3 estaciones más en la línea del Tren Ligero en Huipulco, Av. México y Huichapan. Se iniciaron las pruebas del Sistema de Ayuda a la Explotación (SAE), el cual permite regular la marcha tipo de las unidades. Con este sistema, se puede llevar a cabo la localización física de los vehículos en su derrotero, por medio de su representación en los monitores y comunicación audible con los operadores.

En el Taller de Xochimilco se construyó una rampa para descenso de trenes TE-90, para este mismo fin, se realizaron adecuaciones al andén oriente de la Estación Huipulco, agregando placas abatibles e instalando barandales<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> Los hombres del Metro STCM

<sup>12</sup> Memorias de gestión Pag. 68

### **2.3.- SITUACIÓN ACTUAL DE LOS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS DEL TRANSPORTE EN LA ZMCM.**

Actualmente existen instalaciones aéreas y subterráneas en las calles y avenidas a lo largo de toda la ZMCM. Dichas instalaciones se componen de postes, cables, ductos, registros, pozos, acometidas, transformadores, cajas de control, ductos de drenaje y de agua potable, entre otras.

Las instalaciones actuales están colocadas según las necesidades y normas específicas de cada uno de los servicios que éstas prestan; sin embargo su disposición en banquetas o camellones no se ajusta a las normas particulares para las vías preferenciales.

Las Unidades de Soporte Múltiple (USM), fueron ideadas para permitir la integración de semáforos vehiculares y de peatones, señalización restrictiva, preventiva e informativa, servicios de teléfonos públicos, buzones, basureros, mapas y luminarias, además de dar soporte a los cables para trolebuses, todo esto en un solo elemento

En las banquetas de proyecto se han fijado los derechos de vía longitudinales y verticales o franjas, en las cuales están colocadas las siguientes instalaciones, fin de facilitar la localización y mantenimiento de las mismas:

- a) Teléfonos de México
- b) Compañía de luz y fuerza del centro
- c) Alumbrado público
- d) Semáforos y
- e) PEMEX

En los arroyos se encuentran localizadas las instalaciones de agua potable y drenaje.

de los esquemas de crédito y administración de cartera; contabilización de las cuentas por cobrar por cuenta de su cliente; asesoría y custodia de documentos, entre otras.

A continuación se presenta un cuadro sinóptico con las técnicas operativas que se utilizan conforme a las necesidades financieras de las empresas.

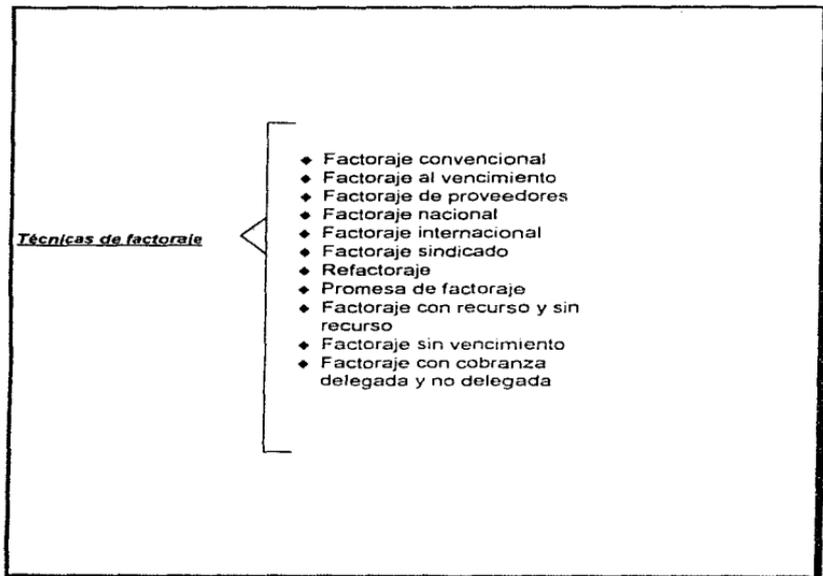


Figura 2

#### Factoraje convencional.-

El factor, además de adquirir las cuentas por cobrar, garantiza su buen cobro y concede la posibilidad al cliente de solicitar anticipos totales o parciales sobre el monto del crédito cedido.<sup>1</sup>

#### Factoraje al vencimiento.-

Se trata de contratos de factoraje que no utiliza el financiamiento propiamente dicho, el cliente únicamente utiliza del factor el servicio de cobranza y otras actividades administrativas, y al vencimiento de las facturas el factor abona el importe de estas en la cuenta del cliente, aún en caso de falta de pago del comprador.<sup>2</sup>

#### Factoraje proveedores.-

Se otorga a empresas financieramente sólidas, con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir el factor los documentos (pagarés o letras de cambio- títulos de crédito), que les emiten por el plazo contratado (30, 60 o 90 días), para su pago. La línea de factoraje se concede al comprador previo estudio, análisis y autorización del factor, destacando que esta modalidad permite en ocasiones, el obtener al comprador descuentos por pronto pago. Esta modalidad del factoraje queda señalada en la fracción II del artículo 45-C de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.<sup>3</sup>

#### Factoraje Nacional.-

Es el financiamiento de las cuentas por cobrar que se realiza dentro de un país, es decir que tanto el factor como el cliente, desarrollan sus actividades comerciales en el ámbito nacional.<sup>4</sup>

#### Factoraje Internacional.-

Se practica cuando el cliente y el comprador residen en países distintos. Se divide en factoraje a la exportación que es cuando el factor adquiere los créditos de sus clientes hacia deudores

---

<sup>1</sup> Comisión Nacional Bancaria. Análisis de una empresa de factoraje como organización auxiliar de crédito, México, 1996, p.27

<sup>2</sup> Op. Cit. p.27

<sup>3</sup> Idem p.28

extranjeros y el factoraje a la importación que se da cuando el cliente del factor es un extranjero que se compromete a ceder los créditos que él podrá tener con clientes del país importador.<sup>5</sup>

#### Factoraje sindicado.-

Este factoraje se realiza cuando el factor en el ánimo de apoyar a su cliente, busca la participación de otros factores que permitan conjuntamente satisfacer las necesidades del mismo, es decir,, cuando dos o más empresas de factoraje otorgan o celebran una operación de factoraje. Esta práctica se genera cuando el factor no cuenta con la totalidad de recursos solicitados por el cliente.<sup>6</sup>

#### Refactoraje.-

Constituye una práctica donde un factor transmite a otro la cartera o los derechos de crédito ya adquiridos, buscando él allegarse de nuevos recursos que le permitan extender su operación a otros clientes.<sup>7</sup>

#### Promesa de factoraje.

Constituye una operación preparatoria, donde el cedente conviene en celebrar con una empresa de factoraje, en un plazo que no excederá de tres meses, un contrato de factoraje financiero.

En la actualidad este mecanismo de financiamiento se orienta a la atención de pedidos de clientes a través de anticipos que no deberán exceder el 40% del saldo de la operación por celebrar, distinguiéndose por su naturaleza como una operación temporal que debe convertirse en factoraje financiero cuando existan los derechos del crédito, relativos a los pedidos de bienes y/o servicios (art. 45-C Fracción I de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito).

#### Factoraje con recurso y sin recurso.-

Dichas modalidades de factoraje, se refieren respecto a quien asume el riesgo de insolvencia ya sea el factor o el cedente. En el factoraje convencional o al vencimiento, la compraventa de las cuentas por cobrar se lleva a cabo sin recurso en caso de incobrabilidad; es decir, el factor asume

---

<sup>5</sup> Idem p.28

<sup>6</sup> Idem p.30

<sup>7</sup> Idem p.30

el riesgo total y no puede recurrir al cedente para reclamar su pago si el deudor es insolvente o moroso, el cedente ya no es responsable del pago. A esta modalidad se le conoce también como factoraje puro. (Art. 45-B Fracción I de la Ley General De Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito)

En el caso del factoraje con recurso, el cedente mantiene el riesgo de la situación crediticia de su deudor, lo que implica que el cedente queda obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito documentados, transmitidos a la empresa de factoraje financiero, pudiéndose dar el caso de que el factor tome algunas cuentas por cobrar con recurso y otras sin recurso, (factoraje con recurso Art. 45 B II Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito).

Cabe destacar que las cuentas por cobrar no documentadas, al ser un objeto mercantil, pero al no estar consideradas como un título de crédito, se deben de transmitir por medio de cesiones de crédito como prevé el artículo 389 de Código de Comercio. Por lo que, en el factoraje puro, el factor por una cesión debe notificar al deudor con los requisitos que marca el artículo 390 del ordenamiento antes citado y adquiere el crédito contenido en el documento, generalmente en una factura, subsistiendo para la cedente la obligación de responder por la legitimidad del crédito, pero no por el pago de éste. Asimismo, el Código Fiscal de la Federación establece con independencia de lo que prevé la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito la obligación a las empresas de factoraje de notificar al deudor toda cesión de derechos de crédito, excepto en el caso del factoraje con mandato de cobranza o con cobranza delegada que más adelante se detallará.

Con lo anterior, no pretendemos decir que la cesión de derechos, se deba limitar tan sólo a cuentas por cobrar no documentadas; en el factoraje, también, pueden ser objeto de cesión, títulos de crédito expedidos por los clientes de la empresa factoreada como garantía de pago a ésta última, advirtiendo que en este caso, la cesión se llevará a cabo por un endoso como lo previene la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

---

<sup>1</sup> Idem p.31

Debe considerarse al otorgar el financiamiento que el factoraje sin recurso o sin vía de regreso, en el caso de insolvencia o morosidad de los deudores, el cedente sustituye en el pago, sólo si trata de que estas cuentas por cobrar sean de la venta de mercancías en malas condiciones, fallas en la calidad de los productos vendidos, retraso o faltantes en la entrega, entre otros. Cabe señalar que en esta modalidad, la capacidad crediticia o línea de crédito no se fija a la cedente, se le asigna a cada uno de sus clientes, ya que al no existir responsabilidad para la cedente, la empresa de factoraje, deberá limitar o medir la capacidad crediticia de su deudor directo. Por lo tanto, la capacidad crediticia de todos los clientes a quienes se hicieron ventas, son chequeados por el personal del área de crédito del factor.

#### Factoraje sin vencimiento fijo

Dentro de este sistema de factoraje puro o sin recurso, existe una variante que es denominada factoraje sin vencimiento fijo. Esta modalidad consiste en la adquisición de cuentas por cobrar sin definir un plazo contractual determinado, esto es, la obligación del factor para pagar el importe de los créditos es exigible en una fecha previamente establecida en el contrato, que forzosamente es posterior a la fecha de vencimiento promedio de las facturas cedidas y por la totalidad de su importe.

En esta modalidad, también el factor asume el riesgo crediticio al adquirir las cuentas por cobrar y además se proporcionan servicios de:

- A) Investigación comercial sobre los compradores,
- B) Cobranza,
- C) Contabilización, y
- D) Registro

El factor adquiere la cuenta y realiza las gestiones de cobranza necesarias para su recuperación; y aún en el caso en que la cuenta no sea liquidada por el deudor, el factor deberá pagar a la cedente el importe en la fecha exacta del vencimiento de la factura. En este caso la cedente solo cubre un honorario por los servicios que recibe y es acreditado posteriormente a la fecha de vencimiento de la factura por lo que no existe un financiamiento, sino tan solo, la asunción del riesgo del no pago por parte del factor.

Es por éste concepto y por los servicios de cobranza por lo que se causa el honorario; en este tipo de factoraje, también la cedente tiene derecho a solicitar del factor los anticipos sobre las cuentas por cobrar cedidas.

Para el caso de factoraje con recurso, donde la cedente es responsable directa tanto de la existencia y legitimidad de las cuentas cedidas como del pago de los compradores, esto es, se sustituye en el pago en caso de que estos no puedan pagar, también es factible que el factor otorgue anticipos, hasta por límite máximo de la cuenta autorizada por el mismo. Dichos anticipos serán compensados con lo que reciba el factor como pago de las facturas por parte de los clientes y sobre el saldo de los anticipos se cobrarán intereses mensuales.

En este tipo de factoraje, el factor se obliga a pagar a la cedente el precio íntegro de la factura, cuando ésta sea pagada por el cliente. Ahora bien para el caso de que la cedente haya solicitado anticipos sobre el importe de las facturas cedidas, este, como garantía del pago de ellos, suscribe un pagaré por la cantidad equivalente autorizada por el factor.

El factor determina el porcentaje máximo del valor nominal de los créditos, que se otorgarán por concepto de anticipos a la cedente. Si la cedente solicita anticipos, éstos se otorgarán en base al valor nominal de los créditos cedidos menos un factor de descuento, en proporción al número de días transcurridos entre la fecha en que se reciba el pago anticipado y la fecha de vencimiento de la factura.

En caso de que el deudor de la cedente, incurra en mora en el pago de los créditos al factor y éste haya anticipado parte o la totalidad del precio antes de la fecha de vencimiento, la cedente pagará un interés moratorio diario, desde la fecha de vencimiento hasta que los créditos sean efectivamente pagados, ya que el factor en ningún momento asume el riesgo del no pago, y tan solo otorga un financiamiento a la empresa factoreada.

#### Factoraje con cobranza delegada y no delegada -

Una de las características esenciales y distintivas del factoraje es la aceptación por parte del factor de las funciones de crédito y cobranza del cliente, donde para este último caso, con independencia de la responsabilidad de la cobranza, la cesión de cartera o de derechos crediticios implica el establecer quien llevará a cabo, respecto de esta, la cobranza motivo del factoraje.

El primero de esta modalidad de financiamiento se otorga a empresas cuya estructura financiera es muy sólida o aquellas en que la cobranza para el factor, no le sea posible realizarla físicamente en el lugar de cobro. El cedente es entonces quien gestiona la cobranza y el factor solo financia su cartera, en base a listados y copias de los documentos que va a cobrar la misma empresa, lo que se formaliza mediante mandato expreso, favoreciendo en ocasiones que la relación mercantil entre el vendedor y su comprador no se alteren.

Dicha situación donde la empresa de factoraje encomienda al cedente o a un tercero, la administración y cobranza de los derechos de crédito, se contempla en las reglas de operación para las empresas de factoraje financiero y se prevé también en el Código Fiscal de la Federación la excepción de notificar al deudor la cesión de derechos de crédito.

Para el caso del factoraje con cobranza no delegada, es el propio factor quien se encarga de realizar la gestión de cobro de las cuentas por cobrar. Cabe señalar que en este caso no existe excepción, por lo que las empresas de factoraje financiero están obligadas en todos los casos, a notificar al deudor la cesión de derechos de crédito y, éstos obligados a recibirla por cualquiera de los medios previstos en el Artículo. 45 K de la Ley General, de Organizaciones y Actividades

**Auxiliares del Crédito**, dentro de un plazo que no excederá de 10 días a partir de la fecha en que se operó la cesión de derechos de crédito, conforme lo establece el Código Fiscal de la Federación.

### **3.2. Servicios complementarios**

Hoy, los servicios especiales involucrados en la práctica de operaciones de factoraje, abarcan una amplia gama de alternativas financieras, a través del manejo de cuentas por cobrar, letras de cambio y pagares que se pueden brindar o no al cliente, en razón de sus características y necesidades específicas. En general, solamente las grandes empresas de factoraje cuentan con una infraestructura suficientemente amplia y sólida que les permita prestar un conjunto variado de servicios que pueden ser:

#### *Investigación de compradores:*

La empresa de factoraje, evita crear un departamento de crédito y si por su naturaleza lo tiene ésta viene a complementarlo ya que el factor proporciona una evaluación especializada sobre compradores, es decir, realiza una evaluación crediticia y antes de pactar un precio y asumir los riesgos, el factor estima la probabilidad de morosidad o insolvencia que representa un cliente.

#### *Cobertura de riesgos de insolvencia*

El factor, asume el riesgo de insolvencia temporal o definitiva, es decir, de morosidad o incobrabilidad. Así el cedente tiene la seguridad de efectuar su cobro en una fecha predeterminada. Por lo cual el factor tiene el derecho de supervisar las ventas a crédito de su cedente, pudiendo determinar el monto y plazo que pueden otorgarse a cada comprador cuya

cuenta adquiriera. Aún cuando no asuma todos los riesgos, sí puede tomar toda la cartera y parte de ella sea "salvo buen cobro".

*Guardia y custodia de documentos:*

El cedente al dar sus cuentas por cobrar, elimina el riesgo que el manejo de documentos implica, así como los costos administrativos inherentes a esta función.

*Gestión de cobranza:*

El factor toma a su cargo tanto las gestiones previas al cobro de cartera, como la obligación de efectuar toda la cobranza, así puede evitarse un trabajo laborioso, y en muchos casos, oneroso, siendo el factoraje un especialista en esta función.

*Registro contable de las cuentas de compradores:*

Al transmitirse la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesión de derechos, el cliente elimina de su contabilidad una parte importante de sus cuentas deudoras, y de sus documentos por cobrar, para sustituirla por una sola, la cuenta de bancos. En las empresas que manejan cuentas de orden se registrara la contingencia de la operación de factoraje.

*Financiamiento:*

Este servicio es inherente al factor, se otorga a través de la entrega de efectivo en un determinado porcentaje, a cambio de la cesión de las cuentas o documentos por cobrar; existe la posibilidad de que el factor otorgue a la empresa anticipos sobre el volumen de las cuentas por cobrar cedidas, lo cual constituye la capacidad de disponer de efectivo obteniendo seguridad financiera y liquidez para el capital del trabajo.

***Pagos anticipados a proveedores:***

La modalidad de factoraje a proveedores permite a los grandes compradores ofrecer a sus proveedores una alternativa de financiamiento, y concentrar sus pagos en una sola fuente de cobro, el factor, quien a su vez liquida anticipadamente a todos los proveedores autorizados y consolida el total.

***Información:***

El factor informa periódicamente al cliente del estado de sus cuentas incluyendo el desempeño del pago de sus compradores y otros análisis pertinentes de su situación financiera. Puede también, proporcionarle análisis de mercado de su giro y asesorarle con base en datos precisos sobre la viabilidad de un determinado crédito. El cliente, recibe así una ventaja administrativa y un ahorro de costos como valores agregados.

***Asesoría:***

Como resultado de su conocimiento, experiencia y contactos en determinados giros industriales y comerciales especializados, el factor está en condiciones de brindar asesoría a su cliente, no sólo en aspectos crediticios y mercantiles sino también, en materia administrativa y técnica.

Además, de los servicios complementarios ya mencionados y con objeto de brindar orientación y apoyo a las empresas de factoraje financiero en México, se creó en 1988 La Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero A.C., para promover el desarrollo de la actividad de factoraje financiero en el país.

\*Lo anterior se pretende lograr a través de objetivos concretos como son:

- a) Difundir en el mercado las actividades y productos de las empresas.
- b) Investigar y analizar aspectos específicos de la actividad y proponer medidas de autorregulación;

- c) Instrumentar programas de capacitación, actualización y desarrollo de conocimientos en la materia;
- d) Representar a sus asociados y defender los intereses del gremio, ante autoridades y otras instituciones, o asociaciones semejantes; y
- e) Promover y conservar la imagen de ética y profesionalismo de las empresas de factoraje financiero, miembros de esta Asociación.\*

Los requisitos para ser miembro de la Asociación son los siguientes:

- a) La empresa de factoraje debe contar con la autorización expresa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y
- b) Obligarse a respetar y cumplir la normatividad legal sobre su actividad y lineamientos emitidos por la Asamblea General de Asociados.
- c) Llenar una solicitud y pagar una cuota de 36 mil pesos anuales.<sup>9</sup>

Podemos afirmar que ninguna de las prestaciones o servicios que ofrece el factoraje sea novedoso o de reciente creación, sino que la originalidad del sistema reside en el hecho de que un órgano único y especializado brinda una amplia y completa carpeta de servicios.

En la actualidad suponemos que hay una competencia fuerte, entre los Grupos Financieros que brindan el servicio de factoraje, debido a que ofrecen una gran variedad de servicios complementarios a sus clientes. Lo anterior hace más atractivo el factoraje y por lo tanto, se incrementa la cartera de clientes.

---

\* Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC). Operación del factoraje, Folleto4, México.

#### **4. Formalización contractual y operación de los factorajes**

Analizadas las razones por las que el factoraje es una forma de financiamiento para las empresas, y destacando sus modalidades, en la práctica, su operación puede en una sola forma o bien, combinando las mismas. En este capítulo explicaremos de manera general el funcionamiento y nacimiento de la relación factorial así como la administración del factoraje financiero desde dos puntos de vista, el primero, en la posición de una empresa solicitante del servicio, es decir, el procedimiento a seguir para su obtención, y el segundo los requisitos y la forma como opera una empresa de factoraje al ofrecer el servicio, señalando sus criterios y riesgos al otorgarlo.

##### ***4.1. Administración y operación de una empresa solicitante del factoraje financiero***

El principal objetivo del presente capítulo es conocer el procedimiento que deberá seguir cualquier tipo de empresa que requiera del factoraje financiero, así como los criterios y las políticas que le serán aplicadas, por tanto es necesario analizar la operación de una empresa de factoraje, que será tema del siguiente apartado. Asimismo la operación de factoraje se encuentra regulada de manera especial por las Reglas Básicas para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero, emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; y por las diferentes circulares normativas o resolutivas que emiten la Comisión Nacional Bancaria, el Banco de México, y la Comisión Nacional de Valores, cada cual en el ámbito de sus atribuciones.

La primera etapa llamada de aprobación previa y sanción por parte de la empresa de factoraje la cual puede dividirse como sigue:

- A. Para iniciar la operación se requiere llenar una solicitud de línea de factoraje a la empresa de factoraje o factor, anexando los documentos necesarios que exige cualquier institución de crédito, con la ventaja de lograr una respuesta en un plazo máximo de 10 días.

- B. La cedente o solicitante informa al factor acerca de los contratos, convenios, negocios y pedidos de operaciones concertadas con sus clientes y, en su caso, de las relativas a la proveeduría de bienes y servicios.**
- C. La cedente propone a la empresa de factoraje la transferencia de los créditos resultantes de dichas operaciones.**
- D. Las propuestas deberán ser acompañadas de información completa relativa a nombres y direcciones de los clientes y proveedores, importe y número de las facturas, fechas de entrega y recepción y fechas de vencimiento de los créditos y, en su caso, de los documentos librados o suscritos en beneficio de la empresa acreedora.**
- E. En virtud de que el factor estudiara la viabilidad de otorgar o prestar sus servicios a la empresa solicitante, requerirá información financiera general y actualizada, acompañada de relaciones analíticas, que muestren el desarrollo y evolución de la empresa. El factor examinará la propuesta y comunicará a la cedente su aceptación o rechazo.**
- F. Dada la naturaleza del negocio de cesión y las responsabilidades que implica, su aceptación, el factor establece una línea de factoraje que según las normas dispositivas y la práctica, justifican que el factor se reserve expresamente la llamada Facultad de Aprobación, respecto del ejercicio de esa línea autorizada que se constituye por cada una de las cesiones que se lleven a cabo con cargo a la misma.**
- G. El aspecto jurídico de esta autorización se analizó al hablar sobre las obligaciones de cada una de las partes. Esta aprobación de línea de crédito o de servicios puede ser:**
- i. Limitada por el factor a cierto tope para cada deudor de la cedente por encima del cuál no está obligado a aceptar nuevas cesiones**
  - ii. Limitadas por el factor en cuanto a que la cedente tenga cubierta su línea de crédito.**

iii. **Acceptada sin limitaciones.**<sup>1</sup>

Los criterios de autorización que los diversos comités de la empresa de factoraje o factor, son entre otros los siguientes:

De la cartera:

- a) Calidad de la cartera
- b) Calidad del producto
- c) Política sana de ventas
- d) Cartera repetitiva
- e) Clientela diversificada
- f) Rotación de la cartera
- g) Distribución geográfica de los compradores
- h) Importe de devoluciones, rebajas y descuentos
- i) Importe de las ventas
- j) Número de facturas
- k) Ventas a subsidiarias, accionistas, entre otros
- l) Seriedad en las entregas
- m) Ventas crecientes
- n) Competitividad de su producto

---

<sup>1</sup> Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje. Operación del factoraje, México, 1994, p.8

**Del solicitante:**

- a) Prestigio en el medio en que se desenvuelve
- b) Experiencia en el ramo
- c) Solvencia y moralidad
- d) Dinamismo de la administración
- e) Solidez de las relaciones laborales
- f) Política sana de capitalización
- g) Actualización de activos fijos
- h) Política de protección contra riesgos
- i) Políticas de compra
- j) Política de pagos a proveedores<sup>7</sup>

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

Luego de aceptada la línea con su cliente, la empresa contratante tiene las siguientes obligaciones a fin de obtener financiamiento.

- A) Indicar en sus facturas que el pago debe ser efectuado al factor, suministrando su nombre y dirección y deberá notificarse la cesión al deudor ante los testigos, para que desde ese momento la cesión surta sus efectos legales, es decir, la elaboración y firma del contrato normativo.
- B) Remitir al factor las facturas.

- C) Suministrar al factor la prueba de la entrega de las mercancías ( recibos de entrega , carta de porte, entre otros.)
- D) Remitir endosados o emitidos directamente a la orden del factor, los documentos comerciales ( letras de cambio, pagares, entre otros.).<sup>3</sup>

Después de la aprobación de los créditos por parte del factor y refiriéndonos ya al financiamiento en particular, se deben de distinguir dos situaciones:

1. Para los créditos que ya han sido objeto de aprobación previa por parte del factor (sin recurso) , el financiamiento puede ser automático, y el factor pagará o acreditará a la empresa contratante al contado el importe de las facturas respectivas. Este pago lo hará con recibo subrogatorio, y en la fecha que se establezca en el contrato . (generalmente es de 20 días después de que el factor aprobó el crédito).

Esto es lo que se llama factoraje puro o sin recurso por medio del cuál el factor adquiere mediante una cesión de derechos el crédito contra el cliente de la empresa, documentando en una factura y asumiendo el riesgo del no pago.<sup>4</sup>

2. Respecto de los créditos que también hayan sido objeto de aprobación previa (con recurso) el factor está en libertad de no aceptar la asunción del riesgo pero aún así, puede financiarlos. En caso afirmativo indicará al cedente qué importes le acreditará inmediatamente y cuales lo hará luego de la cobranza. Los adelantos deben ser reembolsados por el proveedor a su vencimiento. Este es el llamado factoraje con recurso, ya que, la empresa contratante o cedente es responsable directa tanto de la existencia y legitimidad de las cuentas cedidas como del pago en caso de que estos no puedan pagar.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Idem p.26

<sup>4</sup> ATMANN, Carlos. Servicios de factoraje que se ofrecen actualmente, México, AMEFAC, 1989 p.40

<sup>5</sup> Op. Cit. p.40

En cuanto a la remuneración del factor, nos atrevemos a decir que el precio del factoraje es un paquete, porque incluye la retribución de varias prestaciones o servicios, que son:

- A) En el factoraje sin recurso, al importe total del documento cedido, se le descuenta un porcentaje previamente establecido en el contrato, en función al periodo de tiempo que falte por transcurrir para el vencimiento natural de dicho crédito. Este porcentaje es el costo financiero del pago anticipado del crédito que realiza el factor en favor de la empresa.
- B) Intereses, que causan por el financiamiento que otorga el factor al poner a disposición de la empresa contratante anticipos sobre las facturas cedidas, en el factoraje con recurso, los intereses corren a partir de la fecha del anticipo del factor y hasta la fecha de reembolso.
- C) Una comisión general de factoraje retributiva de los cuidados, riesgos, cargas para la cobranza recobro y gestiones de cobranza, entre otros.
- D) El precio de los servicios de administración, asesoramiento y contabilidad, en el caso de que sean suministrados.<sup>8</sup>

Entre el factor y la empresa contratante se establecerá una cuenta corriente con los requisitos que previenen los artículos 302 al 310 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

En esta cuenta el factor acreditará a la empresa el monto de los créditos transferidos o financiados o en su caso, el importe de las cobranzas de los créditos del factoraje con recurso. Debitará en la misma cuenta:

- a) Todos los pagos y anticipos efectuados a la empresa.
- b) El importe de su remuneración.
- c) Toda otra indemnización o recurso a cargo de la empresa.

---

<sup>8</sup> Idem p.30

La cuenta corriente sólo quedará saldada una vez finalizado el contrato. Los créditos y deudas son conexos e indivisibles, de modo que se servirán mutuamente de garantía y se compensarán entre ellos. Por cada retiro de fondos que haga la cedente, el crédito disponible es reducido y dicha disponibilidad es restablecida por los pagos que realicen los deudores cuyos créditos han sido cedidos, es decir, por la recuperación de los créditos cedidos a favor del factor. Recuperación que tiene importancia si en el contrato se ha fijado un tope a la empresa o a los clientes de ésta, ya que, en este caso, la línea de crédito funciona con el mecanismo conocido como revolvente.

Si bien en el factoraje sin recurso la empresa cedente no responde por la solvencia del deudor, esta sí responde de la existencia y de la legitimidad del crédito al tiempo de la cesión, conforme lo dispone el Art. 391 del Código de Comercio. Por lo tanto, en base este artículo, el factor tiene recursos contra cedente:

- A) Si el deudor le opone defensas fundadas en el incumplimiento contractual de la empresa o en causa de extinción o reducción de deuda.
- B) Se asimila al caso anterior, la irregularidad administrativa de la empresa o del deudor, o la inobservancia de normas fiscales aduaneras, cambianas, entre otros.
- C) Si el deudor opone excepciones fundadas en la mala calidad del producto o faltantes de la mercancía que originó el crédito.

En términos generales, esta es la manera como opera el factoraje en la práctica, precisando que cada empresa de factoraje financiero en lo particular establece las bases de autorización de líneas de crédito conforme a manuales de políticas y procedimientos de evaluación de riesgos o de crédito que entre otros aspectos, incluyen una introducción: un glosario de términos; los lineamientos generales al encuentro del marco reglamentario y normatividad establecidas por las autoridades hacendarias y las sanas prácticas; la integración de comités de crédito; el proceso de evaluación, presentación y sanción, el ejercicio de las líneas aprobadas y la administración y control de riesgos.

## **4.2. Ventajas**

El factor presenta diferentes figuras, ya sea como entidad financiera; como compañía de seguros en cuanto al riesgo del no pago por parte de los clientes deudores; como administrador del crédito y de la cobranza y como asesor económico y financiero. Las ventajas, que ofrecen las Instituciones de factoraje pueden ser puntualizadas de esta manera:

### **4.2.1. De orden económico-financiero:**

- 1. La disponibilidad inmediata de liquidez al convertir las ventas a crédito, libera a la empresa factoreada de los riesgos de cobranza de los créditos otorgados a sus clientes, la empresa que realice el factoraje sin recurso, está asegurándose contra el incumplimiento de sus deudores, eliminando prácticamente riesgos de incobrabilidad. Por otra parte aquella empresa que utilice el factoraje con recurso, tendrá liquidez inmediata, aunque no la certidumbre en el pago de su cliente y en consecuencia la obligación de pago al factor.**
- 2. La empresa cedente tendrá una forma de financiamiento más flexible que el crédito bancario, ya que, el factor para aprobar la financiación, se basará más en la calidad de su cartera de clientes que en la situación financiera de la misma, considerándose que las decisiones de crédito son más rápidas y económicas.**
- 3. Existirá un financiamiento continuo, ya que, las cuentas por cobrar no documentadas son un activo circulante con el que la empresa puede contar.**
- 4. El factoraje una de las formas más sanas de obtener capital de trabajo, porque realiza una recuperación anticipada de sus cuentas por cobrar, además, la empresa se estará valiendo de sus propios recursos, financiándose con su propia cartera.**

5. Favorece la expansión de la empresa, al permitirle operar con mayor liquidez, y reducir los costos y gastos de operación , al suprimir erogaciones y departamentos; así como problemas contables y de control en la administración crediticia y la cobranza.

6. Se incrementan en forma importante la rotación del capital contable, ya que, con el mismo capital crece la capacidad económica para producir y vender.

"Consideramos que ya pasó el momento de las empresas autofinanciables; el financiamiento adecuado en el momento oportuno hace las diferencias entre las empresas bien administradas y las que son manejadas solo para sobrevivir en el mundo de los negocios".<sup>10</sup>

#### 4.2.2. De orden administrativo

En cuanto a los servicios de investigación, análisis de crédito de los clientes de la empresa y de simplificación en el mantenimiento de libros contables de asesoramiento son; servicios que permiten al empresario dedicar todos sus esfuerzos a tareas específicas de producción. Lo que redundará en una organización más eficiente, dinámica y competitiva .

En el caso de la delegación de funciones de crédito y cobranzas por parte de la cedente, se contará con información contable oportuna, frecuente, precisa y consolidada de las mismas, mejorando incluso las relaciones con sus clientes. Estas ventajas serán, siempre y cuando el costo del factoraje no sea más elevado que el costo del sistema tradicional que utiliza la empresa que pretende celebrar el contrato de factoraje.

Por último, hay que tomar en consideración que el costo del dinero cada día es mayor, y por lo general hay demanda de crédito contra una oferta restringida de recursos bancarios. Pretender financiarse del crédito bancario, implicaría aceptar de antemano tasas de interés cada vez mayores, además no siempre existe dinero disponible para las empresas y el que hay está

elevado o comprometido, es por esto que las alternativas ya no solo se basarán en el costo mismo, sino en la facilidad de adquirir el financiamiento. Es esta facilidad para adquirir el crédito, donde reside una de las mayores ventajas del factoraje, ya que, la empresa con sus propias ventas está creando los documentos que les proporcionarán el financiamiento oportuno para su crecimiento.

El factoraje, otorga este financiamiento con un costo integral muy bajo, para la cedente. En el costo del factoraje, se deben de diferenciar dos conceptos:

- a) Intereses que cobra el factoraje por el financiamiento en sí, esto es, por el dinero que otorga a la cedente, antes del vencimiento de la factura o del vencimiento contractual de la misma.
- b) Honorarios que se le pagan al factoraje como contraprestación por los servicios de administración, asesoramiento y contabilidad, en el caso que hayan sido suministrados.

Un factor importante en la consideración de costos es el hecho de que en el factoraje no se exige la reciprocidad que exige la operación bancaria.

Derivado de esa generación de derechos de crédito es que, éstos siendo materia de la operación del factoraje, como *técnica financiera*, es definida como la cesión onerosa de derechos de crédito que el cliente (cedente), a la empresa de factoraje (Cesionario), por la cual el cedente tiene derecho a recibir el precio de los documentos cedidos en un plazo contractualmente determinado y menor al vencimiento natural de las cuentas o anticipos sobre el precio de dicha cesión, menos una comisión previamente estipulada, asumiendo o no la cesionaria el riesgo del no pago; pudiendo complementar dicha cesión con servicios auxiliares administrativos y contables.

#### **4.3. Administración y operación de una empresa de factoraje**

Hablar de operaciones dentro de una empresa de factoraje financiero nos puede hacer pensar en diversas actividades que se efectúan en ella como puede ser de contabilidad, de crédito, de

finanzas, entre otros, dado que el proceso general de administración y operación de factoraje esta formado por el conjunto de actividades que se desarrollan en cada una de las áreas de la empresa.

En el presente capítulo nos abocaremos a tratar las funciones del área operativa y administrativa siendo las responsables de tramitar y controlar relativo a la contratación de líneas, procesamiento de cesiones, financiamientos y cobranza.

#### **4.3.1. Administración general del factoraje**

Podemos resumir que "operaciones " es el conjunto de actividades que se ocupan de la instrumentación, disposición y recuperación de los financiamientos otorgados a los clientes de la empresa".<sup>7</sup>

Como en cualquier empresa es importante asegurar que el control de las operaciones se efectúe dentro de un marco de alta calidad que garantice la correcta y oportuna instrumentación de líneas de financiamiento, su disposición y recuperación. Este marco de alta calidad debe estar integrado básicamente por los siguientes aspectos:

- A. Actitud de servicio.- Se refiere a la oportuna, buena atención y asesoría que se debe dar a clientes externos e internos, en cuanto a la entrega de financiamientos, información de operaciones, saldos, entre otros, atención y respuesta a solicitudes de aclaraciones, entrega de comprobantes y demás necesidades que tengan.
- B. Eficiencia.- Es el conjunto de estrategias y aprovechamiento de recursos para procesar correctamente el 100% de las operaciones demandadas en el menor tiempo posible.

---

<sup>7</sup> MORENO Fernández, Joaquín Las finanzas en la empresa, México, Mc Graw-Hill, 1993, p.26

**C. Seguridad.-** Consiste en operar con apego a las políticas establecidas en la empresa, cuidando que los términos y condiciones de la autorización de crédito prevalezcan en contratos de línea, contratos de cesión y cobranzas, entre otros.

Se debe asegurar que la estructuración operativa de las transacciones se apeguen a su estructuración jurídica.

La operación general de factoraje se deriva de una actividad consistente en la colocación especializada de recursos financieros; por lo que para poder autorizar líneas de financiamiento en factoraje financiero, como ya se mencionó anteriormente, es importante efectuar un estudio de crédito, integrado por análisis cuantitativos y cualitativos de la posición financiera, de mercado, capacidad administrativa, características de las cuentas por cobrar, entre otros.

Posteriormente se toma una decisión de crédito, la cual, en caso de ser positiva, estará configurada por una serie de términos y condiciones adecuados a la operación del acreditado y al nivel de riesgo que quiera tomar y controlar la empresa de factoraje. De igual forma, la resolución de crédito y la operación de la línea de financiamiento deben apearse a la normatividad contenida en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, así como en las reglas básicas de operación del factoraje.

Corresponde al área de operaciones el verificar que cada contrato que se formule y cada operación que se procese esté totalmente apegado a lo autorizado en forma específica para el cliente en cuestión, así como, cumplir con el marco legal operativo, ya que, el descuidar estos aspectos puede ocasionar la pérdida parcial o total de los derechos jurídicos que tiene la empresa.

El área operativa mantiene una relación con las demás áreas de la empresa de factoraje, en los siguientes puntos concordantes con sus respectivas funciones:

**A. Ventas o promoción.** - En la atención a clientes, entrega de información operativa y estadística, en la coordinación para la atención de operaciones especiales, entre otros.

**B. Tesorería.-** Como fuente de información de presupuestos de cobranza e información real de ingresos y egresos de fondos derivados de la colocación y recuperación.

**C. Contabilidad.-** Como fuente de información para el registro contable derivado de la operación.

**D. Crédito.-** Como fuente de información operativa que incide en puntos vitales de control de riesgo que permitan ratificar o rectificar las decisiones crediticias.

El objetivo general de la empresa, es el buscar mayor eficiencia y eficacia en sus funciones a través de la optimización de sus procesos operativos y de sistemas automatizados, que presentan un soporte fundamental para el desarrollo de las operaciones, que redunden en mejorar cada vez más la eficiencia en el servicio que se presta a clientes externos e internos y el control y seguridad con que se llevan a cabo dichas operaciones

Por lo anterior, es importante vigilar constantemente los procesos operativos para identificar problemas y tratar de eliminarlos.

Los contratos de factoraje financiero generalmente no se inscriben en el Registro Público, sin embargo cuando éstos ostentan hipotecas, es esta última la que debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad que le corresponda, en estos casos el contrato de factoraje, que incluye la garantía hipotecana, debe ser elaborado por un Notario Público, por lo que se le llama "escritura" y es el propio Notario quien se encarga de solicitar su inscripción en el Registro, por lo que el área operativa sólo le queda llevar un control y seguimiento con el Notario hasta recibir la copia original debidamente inscrita.

El contrato de factoraje debe obrar en un archivo especial junto con toda la documentación que sirvió de base para su elaboración y demás partes del proceso.

Obviamente este archivo debe ser seguro, eficiente y completo, dado que la custodia los documentos que representan derechos para la empresa de factoraje. Es conveniente que el Departamento de contratos sea el encargado de liberar en el sistema automatizado de operación, la línea de financiamiento autorizada y debidamente contratada.

Con ésta política se asegura el que no se puede hacer uso de ninguna línea de financiamiento si ésta no esta previamente contratada, así como las disposiciones al amparo de la línea se efectúan respetando los términos y condiciones de la resolución de crédito.

Finalmente, dentro del proceso de contratación quedan comprendidas las modificaciones que se llegaran a hacer a una línea de financiamiento la cual debe pasar por el mismo flujo operativo, como se muestra en la siguiente figura:

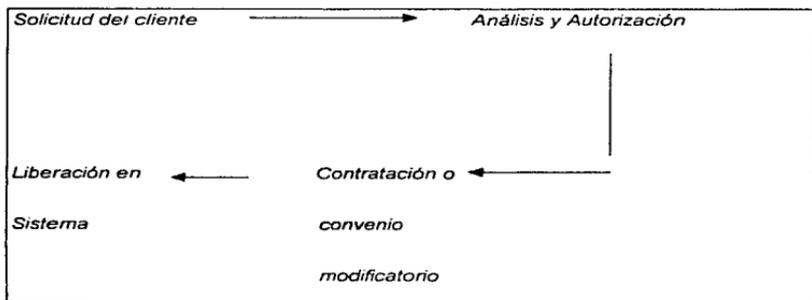


figura.3 Instituto AMEFAC de Capacitación y Desarrollo, Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero, México 1996.

La cesión y financiamiento marca el inicio del proceso de la utilización y revolvencia de la línea de financiamiento establecida al cliente.

El cliente al requerir un financiamiento al amparo de su línea de factoraje, lo hace mediante la entrega de la documentación necesaria para la obtención de los recursos que pretende.

Normalmente estos documentos son:

A. Contrato de cesión específica

**B. Pagaré de disposición**

**C. Cuentas por cobrar físicas (cobranza directa)**

**D. Copia de las cuentas por cobrar (cobranza delegada)**

**E. Recibo de custodia (Cobranza delegada )**

**F. Carta cesión dirigida al obligado (cobranza directa)**

**G. Copias de pedidos**

**H. Notas de crédito**

Es conveniente comunicar al cliente las políticas y horarios de recepción de documentos y tiempos de respuesta para que él pueda estimar cuándo podrá contar con los recursos solicitados. Al igual que en el proceso de contratación, este paso es de suma importancia, dado que alguna irregularidad por pequeña que parezca puede ocasionar problemas en la recuperación del financiamiento, como son: la demora en la recuperación y la pérdida total o parcial del mismo.

El registro es una parte del proceso en la captura de la operación, tanto de la cesión de cuentas por cobrar, que ahora son propiedad de la empresa de factoraje como para el financiamiento otorgado.

Dicha captura se refiere al ingreso de la información al sistema automatizado de operación, el cual conviene que este conectado al sistema contable para que automáticamente se registren estos eventos en los libros de la empresa de factoraje y con ello se vaya perfeccionando la transmisión de la propiedad de las cuentas por cobrar adquiridas.

En la entrega de financiamiento se pueden adoptar distintas prácticas entre una y otra empresa de factoraje, sin embargo los puntos a vigilar son:

1. Que la entrega de financiamiento se lleve a cabo de acuerdo a las políticas establecidas.

2. En caso de que la entrega de financiamiento se haga mediante transferencia electrónica de fondos, cerciorarse que la cuenta en que se acreditará el financiamiento esté establecida precisamente a nombre del cliente.
3. En caso de entregar cheque, este debe ser nominativo y debe contener la leyenda *para abono en cuenta del beneficiario*.

En caso de tener que aplicar el recurso legal de cobro ante el cliente, es importante demostrar que a él se le entregó el financiamiento.

#### **4.3.2. Integración del expediente**

Con objeto de que el contrato de factoraje quede debidamente elaborado y cuente con el soporte documental que a la vez contribuye al soporte legal, es necesario contar con información y documentación del cliente, de sus fiadores y de sus avalistas en la que se acredite la existencia y personalidad de cada una de estas figuras.

La integración del expediente legal forma parte del archivo de ventas de la cedente. Este debe contener a manera de ejemplo la siguiente documentación.

##### **1. Escrituras sociales**

- a) Acta constitutiva de la sociedad
- b) Todas las que contengan reformas a los estatutos sociales
- c) Las que contengan las facultades de sus apoderados ( ver anexos, formatos 6 y 7)

Se debe contar con las escrituras tanto del cliente como de sus fiadores y avales, si se trata de personas morales.

**2. Copia del R.F.C. del cliente**

**3. Identificaciones válidas (pasaporte, credencial de elector, cartilla, cédula profesional) de las personas físicas que firmen en su representación de las personas morales o que lo hagan por su propio derecho. (ver anexos, formato 1)**

Es imprescindible el revisar la documentación base para la elaboración del contrato sobre todo tener especial cuidado en que sean legibles, verificando que las escrituras sociales correspondan a la denominación social de los firmantes, que éstos tengan facultades suficientes para firmar en nombre de la empresa, que las escrituras estén inscritas en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio que le corresponda. Se recomienda verificar que las escrituras estén completas y las que consignen facultades a los apoderados deberán ser copias certificadas, ante Notario Público.<sup>8</sup>

La importancia de esta revisión es asegurar que las obligaciones que contraen tanto la empresa financiada como sus garantes estén debidamente soportadas desde el punto de vista de su implementación legal. Dentro de la revisión de la escritura constitutiva, entre otros aspectos se debe revisar que:

- 1) El objeto social correspondá a las actividades a que se dedica la empresa financiada.
- 2) Que la duración de la sociedad no haya llegado a su término.
- 3) Los que representan a la sociedad tengan facultades suficientes para comprometer a su representada, según sea el caso (para firmar el contrato de factoraje, para endosar, avalar, otorgar fianzas y garantías en favor de terceros, entre otros).

En caso de que alguno de estos aspectos haya tenido cambios éstos deben estar contenidos en otras escrituras de reformas, la cual debe revisarse también.

Se debe revisar que las escrituras sociales de las empresas cedentes estén inscritas en el Registro Público de Comercio, lo cual consta en la misma escritura mediante una anotación al final de la

misma, firmada por el registrador. Es aconsejable que siempre se solicite al Registro Público una Verificación de Sociedad, el cual es un reporte en el que se detallan todas las escrituras que han sido registradas, así como embargos y créditos preferentes que ha obtenido de la Banca. De los demás documentos utilizados para la contratación, también se requiere una revisión para asegurarse la autenticidad.

La elaboración de contratos debe efectuarse cerciorándose de incluir todos los términos y condiciones de la resolución de crédito, a que antes nos referimos.

Asimismo, el contrato debe efectuarse de acuerdo con los contratos *tipo* validados por el Asesor Jurídico para cada uno de los productos y modalidades de operación que se tengan dentro del menú de productos de factoraje que se ofrecen.

Una vez elaborados los contratos, la actividad que sigue dentro del proceso es la obtención de firmas del cliente y de sus fiadores y avalistas, de quien ya se tiene verificadas sus facultades, siendo ahora importante verificar su identidad y firmas, para lo cual se pueden utilizar algunas de las identificaciones, de las que se deben obtener copias para integrar al expediente del contrato.

Complementariamente se pueden solicitar reconocimientos de firmas otorgadas por banco (s) o algún otro documento que evidencie la identidad y firmas de estas personas. La ratificación de firmas está a cargo de un Fedatario Público y es obligación de la empresa de factoraje el que las firmas de contratos de cobranza delegada sean ratificadas.

Para cumplir con esta obligación es preciso coordinar con el Fedatario y con los clientes esta ceremonia de ratificación de firmas, llevando un adecuado control y seguimiento de este tipo de contratos. En los contratos de cobranza directa, no es preciso que se ratifiquen sus firmas, aunque nada impide el que se puedan ratificar.

---

\* Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje. Operación del factoraje, Mexico, 1996, p.39

Las cartas de poder no se usan entre empresas, más bien tienen utilidad entre personas físicas. Estas podemos aceptarlas en la Operación de Línea a Proveedores, cuando el titular del derecho cambiarlo requiere de otra persona que lo haga por él. (ver anexos, forma 5)

Es conveniente que el ejecutivo de cuenta solicite datos generales de cada uno de los apoderados. En caso de que el apoderado sea extranjero o mexicano por naturalización se deberá solicitar copia fotostática de su documentación migratoria (FM-2 o carta de naturalización)

Cuando alguna de las sociedades cedentes, por cualquier razón cambio de apoderados, o desee incluir alguno más, deberá informársele que además de la escritura donde consten las facultades que se le otorgaron, deben proporcionar sus generales, ya que el hecho de no contar con éstos implica pérdida de tiempo.

En caso de que se requiera aval para alguna sociedad, se deberá solicitar lo siguiente:

- a) Persona moral: Toda la documentación que ha quedado descrita anteriormente. Pero es necesario para que una empresa pueda otorgar el aval, que entre su objeto social se encuentre el de garantizar obligaciones de terceros.
- b) Personas físicas: En este caso, además de solicitarle al avalista sus datos generales, éste nos deberá entregar una carta, en la cual manifiesta su conformidad en avalar la operación contratada, señalando los bienes inmuebles que sean de su propiedad. (anexo 2). En caso de que el avalista esté casado bajo régimen de sociedad conyugal o legal, la carta en cuestión deberá estar firmada por el conyuge. El valor de los inmuebles deberá ser superior en una relación de 2 a 1 respecto de la línea autorizada. En caso de aumentos de línea se deberá vigilar que se siga guardando dicha proporción; el ejecutivo de cuenta deberá proporcionar al área legal los datos de los bienes que se señalen de acuerdo al formato que se adjunta como (anexo 3), o bien copia de la escritura de propiedad.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Cuando por cualquier motivo cambien las condiciones establecidas en el Contrato Normativo, se deberá celebrar un convenio entre las partes, el cual formará parte integral de éste y se anotarán las nuevas condiciones, deben ser certificados ante Fedatario Público.

Estos se manejarán como anexos a los cuales se les anotará el número progresivo que corresponda según sea el caso.

#### **4.3.3. Administración de riesgos**

La resolución de crédito contiene una serie de términos y condiciones que determinan el marco operativo de la línea autorizada y a la vez son niveladores para el control de riesgo, que de no respetarse pueden modificar substancialmente ese riesgo crediticio.

Los términos y condiciones a que nos referimos son:

- A) Límites del crédito
- B) Vigencia de la línea
- C) Tipo de cobranza (directa o delegada)
- D) Plazo de las cuentas por cobrar
- E) Deudores o compradores autorizados
- F) Límites de crédito individuales por comprador
- G) Porcentaje de aforo
- H) Avals y fiadores
- I) Depositarios

**J) Garantías reales adicionales (hipoteca, prenda)**

**K) Inclusión de cláusulas de hacer y no hacer<sup>9</sup>**

**Los aspectos a revisar comúnmente son:**

**A) De la línea de financiamiento**

1. Que no esté bloqueada.
2. Que exista relación cedente-obligado, es decir que se trate de obligados autorizados.
3. Que el plazo de las cuentas por cobrar no sea mayor al plazo autorizado en la relación cedente-obligado.
4. Que el vencimiento de las cuentas por cobrar no exceda el vencimiento de la línea.
5. Que exista disponibilidad suficiente en los límites individuales por obligado.
6. Que no incluyan facturas cedidas anteriormente.
7. Que la línea esté liberada en el sistema

**A) De los documentos de la cesión**

1. Que los formatos sean originales y sean los requeridos para el producto y modalidad de que se trate.
2. Que el contrato de cesión y pagaré de disposición estén firmadas por persona con facultades para su suscripción y en su caso que el pagaré contenga la firma del aval o avales señalados en la resolución de crédito.
3. Que el recibo de custodia este firmado por el depositario señalado en el contrato.
4. Que los documentos contengan escritos en forma correcta: número de contrato, número de cliente y fecha de operación (identificación de la operación).

**5. Que los formatos no presenten tachaduras, alteraciones, entre otros.**

**B) De las cuentas por cobrar físicas:**

- 1. Que se trate de obligados autorizados**
- 2. Que se trate de cuentas por cobrar negociables**
- 3. Que sean formatos reconocidos por los obligados**
- 4. Que ostenten sellos, firmas y demás requisitos establecidos por los obligados**
- 5. En su caso, que tengan copias y**
- 6. Sean solicitados por los obligados.**
- 7. En el caso de títulos de crédito, que estén endosados en blanco o a favor de la empresa de factoraje.**
- 8. Que no presenten alteraciones, tachaduras, entre otros**
- 9. Que el importe, nombre del obligado y en su caso fecha de vencimiento, correspondan a lo señalado en el contrato.<sup>10</sup>**

**Cada empresa tiene políticas distintas para este efecto, pero en todo caso lo importantes es:**

- 1. Asegurar que la tasa se asigne de acuerdo a las facultades otorgadas internamente en la empresa de factoraje.**
- 2. Reportar al área de tesorería el egreso que se requiere para financiar al cliente.**

---

<sup>10</sup> Idem p.4-7

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

La administración de la cobranza, es una de las especialidades de la empresa de factoraje, enfocada básicamente a los productos que se manejan en cobranza directa y factoraje sin recurso, es decir, ésta administración está muy relacionada con el manejo físico de las cuentas por cobrar adquiridas a través de la operación de factoraje.

Obviamente, la cobranza delegada requiere también de administración y control, sin embargo en este tipo de productos la mayor parte de su manejo está encomendado al propio cliente y en este caso lo que procede es efectuar revisiones al cliente para conocer la forma en que está manejando las cuentas por cobrar propiedad de la empresa de factoraje.

Para efectuar una administración eficiente de la cartera, es necesario conocer las prácticas comerciales, políticas y requisitos establecidos por los obligados en todo lo concerniente a la emisión, revisión y liquidación de cuentas por pagar a sus proveedores.

Es conveniente contar con un directorio de fuentes de pago de cobranza directa, que contenga por lo menos la siguiente información:

- 1) Nombre del obligado
- 2) Domicilio donde efectúa pagos a proveedores
- 3) Días y horarios en que reciben documentación a revisión y en que efectúan pagos
- 4) Facsímil del formato (s), (sellos, folios, firmas, entre otros), contra los que efectúan pagos.
- 5) Documentación y anexos que se les debe presentar para efectuar ante ellos: notificaciones, presentación de documentos a revisión, cobranza y solicitud de aclaraciones.
- 6) Nombre (s) de la (s) persona (s) responsable (s) del Departamento de Cuentas por Pagar
- 7) Condiciones especiales para pagar.

**La custodia de cuentas por cobrar se refiere a la guarda de la cuenta por cobrar que se relaciona con el lugar físico donde éstas se conservan, el cual debe reunir características de seguridad en cuanto a:**

- I. Sólo la persona responsable puede tener acceso a esta documentación**
- II. Debe estar protegida del fuego, humedad, manejo de otros archivos, entre otras**

**No se debe pensar que se trata de una simple custodia, dado que se aplican técnicas de archivo dinámico, donde atendiendo a la actividad siguiente, las cuentas por cobrar se deben tener ordenadas y clasificadas en:**

- I. Documentos para revisión**
- II. Documentos para cobro**

**Asimismo, se deben controlar en archivos cronológicos por fechas de vencimiento o en archivos por obligado, en los que las fechas de vencimiento son inciertas hasta que el obligado da a conocer las fechas de pago.**

**El responsable de la custodia, cuando entrega a los gestores las cuentas por cobrar para presentarlas a revisión o a cobro debe ser mediante acuses de recibo (resguardos de caja) firmados por los gestores en formatos que a la vez sirvan para reportar el resultado de la gestión y en su caso para alguna otra actividad, como por ejemplo para la reprogramación de cobranza, captura en el sistema de lo cobrado, entre otros.**

**En medida en que el sistema automatizado, ayude a llevar a cabo estas actividades de custodia y administración de las cuentas por cobrar será más confiable y eficiente el proceso.**

**La cobranza como tal, consiste en la recuperación del importe de las cuentas por cobrar adquiridas mediante la figura del factoraje.**

**La función tiene 2 modalidades de cobro ante los obligados:**

- 1) **Cobranza directa:** se efectúa por gestión directa del factoraje
- 2) **Cobranza delegada:** se efectúa por el propio cedente, a través de un mandato otorgado por la empresa de factoraje.

Existen varias reglas que siempre se deben tener presentes por quienes tienen la responsabilidad de la cobranza. Algunas de estas son:

- 1) Apego estricto a las políticas de la empresa en materia de cobranzas y de otras áreas ligadas con la función.
- 2) Ser comunicativo acerca del resultado de gestiones de cobro, de aspectos anormales que se observen en las gestiones domiciliadas, de cambios de políticas para el pago que establecen los obligados, entre otros.

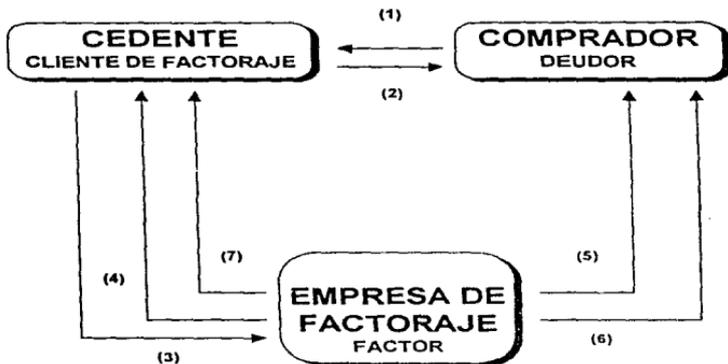
Cabe aclarar que sólo nos referimos a la cobranza operativa y administrativa, y no se trata de la cobranza pre-jurídica y jurídica (contenciosa y penal) que son actividades con especialización legal que está a cargo de abogados especialistas. Sin embargo el Área operativa es fundamental en el apoyo que otorga a la cobranza legal, pues es proveedora de gran parte de las evidencias documentales y testimoniales que dan base a la preparación de demandas mercantiles y denuncias penales.

#### **4.3.5. Diagramas de flujo para la operación del factoraje**

En esta última parte del capítulo consideramos importante ilustrar de manera más práctica el inicio de la relación factorial ya que la administración y operación del factoraje dependerá de la modalidad que se haya contratado, es decir, con recurso o sin recurso, sin embargo, en ambos casos la elaboración del contrato de CESIÓN es indispensable y deberá contener un listado de las cuentas por cobrar para proporcionársela al factor o empresa de factoraje, anexando toda la documentación que compruebe la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, esto es, facturas, contrarecibos, notas de remisión, de embarque, entre otros, de compradores previamente acordados.

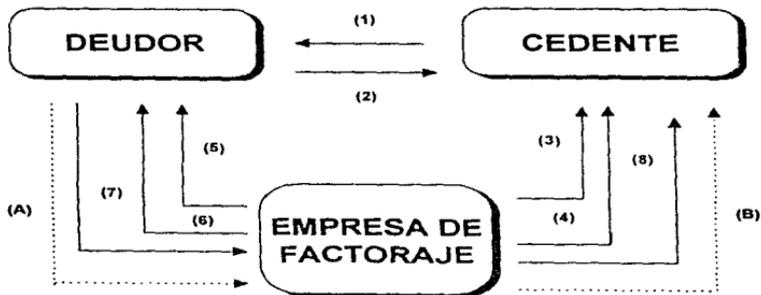
El contrato será firmado ante dos testigos y ratificado ante corredor público.

Para dar un panorama más general de como opera el factoraje, a continuación presentaremos un Flujograma general:



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

**Factoraje con recurso:**

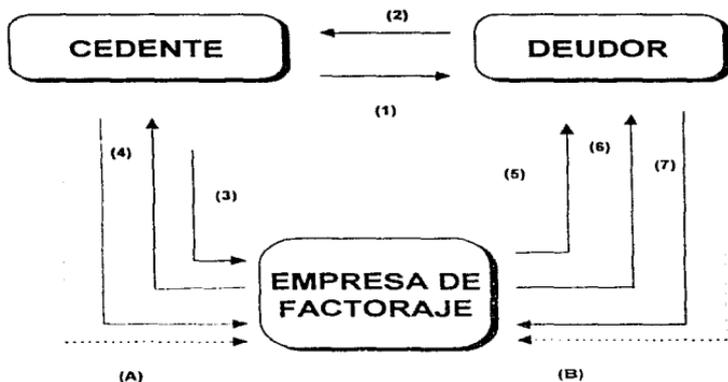


- 1) Venta de bienes o servicios
  - 2) Emite contrarecibo o título de crédito
  - 3) Contrato Normativo, es decir, de promesa de cesión de derechos por la línea crediticia (\*\*)
  - 4) Contrato de cesión (remite facturas, contrarecibos, entre otros)
  - 5) Notificación. (\*\*)
  - 6) Se presenta a cobro al vencimiento. (\*\*)
  - 7) Pago (\*\*)
  - 8) Se reintegra al porcentaje no anticipado.
- A) En caso de no pago.  
B) Opera el recurso en contra del cedente.

\* Puede agregarse la modalidad con cobranza delegada.

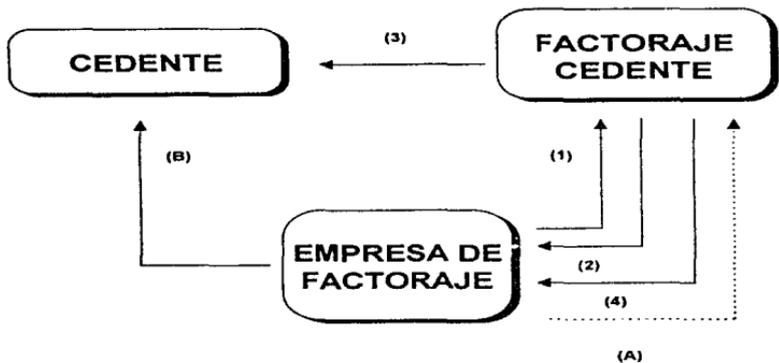
\*\*No aplica en cobranza delegada.

### Factoraje sin recurso:



- 1) Provee de bienes o servicios
  - 2) Emite cuenta por cobrar: contrarecibo, factura o pagaré
  - 3) Cede documento sin vía de regreso
  - 4) Paga el 100% del valor del documento menos el costo financiero
  - 5) Notificación
  - 6) Al vencimiento se presenta para su cobro
  - 7) Paga el documento al 100%
- A) En caso de no pago  
B) Empresa de factoraje asume quebranto

**Refactorale:**



1) Otorga mandato de cobranza

2) Cede una relación de facturas de sus clientes y se le anticipa un porcentaje del valor de esta.

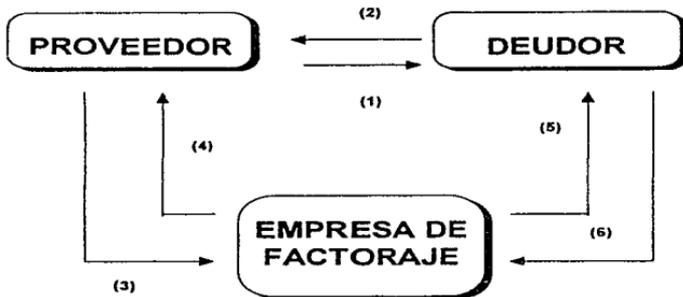
3) Cobra la cartera

4) Liquida el monto financiado

A) Se entrega remanente, en caso de que exista

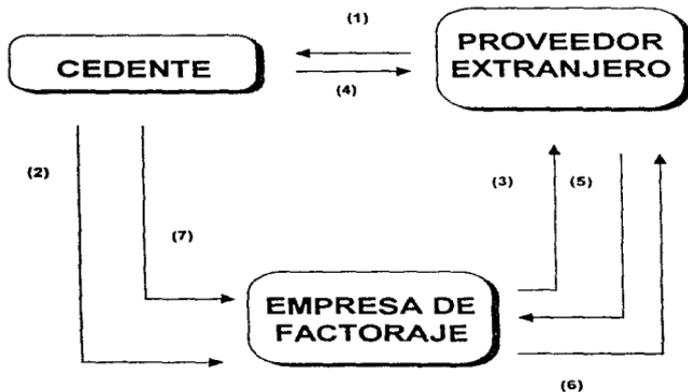
B) No se realiza la notificación, ya que se trata de mandato de cobranza

**Factoraje a proveedores:**



- 1) Provee de bienes o servicios.
- 2) Emite cuenta por cobrar: contrarecibo, factura o pagaré.
- 3) Transmite documento al factor.
- 4) Paga el 100% del valor del documento menos el costo financiero.
- 5) Al vencimiento se presenta para su cobro.
- 6) Paga

### Factoraje Internacional:



- 1) Hace pedido por pagar a plazo.
- 2) Proporciona información general y firma contrato
- 3) A través del corresponsal internacional ofrece pago contra documento.
- 4) Envía la mercancía.
- 5) Envía documento a través de la agencia corresponsal.
- 6) Factoraje nacional paga contra documento al corresponsal.
- 7) Al vencimiento del plazo pactado, el cliente paga a factoraje.

## **5. Perspectivas y oportunidades del factoraje en México**

El desarrollo del factoraje en México se presenta hasta fines de los años ochentas, contando con aproximadamente 11 empresas de factoraje en el año de 1987 hasta llegar a las 52 empresas actualizadas en 1993, de las cuales actualmente operan 20 y sólo algunas de ellas ofrecen servicios internacionales, las demás se han especializado en mejorar los procedimientos de crédito, controlar el flujo de efectivo y manejar directamente cobranzas.

En la primera etapa de la joven existencia del factoraje financiero en México se avanzó aceleradamente y el conocimiento, experiencia y desarrollo de este servicio por parte de las empresas de factoraje mexicano requirió de tiempo para asimilar adecuadamente el alto volumen de operaciones que ya se tenían. Los productos y servicios que ofrecía, así como los procedimientos, mecánica y sistemas de operación empleados fueron limitados y representaban tan solo una parte de las necesidades y requerimientos para atender ampliamente las necesidades del mercado.

El factoraje, incorporado como organización auxiliar de crédito a partir de 1900, fue uno de los instrumentos financieros de más reciente introducción en nuestro país, y sin lugar a dudas demostró ser uno de los de mayor dinamismo y crecimiento en los primeros años, ya que tuvo una difusión importante dentro de las empresas como una forma de financiamiento, y por otro lado varios grupos financieros y empresas se interesaron en ofrecer este tipo de servicio.

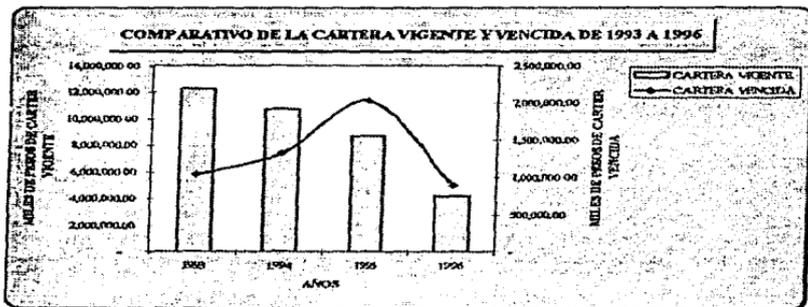
En 1995, 33 empresas de factoraje eran independientes y 20 pertenecían a grupos financieros las primeras fueron las que más padecieron e incluso quebraron y no precisamente por no tener como respaldo a un grupo financiero sino por la falta de liquidez al ser un giro con capital de alto riesgo.

El año de 1996 para el factoraje mexicano fue de consolidación ya que, las compañías que no pudieron levantar el capital para apoyar los requeridos niveles de reservas o no pudieron mantener

una posición financiera por ellas mismas para obtener fondos y apoyar su operación; algunas fueron fusionadas a grupos financieros, disminuyendo el número total de compañías independientes de 70 en 1993, a 33 en 1995, y a 23 en 1996.

Actualmente se encuentra en declinación debido a la crisis económica por la que atravesó el país a finales de 1994, a pesar de que el sistema financiero mexicano tuvo una caída histórica, las empresas de factoraje han tratado de seguir operando sin poder recuperarse puesto que la cartera en los estados financieros presenta una disminución del 65.46% aproximadamente con referencia a 1994, año en el que el factoraje financiero en México tuvo mayor auge.<sup>1</sup>

La siguiente gráfica nos muestra la caída tan importante que tuvo la cartera en los últimos años, comprobando que después de 1994 no se han podido recuperar.



Datos obtenidos del Boletín Estadístico de Empresas de Factoraje Financiero, diciembre de 1996, tomo V Num. 18

<sup>1</sup> Estos datos fueron interpretados de acuerdo a los datos que contiene el Boletín estadístico de empresas de factoraje financiero, C.N.B.V. Tomo IV, num 14, Diciembre de 1996.

La apertura del mercado propiciada por el Tratado de Libre Comercio se presenta para las empresas de factoraje en México en la fase de inicio y desarrollo, todavía lejos de la etapa de consolidación.

El mercado de factoraje en Estados Unidos y Canadá presenta substanciales diferencias con el nuestro. Primeramente en estos países existe una amplia cultura de este servicio en el mercado, con empresas maduras y más de 40 años en operación, sólido soporte financiero, total sistematización en su actividad y la consecuente experiencia y alta capacitación de su personal. Las empresas de factoraje de nuestros vecinos del norte no están consideradas dentro del sistema financiero y operan como cualquier sociedad mercantil sin restricción alguna.

Una vez concluidas las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, el factoraje financiero en nuestro país enfrenta dos principales amenazas no contempladas originalmente para la operación doméstica, específicamente la autorización de la "operaciones transfronterizas" y la presencia de los llamados "Non Bank Banks".

El concepto de factoraje internacional (operaciones transfronterizas) tiene una historia mucho más corta que el factoraje doméstico. Este fue inicialmente ofrecido como un producto secundario, satisfaciendo a clientes nacionales con ventas ocasionales de exportación. Comenzó a operar con tan sólo un 5% aproximadamente de empresas que por razones de grupo tenían relación con el extranjero, surgiendo así la cadena llamada Factoring Change International la cual además de dar normas de cómo se deben realizar las operaciones transfronterizas de factoraje hace las veces de una corresponsalia, es decir, ellos escogen dentro de cada país quienes serán los miembros de Factoring Change International en el caso de México eran tres empresas: Bancomer, Banamex y Serfin, los cuales intercambian información y operaciones con otros países pagando una comisión por la cobranza e investigación realizada en su nombre, la ventaja de esta cadena es que concentra a un número muy grande de empresas en más de 40 países en el mundo, con la facilidad de no tener que trasladarse al país donde se encuentra el deudor de la cuenta; esto permite una perspectiva para el factoraje internacional que a la fecha no ha sido suficientemente explotado.

La posibilidad de desarrollar operaciones transfronterizas de factoraje ó a través de otros intermediarios coloca en desventaja competitiva a los factorajes nacionales en las condiciones actuales, ya que nuestra operación está regulada, sujeta a cumplimiento de disposiciones y restricciones que no aplicarán a los factorajes extranjeros domiciliados en E.U. y Canadá que celebren factoraje con empresas mexicanas en nuestro territorio.

Esta situación plantea un nuevo escenario, lo cual requerirá de la mayor atención para analizar y definir conjuntamente con las autoridades la adecuación indispensable del marco jurídico del factoraje en México que asegure equidad entre los participantes nacionales y extranjeros sin detrimento de la posición y prestigio que los nacionales han alcanzado en estos años, y a la vez generar la apertura necesaria para que esta actividad continúe cumpliendo su importante función en apoyo de los distintos sectores productivos del país.

El factoraje ha sido un instrumento de extensa utilización en los países desarrollados a partir de la década de los años cincuenta, abarcando principalmente las funciones de:

- A) La actividad del factoraje a nivel mundial
- B) Investigación y calificación de compradores.
- C) Administración y registro contable de cuentas por cobrar.
- D) Gestión de cobranza.
- E) Garantía de pago de documentos cobrables.
- F) Compra de derechos de cobro.

Ante el nuevo entorno que se presenta para México, el sector del factoraje financiero deberá moverse a pasos acelerados acentuando y promoviendo su actividad en aquellos servicios que le diferencian de otros intermediarios financieros, ofreciendo un valor agregado y cubriendo necesidades desatendidas e insatisfechas.

El factoraje deberá ampliar el rango de servicios que actualmente ofrece destacando más el servicio integral de éstas reduciendo el énfasis en el aspecto de financiamiento.

Las empresas que participan en este sector al igual que en otros muchos deberán:

- a) Intensificar la capacitación del personal.
- b) Modernizar los sistemas para reducir costos y mejorar eficiencia.
- c) Desarrollar nuevos mercados, productos y servicios.
- d) Buscar nichos de mercado y especialización.
- e) Realizar fusiones, alianzas y desarrollo de estrategias para mejorar competitividad.
- f) Asegurar fuentes de financiamiento suficientes, diversificadas y de fácil acceso.

Este sector enfrenta esta apertura con plena confianza en nuestras fortalezas y capacidades y seguros de que el conocimiento del mercado, clientes, hábitos y costumbres paralelamente a las acciones de modernización antes mencionadas les permitirán seguir manteniendo el lugar preponderante que han logrado con trabajo y profesionalismo.

### **5.1. Fortalezas y debilidades**

#### **Fortalezas.**

Se considera que el realineamiento del sector financiero abrirá oportunidades para que los intermediarios independientes se agrupen y de esta manera sean más competitivos en el propio sistema financiero, por lo cual las empresas de factoraje que se encuentren dentro de un grupo financiero tendrán una mejor imagen, mayor capacidad de negociación frente a las instituciones de crédito y un portafolio más amplio de productos que ofrecer a los clientes actuales y potenciales.

La inclusión de los deudores de las empresas de factoraje independientes en el Programa de Apoyo a Deudores (cuyos créditos fueron redescontados con la banca comercial de desarrollo), reducirían las tasas de interés, se reestructurarían sus pasivos y disminuirían las presiones para el aumento de la cartera vencida, sin embargo se estima que sólo el 10 por ciento de los financiamientos de los factorajes serían redescontados, por lo que la medida tendría un impacto muy limitado.

En el mediano plazo, la recuperación de la economía y la reactivación del mercado interno, impulsarán las ventas de las empresas, mejorarán la calidad de los activos y aumentarán la demanda de financiamiento.

En el corto plazo la reducción de las tasas de interés disminuirá el costo de fondeo y atenuará la carga financiera de sus deudores, con lo cual éstos contarán con mayores posibilidades de cumplir con sus obligaciones.

#### Debitidades.

Cuando se vio incrementada la actividad de las empresas de factoraje surgieron tantas en el mercado que se vieron afectadas aquellas que no tenían el respaldo financiero adecuado, tanto en su baja productividad como en el alto riesgo de no poder cumplir con sus objetivos, por otro lado al saturarse el mercado por los grandes grupos financieros los mercados meta constituidos por tiendas departamentales, sector paraestatal y gran industria se encontraban acaparados por éstos y por lo tanto los factorajes independientes tuvieron que recurrir a otros segmentos de mercado.

Una de las principales amenazas que hoy enfrenta el factoraje en México es la competencia desigual en los diferentes segmentos de factoraje, ya que los que cuentan con un respaldo bancario siempre contarán con fondos suficientes y a costos competitivos además del apoyo corporativo en su operación.

En el corto plazo la fuerte reducción de la actividad económica y su lenta recuperación, ponen en duda la supervivencia de las empresas deudoras de las instituciones de factoraje lo cual afecta significativamente la calidad de sus activos.

Los sectores que concentran una parte importante del portafolio de esos intermediarios han sido los más afectados por la caída del mercado ( comercio, servicios, micro y pequeñas empresas y construcción). El gran crecimiento de la cartera vencida, la consecuente necesidad de aumentar las reservas productivas y la caída del margen financiero ocasionarán pérdidas que disminuirán el capital de esos intermediarios. Las empresas de factoraje carecen de sistemas adecuados que les permitan la identificación, medición, evaluación y control de sus riesgos crediticios y financieros.

## **5.2. Oportunidades**

México es una economía suficientemente abierta, ya que promueve un mercado libre y aún más fuerte que algunas de las economías líderes. Las industrias nacionales tienden a desarrollar tecnologías a nivel mundial para competir. Actualmente varias corporaciones importantes empezaron a controlar pagos a proveedores, a través de esquemas electrónicos evitando el papel, aun antes de que la ley sea cambiada para definir estas transacciones.

El factoraje no será la excepción, su crecimiento y nuevos productos sumarán competitividad y ayudará hacia niveles más altos de eficiencia, desarrollo de producto, y tecnología.

En general el avance en el proceso de estabilización y consolidación del crecimiento económico hará un sistema financiero más sólido, que tiende a la especialización y a la globalización de los servicios que se prestan a los usuarios de crédito. Esta será la mejor oportunidad para la industria del factoraje, la de proporcionar servicios especializados.

A continuación se mencionan las principales oportunidades en México, en el corto plazo, aunque las mayores oportunidades se crearan con la materialización de los tratados de libre comercio, y en general con la apertura y liberación financiera de México:

- a) Participación en la intermediación financiera.
- b) Posibilidades de integración de grupos financieros.
- c) Reconocimientos en el sector financiero.
- d) Posibilidades de especialización en una actividad financiera, generadora de una rentabilidad adecuada.
- e) Presencia en una actividad regulada que permite orden entre las entidades participantes.
- f) Posibilidades de crecimiento y desarrollo hasta el límite legal y la capacidad creadora e imaginativa.
- g) Sector complementario de otros servicios financieros.

### **5.2.1. Nichos de mercado**

Para la atención de cualquier nicho de mercado se propone una operación segura en la cual la selección de riesgos se haga con el mayor esscrúpulo. Antes que el propósito de crecimiento esta la seguridad patrimonial de la empresa, siguiendo las prácticas de la operación crediticia y enmarcada en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

La estructura actual del mercado de factoraje y los sectores que atiende no deben ser excluyentes en un programa de posicionamiento que busque el crecimiento con productividad. Por lo anterior, se plantea una combinación de nichos de mercado que permita crear una plataforma de clientes con un objetivo específico.

En el siguiente cuadro se puede apreciar la productividad esperada de acuerdo a los objetivos de cada mercado meta:

MERCADO META	OBJETIVO	PRODUCTIVIDAD ESPERADA
Micro y pequeña empresa	Diversificación	Media
Mediana empresa	Base de clientes	Alta
Comercio exterior	Especialización	Media
Corporativo	Presencia y calidad de papel	Baja
Programas masivos	Volumen	Media
Refactoraje	Volumen	Baja
Factoraje sindicado	Volumen	Media

Información del documento Banamex Factoraje, S.A. de C.V., 1992

Segmentando estos mercados se tendría el siguiente esquema:

a) Sector de fomento

**b) Sector comercial, industrial y de servicios**

**c) Sector corporativo (grandes empresas, comercio exterior y programas masivos)**

**d) Sector financiero (refactoraje y factoraje sindicado)**

Es importante considerar que el volumen de factoraje en el pasado ha sido principalmente concentrado en la mediana y pequeña industria vendiendo al menudeo en el mercado nacional; esto significa que, para empezar a incrementar el mercado de factoraje tiene que ser re-orientado a compañías de exportación y grandes corporaciones.

El tamaño del mercado disminuye no sólo en el número de compañías de factoraje, sino en el volumen total de operaciones y fondos que manejan. Una de las razones para esta situación, es la falta de liquidez en el sector financiero, lo cual fuerza a los bancos a reducir sus préstamos a empresas, ya que eran vistos como un riesgo de crédito más alto.

En 1995, NAFINSA y BANCOMEXT, dejaron de ayudar a las compañías independientes de factoraje que reiniciaron su ejercicio con recursos muy limitados a finales de 1996 y principios de 1997.

El volumen internacional de factoraje es aún marginal y sólo ha empezado a ser una opción competitiva dentro de los productos de comercio financiero en el mercado, hay pocas compañías en este punto capaces de ofrecer cobertura internacional ya sea a través de alianzas específicas con otras compañías en el mundo.

El mercado de factoraje mexicano ha seguido el esquema europeo con una amplia diversificación de la industria. En suma a las típicas industrias de factoraje tales como textil, ropa, zapatos y muebles; muchas otras industrias, tales como electrónica, computación, químicos, menudeo, comida, fierro, telecomunicaciones, farmacéutico, regalos, cerámica, productos manufacturados,

refacciones de automóvil, minería y construcción normalmente usan productos de factoraje para sus transacciones nacionales o internacionales.

Aproximadamente más de 100,000 negocios están actualmente usando factoraje para establecer transacciones de comercio con algunos ocho millones de clientes a nivel mundial.<sup>2</sup> Todas estas compañías están cosechando los beneficios del factoraje; consistente flujo de efectivo, costos de administración más bajos, reducidos riesgos de crédito. Estas ventajas son especialmente importantes para negocios pequeños y medianos los cuales, colectivamente, forman la base para el crecimiento de la economía en cualquier tipo de ámbito de mercado.

El mercado internacional se mantiene fragmentado y dividido por la diversidad de aduanas comerciales, sistemas monetarios, leyes y lenguajes. La armonía del comercio está avanzando a un paso lento y los exportadores serán probablemente confrontados a obstáculos por algún tiempo. Sin embargo el vender en un ambiente internacional es el mayor reto para muchas compañías, los mercados y las oportunidades son cada vez más grandes, y los clientes más numerosos.

### **5.2.2. Selección de riesgos**

Las instituciones de factoraje tienen un riesgo muy alto para el otorgamiento de crédito. Las empresas independientes que no estén respaldadas por un grupo financiero que fondee sus operaciones y aporte recursos para capitalizarlas, pueden enfrentar una quiebra técnica y desaparecer. Por lo anterior se recomienda mucha cautela en las operaciones de crédito.

---

<sup>2</sup> MICHAEL Bickers *The World Factoring Year Book*, Gran Bretaña 1996-1997, pag. 1

**Para las reestructuras, se recomienda empatar el plazo y calendario de pagos de las mismas con el flujo de efectivo que los intermedios obtendrán de sus deudores.**

El factoraje es un negocio que requiere de gran esfuerzo operativo, ya que se requiere de ir a las empresas a cobrar y en el momento en que se concreta la operación se necesita recolectar contrarecibos y facturas, es un negocio bastante complicado en términos operativos eso hace que empresas pequeñas hallan tenido deficiencias y al no poder enfrentarlas concluir de manera definitiva sus servicios. Es por ello que se requiere de esquemas de autorregulación con compañías suficientemente capitalizadas y fuertes en términos operativos, para que en una situación de la economía más favorable sean parte fundamental de apoyo a las empresas y en esa medida ofrezcan un precio competitivo.

## **6. Conclusiones**

Una vez terminado este trabajo de investigación comprobamos que el factoraje financiero es un instrumento creado para satisfacer necesidades específicas de empresas que manejan grandes volúmenes de cuentas por cobrar, pues representa una alternativa de financiamiento para cubrir la necesidad de liquidez inmediata, por lo tanto no podemos compararlo con otros créditos bancarios o alguna otra forma de financiamiento puesto que exigen otras garantías que en ocasiones las empresas no pueden proporcionar y dependerá de la cultura financiera y necesidades de la empresa solicitante el elegir la opción más redituable de los mecanismos de financiamiento existentes en el sistema financiero mexicano.

Después de la crisis de 1994 el esquema de préstamo de factoraje tendrá que variar, y deberá ofrecer productos y servicios atractivos, al mismo tiempo que ser más estintos e innovadores al otorgar los financiamientos. El volver a pensar en los diferenciales de tasas de interés que se vieron hace tres o cuatro años, ya no podrá ser, tiene que existir una mayor competencia fundamentalmente en costos, pero también en nuevos mecanismos de operación. Los factorajes financieros deberán consolidar los procesos donde son eficientes y considerar la capitalización como la alternativa viable para su fortalecimiento, esta reactivación debe darse por el lado de los activos, es decir, por un crecimiento de la cartera que es lo que les permitiría comenzar a operar.

Entre los problemas vigentes del factoraje financiero están la falta de financiamiento al cerrarse el otorgamiento de crédito y los fraudes debido entre otras causas, a la falta de ajustes en la Ley de Organizaciones Auxiliares de Crédito; sin embargo el elemento que mayor impacto tuvo en el sector fue la cartera vencida, por lo que se debe tratar de diversificarla en diferentes sectores y puntos geográficos de la República, contando con la tecnología y sistematización que nos permita soportar el crecimiento.

Otro de los problemas es el costo del dinero, la inseguridad del cobro de los documentos adquiridos, la falta de difusión del servicio y la evaluación del riesgo de crédito de los clientes, por lo que resulta necesario contar con previos procedimientos de evaluación y verificación de la información financiera comercial y bancaria.

El concepto de factoraje financiero no puede desaparecer puesto que es un medio a través del cual se le otorga liquidez a las empresas, sin embargo se tienen que buscar mecanismos que reduzcan los costos y se promueva la difusión de éste en todos los sectores de la economía.

El factoraje otorga grandes ventajas frente al financiamiento bancario por presentar rapidez en la autorización de la línea de crédito, además de agilidad en las operaciones. Asimismo al prestar el servicio de administración y cobranza disminuyen los costos para la empresa, inclusive otro aspecto sumamente positivo es que en factoraje sin recurso se elimina el riesgo de la falta de pago de los clientes. Aparte puede liberar la capacidad crediticia para otros requerimientos de efectivo y el no generar un pasivo a la empresa, mejorando de este modo la situación financiera de la misma.

El reto de las empresas de factoraje será el de continuar invirtiendo en procesos tecnológicos para la cobranza de cuentas, ya que cada vez más se utilizan sistemas electrónicos y los cheques o pagos personalizados están disminuyendo.

Actualmente el sector financiero va hacia el sancionamiento ante el impulso y reactivación de la economía nacional a través de los efectos de la globalización y la tendencia de aprovechar las economías de producción y de escala de todos los países, esta situación motiva el desarrollo potencial del factoraje financiero internacional en México, el cual como muchos otros recursos no ha sido debidamente explotado, siendo que nuestra ubicación geográfica es la ideal para lograr ser transnacionales, por ejemplo con Sudamérica con quienes nos identificamos en idioma y

**costumbres, lo único que se necesita es reactivar las economías y en esa misma medida y relación se abrirán las puertas del mundo comercial y financiero.**

**El ámbito del negocio es muy positivo y prometedor para los siguientes años, las finanzas públicas están sanas, el flujo de inversiones internacionales está creciendo. La economía nacional esta lentamente demostrando una recuperación y tal vez la única variable que trae dudas a la comunidad del negocio es el tipo de cambio de la moneda que se ha mantenido estable por mucho, abajo de los 8 pesos por dólar, la política actual del tipo de cambio de la moneda es de flotación libre según a la oferta y la demanda, y así como los flujos de inversión extranjeros han sido constantes e importantes, la moneda mexicana ha mantenido una posición fuerte la cual ha empezado a disminuir la dinámica de los exportaciones.**

**La industria del factoraje ha madurado en muchos países. Con mejor apreciación de los beneficios del factoraje y el conocimiento de que el factoraje es de gran importancia para los negocios en crecimiento en donde su rango de expansión pueda difundir sus fuentes de fondos tradicionales, la demanda por servicios de factoraje se incrementará más adelante.**

**Para lograr mayor penetración en el mercado, se necesita contar con una infraestructura lo suficientemente amplia para no tener el problema de que gane el crecimiento, y esta infraestructura se deberá basar en los sistemas de cómputo y telecomunicación. Al reducirse los márgenes de utilidad hay que recurrir a incrementar el volumen de operación, por lo que el factoraje está incursionando en ampliar su cobertura nacional e implementar el servicio internacional.**

**El factoraje internacional servirá para fomentar las exportaciones y estar en condición de competir con cualquier país, razón por la cual, las empresas de factoraje deben estar a la vanguardia de las necesidades de sus clientes, siendo competitivos en relación a las demás empresas de factoraje, elevando eficiencia y productividad.**

**Las perspectivas de una reducción en la disponibilidad de créditos bancarios para este año, ofrecerán a las empresas de factoraje la oportunidad de duplicar el volumen de sus operaciones con relación a 1996, por lo cual se espera que operen alrededor de 6 o 7 firmas independientes y aproximadamente 15 pertenezcan a un grupo financiero o sean de capital extranjero. Sin embargo la depuración que Nacional Financiera realizó en sus intermediarias la cual sólo dejó a siete compañías de factoraje habilitadas para la colocación de sus recursos, implicará un golpe para las empresas independientes. En ese sentido el banco de desarrollo debe tener más confianza en el sector y ampliar el número de firmas acreditadas.**

## 7. Anexos

### 7.1. Formatos para la cesión de derechos de crédito

#### 7.1.1. Forma I

##### DATOS GENERALES DE LOS APODERADOS DE LA CEDENTE

- NOMBRE DE LA CEDENTE: \_\_\_\_\_
- I. a) NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_  
b) NACIONALIDAD: \_\_\_\_\_ ORIGINARIO DE \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DONDE NACIÓ EL DÍA \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ EN CASO DE SER EXTRANJERO INDICAR TODO  
LOS DATOS DE SU CALIDAD MIGRATORIA CON LA QUE SE ACREDITA SU LEGAL  
ESTANCIA EN EL PAÍS. ANEXANDO COPIA FOTOSTÁTICA DE  
ESTA \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
c) ESTADO CIVIL: \_\_\_\_\_  
d) OCUPACION: \_\_\_\_\_  
e) DOMICILIO PARTICULAR: \_\_\_\_\_
- II. a) NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_  
b) NACIONALIDAD: \_\_\_\_\_ ORIGINARIO DE \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DONDE NACIÓ EL DÍA \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ EN CASO DE SER EXTRANJERO INDICAR TODO  
LOS DATOS DE SU CALIDAD MIGRATORIA CON LA QUE SE ACREDITA SU LEGAL  
ESTANCIA EN EL PAÍS. ANEXANDO COPIA FOTOSTÁTICA DE  
ESTA \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
c) ESTADO CIVIL: \_\_\_\_\_  
d) OCUPACION: \_\_\_\_\_  
e) DOMICILIO PARTICULAR: \_\_\_\_\_
- III. a) NOMBRE COMPLETO: \_\_\_\_\_  
b) NACIONALIDAD: \_\_\_\_\_ ORIGINARIO DE \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DONDE NACIÓ EL DÍA \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ EN CASO DE SER EXTRANJERO INDICAR TODO  
LOS DATOS DE SU CALIDAD MIGRATORIA CON LA QUE SE ACREDITA SU LEGAL  
ESTANCIA EN EL PAÍS. ANEXANDO COPIA FOTOSTÁTICA DE  
ESTA \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
c) ESTADO CIVIL: \_\_\_\_\_  
d) OCUPACION: \_\_\_\_\_  
e) DOMICILIO PARTICULAR: \_\_\_\_\_

**7.1.2. Forma 2**

Lugar y fecha \_\_\_\_\_

(Domicilio)

Estimados Señores.

En virtud de que \_\_\_\_\_, ha celebrado con ustedes un Contrato de Financiamiento de Cuentas por Cobrar, por medio de la presente me dirijo a ustedes, para manifestar mi conformidad en avalar dicha operación.

Para tal efecto a continuación señalo los bienes que son de mi propiedad, manifestando que éstos están libres de gravámenes, hasta la fecha

Asimismo me comprometo a que, en caso de vender, gravar o enajenar dichos bienes, lo haré de su conocimiento con la debida oportunidad.

La relación debe contener:

- A) Ubicación del inmueble
- B) Número de la escritura en la cual conste la propiedad, con datos de inscripción en el Registro Público.
- C) Valor aproximado del inmueble o de ser posible el último avalúo que se haya practicado.

Agradezco de antemano la atención que me brindan

**ATENTAMENTE.**

\_\_\_\_\_  
Nombre, Domicilio y Teléfono

CORREDOR PUBLICO

\_\_\_\_\_  
Nombre:

Nota: En caso de que la persona avalista esté casada bajo el régimen de sociedad conyugal, deberán suscribir esta ambos conyugues

**7.1.3. Forma 3**

**CEDENTE:** \_\_\_\_\_

**NOMBRE (S) DEL AVAL:** \_\_\_\_\_

**BIENES INMUEBLES:**

**UBICACIÓN:** (Se deberá señalar calle, número, Colonia, código postal y ciudad).

**ESCRITURA DE PROPIEDAD NO** \_\_\_\_\_

**DATOS DE INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**DE OBTENER LA ESCRITURA DE PROPIEDAD NO ES NECESARIO LLENAR ESTE  
FORMATO.**

**BIENES MUEBLES**

**(Vehículo, cuentas bancarias, entre otros)**

**7.1.4. Forma 4**

**Lugar y fecha:** \_\_\_\_\_

**Denominación del COMPRADOR**

**Domicilio:**

**Muy señores nuestros:**

Por la presente nos permitimos informarles que hemos suscrito un contrato de Cesión de créditos mercantiles, con \_\_\_\_\_

Como consecuencia de éste contrato, en adelante será el personal de \_\_\_\_\_, quién ocurra, oportunamente, a cobrar las cuentas correspondientes a las compras que se han servido hacemos.

En ocasiones recibirán la visita de un Corredor Público, quien les notificará que es precisamente \_\_\_\_\_, a quien deberán ustedes pagar las compras que nos han hecho o que en el futuro nos hagan.

Les rogamos tomar nota de que esas notificaciones no serán gestiones de cobro, constituirán únicamente un aviso oficial.

\_\_\_\_\_, S.A. respetará en todos los casos nuestras condiciones de venta y consecuentemente cobrará las cuentas de su vencimiento.

Agradeciéndoles tomar nota del contenido de ésta carta, nos es muy grato suscribimos de ustedes sus atentos amigos y seguros servidores.

**Denominación de la CEDENTE.**

\_\_\_\_\_  
**Nombre y firma de su representante**

**TESTIGO**

**TESTIGO**

\_\_\_\_\_  
**Nota: Esta comunicación deberá elaborarse en papel membretado de la CEDENTE**

**7.1.5. Forma 5**

**OPERACIÓN LÍNEA A PROVEEDORES**

**CARTA PODER PERSONA FÍSICA**

**(Domicilio)**

**Estimados señores:**

El (la) 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 por lo señalado en 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 del Señor (Sra.) (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 mi favor suscriba (Nombre de la Sociedad Suscriptora del Título de Crédito que se endosa).

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

\_\_\_\_\_  
Nombre , firma y domicilio del  
otorgante.

**TESTIGO**

**TESTIGO**

\_\_\_\_\_  
Nombre, firma y domicilio

\_\_\_\_\_  
Nombre, firma y domicilio

**CERTIFICACIÓN NOTARIAL**

7.1.6. Forma 6

(ACTOS DE DOMINIO Y SUSCRIPCIÓN TÍTULOS DE CRÉDITO)

VOLUMEN .....

NUMERO .....

EN LA CIUDAD DE \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, yo el Notario Público

No. \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_ LICENCIADO \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ hago constar que ante mi compare el

señor \_\_\_\_\_ en

representación de \_\_\_\_\_ y

declara y otorga:.....Que a nombre de su representada por medio del

presente \_\_\_\_\_ confiere \_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_ favor \_\_\_\_\_ del

Señor \_\_\_\_\_ UN

PODER ESPECIAL pero tan amplio como en derecho se requiere para que celebre con

" \_\_\_\_\_ " SOCIEDAD ANÓNIMA, toda índole de contratos de cesión de

derechos y créditos que provengan de las \_\_\_\_\_

-operaciones habituales de compra-venta de productos, mercancías o-\_\_\_\_\_

—servicios efectuados por la empresa mandante en ejecución de su objeto social y de los fines de

la propia empresa "Así como suscribir toda clase de títulos de crédito, en los términos del artículo

noveno de la Ley general de Títulos y Operaciones de Crédito, por lo que podrá-\_\_\_\_\_

—emitirlos, endosarlos y por cualquier concepto suscribirlos". En-\_\_\_\_\_

—consecuencia, el apoderado podrá celebrar todos los convenios o-\_\_\_\_\_

—compromisos previos a las cesiones y las cesiones mismas que fueren-\_\_\_\_\_

-----efectuadas en favor de la mencionada "-----", SOCIEDAD ANÓNIMA, así como los documentos, títulos de crédito o cualquier-----  
-----constancia de tales cesiones y celebrar los contratos que fueren-----  
-----necesarios para rescatar, en su caso, los derechos y créditos que por cualquier motivo tengan que ser recuperados. Dentro de la especialidad de este mandato, el apoderado no tendrá limitación alguna-----

-----PERSONALIDAD-----

-----La acredita el señor----- con la escritura número-----  
----- de----- fecha-----  
----- otorgada ante el----- notario  
Número,----- del----- Licenciado-----

-----actuando en el Protocolo y en  
suplencia legal del suscrito Notario, inscrita en la Sección de Comercio del Registro Público de la  
Propiedad

de----- el----- de----- de-----  
----- en el Volumen----- Libro----- Auxiliar, y bajo la partida  
número----- mediante la cual quedó protocolizada el acta de la Asamblea General  
Ordinaria y Extraordinaria y Extraordinaria de Accionistas de-----, en la que entre  
otros acuerdos se tomó el que en lo conducente compulso a  
continuación:-----  
----- Con igual unanimidad de votos a la  
arriba asentada la----- propia Asamblea acordó reestructurar el Consejo de  
Administración de la sociedad para que en lo sucesivo el mismo se integre como sigue:-----

PRESIDENTE:

SECRETARIO:

TESORERO:

PRIMER VOCAL:

SEGUNDO VOCAL

Igualmente por unanimidad de votos la Asamblea acordó designar \_\_\_\_\_  
consejeros delegados de la sociedad a los  
señores \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ quienes ocupan respectivamente los cargos de  
Presidente, de Secretario, de Tesorero y de Primer Vocal del \_\_\_\_\_

Consejo de Administración de la Sociedad y delegar en la persona de \_\_\_\_\_  
todos y cada uno de los cuatro consejeros delegados arriba mencionados para que las ejerciten  
conjunta o separadamente según lo tenga a bien, \_\_\_\_\_ la totalidad de las

Facultades que se mencionan en la  
Cláusula \_\_\_\_\_ de los Estatutos Sociales sin

limitación alguna. Los propios Consejeros quedan además facultados para desistirse, para  
transigir, para articular y absolver posiciones, para recusar con causa o sin ella, para recibir pagos,  
para formular y ratificar querrelas o denuncias de carácter penal, para constituirse en parte civil o  
coadyuvante del Ministerio Público en Procesos Penales, para otorgar el perdón del ofendido, para  
solicitar el amparo de la Justicia de la Unión, para desistirse aún del Juicio de Amparo y para  
otorgar sin limitación todo tipo de fianzas y avales. \_\_\_\_\_

En el mismo instrumento quedó debidamente acreditada la legal  
existencia de \_\_\_\_\_ constituida

por escritura número \_\_\_\_\_ de fecha \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ otorgada ante el

Notario \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_ Licenciado \_\_\_\_\_ inscrita

el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ en el Registro Público de la

Propiedad de \_\_\_\_\_ bajo la

partida número \_\_\_\_\_ volumen \_\_\_\_\_ Libro de

Comercio e Industria con \_\_\_\_\_ domicilio en la población de \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_. Del testimonio respectivo que original tengo a la vista  
copio lo siguiente: \_\_\_\_\_ Para la Administración de la Sociedad de la Asamblea

General de Accionistas nombrará el consejo respectivo \_\_\_\_\_ El Consejo de

Administración tendrá la obligación de dirigir los negocios de la sociedad, y a tal fin disfrutará de las más amplias facultades para llevar a cabo y ejecutar los actos que se relacionen directa o indirectamente o tengan conexión con el objeto de la sociedad. Al efecto el Consejo se reputará mandatario de la sociedad en los términos de los artículos ciento cuarenta y seis de la Ley General de sociedades Mercantiles y dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil en vigor, con todas las facultades generales y las especiales que conforme a la Ley requieran cláusula especial, para pleitos y cobranzas, para administración de bienes y para actos de dominio, teniendo además la facultad de suscribir y otorgar toda clase de títulos de crédito en términos del artículo noveno de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Sin que implique restricción a lo indicado por los artículos mencionados el Consejo de Administración de la sociedad tendrá además las siguientes facultades: ..... Delegar todas o parte de sus facultades en cualquier persona o individuo, Presidente, funcionario o abogado. Conferir poderes generales o especiales con facultades de sustitución y revocación y revocar en cualquier tiempo tales poderes.....

-----Bajo protesta de decir verdad el señor \_\_\_\_\_  
me asegura la legal existencia de su -----

----- representada, así como que las facultades que ostenta no le han sido-----  
revocadas ni limitadas en forma alguna-----YO EL NOTARIO

CERTIFICO-----I. Que lo relacionado e  
inserto concuerda con sus originales que tengo a la vista a los cuales me remito,-----

-----II. QUE RESPECTO DE

SUS GENERALES el compareciente declara-----ser: originario  
de \_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_ donde nació

el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ años de edad, casado, industrial,  
con domicilio en la casa número \_\_\_\_\_ de la

calle \_\_\_\_\_ en la colonia \_\_\_\_\_ y  
mexicano por nacimiento.-----Todo lo cual declara bajo la

correspondiente protesta y -----advertencia de la Ley.-----

-----III. Que conozco al compareciente que a mi juicio tiene capacidad legal; le lei esta acta y le expliqué el valor y fuerza de su contenido haciéndole comprender el alcance de las facultades que confiere; manifiesta su conformidad ante mi firmando en la fecha que se expresará después, acto en el cual autorizo este instrumento preventiva y definitivamente por no causar impuesto alguno. DOY FE.-----Firma del Señor \_\_\_\_\_

Rúbrica.-----Se firmó el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ siguiente

Rúbrica.-----El sello de autorizar.-----

-----NOTA 1a. Derechos devengados por la redacción y autorización-----de ésta acta: \$250.00 Rúbrica.-----Para cumplir con lo prevenido por el artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil, se inserta su texto-----integro a continuación:-----

-----\* En todos los poderes generales para pleitos y cobranzas, bastará que se diga que se otorga con todas las facultades generales y las especiales que requieran cláusula especial conforme a la Ley, para que se entienda conferidos sin limitación alguna.-----

-----En los poderes generales para administrar bienes, bastará expresar que se dan con ese carácter, para que el apoderado tenga toda clase de facultades administrativas.-----

-----En los poderes generales, para ejercer actos de dominio, bastará que se den con ese carácter para que el apoderado tenga todas las facultades de dueño tanto en lo relativo a los bienes como para hacer toda clase de gestiones a fin de defenderlos.-----

-----Cuando se quisieren limitar en los tres casos antes mencionados las facultades de los apoderados; se consignarán las limitaciones, o los poderes serán especiales.-----

----- Los notarios insertarán éste artículo en los testimonios de los poderes que otorguen-----

**7.1.7. Forma 7**

CESION NO. \_\_\_\_\_

TRANSMISION DE DERECHOS DE CREDITO QUE FORMA PARTE INTEGRANTE DEL  
CONTRATO DE FACTORAJE CON RECURSO NÚM. \_\_\_\_\_

TRANSMISION DE DERECHOS DE CREDITO CON RECURSO QUE CELBRAN POR UNA  
PARTE \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_, S.A. DE C.V.,

REPRESENTADA POR \_\_\_\_\_;

EN LO SUCESIVO "EL CLIENTE" Y POR LA OTRA \_\_\_\_\_

ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CREDITO, REPRESENTADA POR \_\_\_\_\_,

EN LO SUCESIVO "EL FACTORAJE", DE CONFORMIDAD CON LAS SIGUIENTES  
DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

DECLARACIONES

DECLARAN LAS PARTES QUE:

I.- EL DÍA \_\_\_ DE \_\_\_ DE 19\_\_\_, CELEBRARON UN CONTRATO DE FACTORAJE  
FINANCIERO, MARCADO CON EL NÚM. \_\_\_\_\_, MEDIANTE EL CUAL, "EL CLIENTE" SE  
OBLIGA A TRANSFERIR CON RECURSO A "EL FACTORAJE" LOS DERECHOS DE CREDITO  
QUE SELECCIONE.

II.- EN CUMPLIMIENTO CON LO ESTIPULADO EN DICHO CONTRATO, DESEAN CELEBRAR  
EL PRESENTE CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO DE ACUERDO CON LAS  
SIGUIENTES:

### CLAUSULAS

**PRIMERA.-** "EL CLIENTE" TRANSFIERE CON RECURSO, SIN RESERVA NI LIMITACIÓN ALGUNA A "EL FACTORAJE" Y ESTA ADQUIERE LOS DERECHOS DE CREDITO QUE SE DETALLAN EN RELACION (ES) ANEXA (S) A ESTE DOCUMENTO, Y CUYO VALOR NOMINAL ES LA CANTIDAD DE \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ) \_\_\_\_\_).

Y QUE "EL FACTORAJE" PAGARA A "EL CLIENTE" A LA FIRMA DEL PRESENTE ANEXO \_\_\_% DE LA SUMA DEL VALOR NOMINAL DE LOS DOCUMENTOS ADQUIRIDOS.

**SEGUNDA.-** LA TASA DE REFERENCIA INICIAL SERA DE \_\_\_\_\_% ANUAL.

LA TASA DE REFERENCIA SERA VARIABLE Y SE AJUSTARA EN FORMA MENSUAL, APLICANDO EL 20% O \_\_\_\_\_ PUNTOS PORCENTUALES, LA QUE RESULTE MAYOR, A LA MAS ALTA DE LAS TASAS DE RENDIMIENTO ANUAL NETO SIGUIENTES:

- 1.- A LA TASA MAYOR DE CERTIFICADOS DE LA TESORERIA DE LA FEDERACION (CETES) A 28 (VEINTIOCHO) DIAS DE PLAZO DE LAS ULTIMAS CUATRO SEMANAS, QUE A ESTA FECHA ES DE \_\_\_\_\_.
- 2.- AL MAYOR COSTO PORCENTUAL PROMEDIO (C.P.P.) DE LOS DOS ULTIMOS PERIODOS, QUE A ESTA FECHA ES DE \_\_\_\_\_.
- 3.- A LA TASA MAYOR DE LA TASA DE INTERÉS INTERBANCARIA PROMERIO (TIIP) DE LAS ULTIMAS CUATRO SEMANAS, QUE A ESTA FECHA ES DE \_\_\_\_\_.
- 4.- A LA TASA O MECANISMO QUE POR DISPOSICION LEGAL DEL BANCO DE MEXICO O AUTORIDAD REGLAMENTARIA LE SEA APLICABLE PERO EN NINGUN MOMENTO SERA MENOR AL DIFERENCIAL DE 9 (NUEVE PUNTOS) APLICADOS SOBRE EL COSTO DE FONDEO DE "EL FACTORAJE".

A) EN EL CASO DE QUE LA TRANSMISION DE DERECHOS DE CREDITO SE HUBIERE PACTADO AL DESCUENTO BAJO LA MODALIDAD FINANCIERA DENOMINADA INTERESES COBRADOS POR ANTICIPADO LAS VARIACIONES QUE RESULTARAN A CARGO DEL CLIENTE SE LIQUIDARAN AL PAGO DE LA CESION. Y SI SE HICIERAN VARIAS CESIONES, DICHO AJUSTE SE HARA AL PAGO DE CADA UNA DE LAS MISMAS.

B) EN EL CASO DE QUE EN LA TRANSMISION DE DERECHOS DE CREDITO SE HUBIERE PACTADO QUE LOS CARGOS SE LIQUIDARAN EN FORMA MENSUAL. BAJO LA MODALIDAD DENOMINADA INTERESES MENSUALES VENCIDOS, DICHO CARGO MENSUAL SERA LIQUIDADO EL PENULTIMO DIA HÁBIL DE CAD MES. EN EL EVENTO DE QUE DICHO CARGO NO FUERA LIQUIDADO EN LOS TERMINOS QUE AQUÍ SE PACTAN, EL IMPORTE DE LOS SALDOS DE LAS CESIONES INSOLUTAS, CAUSARA INTERESES MORATORIOS.

LAS PARTES CONVIENEN EN QUE LOS INTERESES MORATORIOS SE CALCULRAN MULTIPLICANDO POR 3 (TRES PUNTOS) LA TASA INICIAL O ULTIMA TASA DE REFERENCIA DETERMINADA, LA QUE RESULTE MAYOR, EN TANTO NO SEAN LIQUIDADOS LOS CARGOS O LAS CESIONES CORRESPONDIENTES.

C) EN CASO DE QUE EN LA TRANSMISION DE DERECHOS DE CREDITO SE HUBIERE PACTADO QUE LOS CARGOS SE LIQUIDARAN AL VENCIMIENTO LAS PARTES CONVIENEN EN QUE "EL FACTORAJE" CALCULE, EN FORMA MENSUAL LOS CARGOS, LOS CUALES SERAN NOTIFICADOS AL CLIENTE POR ESCRITO. Y QUE LA SUMA DE LOS MISMOS SE LIQUIDARA AL VENCIMIENTO DE LA CESION.

LAS PARTES ACEPTAN, QUE EN EL CASO DE QUE LOS CARGOS SE LIQUIDEN AL VENCIMIENTO, EL PROCEDIMIENTO DE CÁLCULO SE REALIZARA CONFORME SE ESTABLECE EN EL INCISO B) DE ESTA CLAUSULA.

**TERCERA.-**"EL CLIENTE" GARANTIZA A "EL FACTORAJE" NO SOLO LA EXISTENCIA Y LEGITIMIDAD DE LOS DERECHOS DE CREDITO CEDIDOS, SINO TAMBIEN EL PAGO DE LOS MISMOS, QUEDANDO OBLIGADO SOLIDARIAMENTE CON EL DEUDOR.

**CUARTA.-** "EL CLIENTE" ENTREGA A "EL FACTORAJE" EN ESTE ACTO, TODOS LOS DOCUMENTOS NECESARIOS PARA REALIZAR LA COBRANZA Y COMPROBATORIOS DE LA EXISTENCIA DE LOS DERECHOS DE CREDITO TRANSMITIDOS, CON LOS ENDOSOS EN PROPIEDAD.

**QUINTA.-** DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL CONTRATO "EL CLIENTE" PAGA EN ESTE ACTO A "EL FACTORAJE" HONORARIOS DE ADMINISTRACION RAZON DE \_\_\_\_\_ DECIMAS PORCENTUALES MENSUALES.

**SEXTA.-** DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO, LAS PARES CONVIENEN EN QUE EL VENCIMIENTO DE ESTE ANEXO ES HASTA EL DIA \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_.

**SEPTIMA.-**"EL FACTORAJE" Y "EL CLIENTE" CONVIENEN EN QUE EL PAGO DEL PRECIO DE LA TRANSMISION DE DERECHOS DE CREDITO SE REALICE: \_\_\_\_\_ AL DESCUENTO \_\_\_\_\_ CON CARGOS MENSUALES VENCIDOS \_\_\_\_\_ CARGOS AL VENCIMIENTO.

EN LA CIUDAD DE MEXICO, D.F. A \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ DE 19 \_\_\_\_\_.

POR \* EL FACTORAJE  
ORGANIZACIÓN AUXILIAR DEL CREDITO

POR "EL CLIENTE"

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

7.2. Directorio de empresas de factoraje en México

EMPRESA DE FACTORAJE	GRUPO FINANCIERO	DOMICILIO	TELÉFONO
ABA Factor S.A. de CV	Grupo Financia	Montes Rocallosos Confla Núm.505 Sur 2do. Piso, Col. Residencial San Agustín, C.P. 68260 Garza García, N.L.	01 (8) 363 21 61 01 (8) 363 37 2
Aserfinco Factoraje Financiero S.A. de C.V.	Independiente	Arquimedes Núm 98, Col. Polanco, C.P. 11560 México, DF	280 34 72 280 34 84
Aurum-Heller Factoraje S.A. de C.V.	Heller International Group, International Finance Corporation	Monte Elbruz 124-8vo., Piso, Col. Lomas de Chapultepec, C.P.11000 México, DF	728 09 00 728 09 05
Banamex Factoraje	Grupo Financiero Banamex	Penfénico Sur Núm.4605 3er. Piso Col. Parques del Pedregal C.P. 14010 México, DF	725 06 74 725 09 84
Factor Banorte S.A. de C.V.	Grupo Banorte	Av. Morones Pneto Núm. 2312 Pte. Col. Lomas de San Francisco C.P.64710 Monterrey, N.L.	01 (8) 319 62 00 ext 6813
Factor Fin. S.A. de C.V.	Grupo Financiero IXE	José Luis Lagrange Núm 103 1er. Piso, Col. Los Morales Polanco C.P.11510 México, DF	625 25 25 627 85 80
Factor Margen S.A. de C.V.	Independiente	Ave. Roble Núm.555 Col. Valle Campestre C.P.66220 Garza García N.L.	01 (H) 335 74 22 01 (8) 358 83 28
Factor Quadrum de México, S.A. de C.V.	Grupo Financiero Quadrum	Av. Anillo Penfénico Sur Núm.4249 Col. Jardines en la Montaña 14210 México, DF	723 80 00 645 26 21
Factor Unión S.A. de C.V.	Grupo Financiero unión	Paseo de la Reforma Núm.364 5o. Piso C.P.06694 México, DF	625 60 00 525 89 44
Factoraje Afirme, S.A. de C.V.	Grupo Financiero Firme	Ave. Hidalgo Núm 234 Pte 2o. Piso Col. Centro, C.P. 64000 Monterrey, N.L.	
Factoraje Bancomer, S.A. de C.V.	Grupo Financiero Bancomer	Jaime Balmes Núm. 11 Torre "C" 3er. Piso Col. Los Morales Polanco, C.P. 11510 México, DF	283 30 06 283 31 82
Factoraje Bancreer, S.A. de C.V.	Grupo Financiero Bancreer	Pasco de la Reforma 116 13o. Piso Col. Juárez, C.P. 06600 México, DF	328 50 00 703 31 89
Factoraje Inbursa, S.A. de C.V.	Grupo Financiero Inbursa	Ave. Insurgentes Sur Núm. 3500 Col. Peña Pobre, C.P. 14060 México, DF	325 05 05 665 96 20
Factoraje Mifel, S.A. de C.V.	Grupo Financiero Mifel	Masank Núm. 339 Col. Polanco, C.P.11650 México, DF	282 78 00 282 78 70
Factoring Anahuac, S.A. de C.V.	Grupo Financiero Anahuac	Carr. Picacho Ajusco Núm. 236 1er. Piso, Col. Jardines en la Montaña,	624 03 34 624 03 35

<b>EMPRESA DE FACTORAJE</b>	<b>GRUPO FINANCIERO</b>	<b>DOMICILIO</b>	<b>TELÉFONO</b>
Factoring Comercial América S.A. de C.V.	Grupo Financiero Vector	C.P. 14210 México, DF Ave. Vasconcelos Núm. 601 Pte. 2do. Piso, Col. del Valle, C.P. 66220 Garza García N.L.	01 (8) 319 08 08 01 (8) 319 08 80
Factoring Corporativo, S.A. de C.V.	Independiente	Melchor Ocampo Núm 193 Torre "A" 12vo. Piso Col. Verónica Anzures, C.P. 11590 México DF	260 89 81 260 88 08
Factor Industrial y Comercial SA de C.V.	Independiente	Dr. Vertiz Núm. 503 PB Col. Narvarte, C.P. 03000 México, DF	530 64 05 530 64 25

### *7.3. Documentación requerida para la solicitud de financiamiento*

Las políticas para brindar el servicio por lo regular son:

1. Todos los documentos deberán tener con los datos completos y correctamente llenados.
2. Se deberán anexar los documentos originales por ceder.
3. Para descontar papel de nuevos compradores, se deberá enviar el formato de alta de nuevos compradores, por lo menos con diez días de anticipación, ya que deberán ser sometidos a comité de crédito para su autorización.
4. Los pagares deberán fotocopiarlos en papel seguridad.
5. Se deberá enviar la documentación original 24 horas antes de la operación.

**7.3.1. Forma "A"**

RELACIÓN DE FACTURAS DE LA OPERACIÓN DE FACTORAJE No.: 1

CLIENTE: 2

NUMERO DE CONTRATO: 4

MONTO DE LA OPERACIÓN: 5

FECHA DE VENCIMIENTO: 6

NUMERO DOCTO.	TIPO DOCTO	COMPRADOR	IMPORTE	FECHA VTO	PROBABLE COB/REV
7	8	9	10	11	12

OBSERVACIONES

AUTORIZACIÓN

SELLO Y FIRMA DEL CLIENTE

RECIBIDO

1. Número consecutivo de la cesión de factoraje que se va a realizar.
2. Nombre de la empresa o persona física.
3. Fecha del día en que se va a realizar la operación.
4. Número del contrato realizado con la empresa de factoraje.
5. Monto del importe total de los documentos cedidos al 100%, con número
6. Fecha de vencimiento de la operación, a partir de la cual de no haberse efectuado el cobro, empezaran a correr los intereses moratorios
7. Especificar el número del documento que están cediendo
8. Especificar (abreviado) el tipo de documento que nos van a ceder.

Contrarecibo (CR)	Factura sellada (FS)
Factura y talón (FT)	Pagaré (P)
Letra de cambio (LC)	Pedido (PE)
9. Nombre de el/los comprador (es) de dichas facturas.
10. Valor total de la factura al 100%, con número.
11. Fecha de vencimiento de la operación, deberá coincidir con el número 6., esta fecha deberá incluir si se desea el margen necesario, no mayor a 15 días para prevenir los retrasos en el pago, por parte del comprador.
12. Deberá ser la fecha exacta en que nos debemos presentar a cobrar el documento, considerando los días de pago.
13. Sello de la empresa y firma del representante legal.

### 7.3.2. Forma "B"

#### PAGARÉ

PAGARÉ # \_\_\_\_\_

BUENO POR \_\_\_\_\_

Reconozco(emos) que debo(emos) y prometo(emos) incondicionalmente que pagaré(emos) a la orden de \_\_\_\_\_ Organización Auxiliar del Crédito, en sus oficinas de la Ciudad de México, Distrito Federal, sin protesto, libre de presentación y gasto de cobro, la cantidad de \$ \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ) precisamente el \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

El importe de este PAGARÉ devengará intereses mensuales variables sobre saldos insolutos, desde su fecha de suscripción hasta la de su pago total. La tasa de interés ordinaria inicial será equivalente al \_\_\_\_\_ mas \_\_\_\_\_ puntos, que equivale al \_\_\_\_\_ % ( \_\_\_\_\_ por ciento) anual. A partir del segundo mes de calendario contado desde la fecha del presente, la tasa ordinaria será durante todos los meses en que haya saldo a cargo del suscriptor, la que resulte de sumar el 20% (veinte por ciento) ó \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ) puntos, lo que resulte mayor a la más alta de las siguientes tasas de interés: a) el Costo Porcentual Promedio de recursos onerosos de la banca comercial (CPP), el mayor de los dos últimos periodos; b) la Tasa de Interés Interbancana Promedio (TIIP), la mayor de las últimas cuatro semanas, ó, c) La tasa de los Certificados de la Tesorería (CETES), a 28 (veintiocho) días, o su equivalente, la mayor de las últimas cuatro semanas, o cualquier otro mecanismo o tasa que por disposición de la autoridad fuera aplicable, lo anterior sin perjuicio de que con motivo de las constantes fluctuaciones del Mercado Financiero éstas llegaren a vanar, y no reflejen la realidad del Mercado, pero en ningún momento será menor el diferencial a 9 (nueve puntos) sobre el costo de fondeo de \_\_\_\_\_.

En caso de falta de pago puntual, total o parcial, del importe principal y/o de los intereses ordinarios estipulados desde la fecha de vencimiento, hasta la de su pago total, el importe del principal devengará intereses moratorios a una tasa igual a multiplicar por 3 (tres) la tasa ordinaria que le corresponda en el período y que se consigna en el párrafo anterior.

El presente pagaré no es negociable, pero podrá ser cedido, descontado, negociado, pignorado ó transmitido en favor de instituciones de crédito, de seguros ó fianzas ó de cualquier otra persona autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y podrá ser endosado en procuración para su cobro.

El suscriptor y, en su caso, el (los) avalistas (s) renuncian el fuero de su(s) domicilio(s) presente(s) o futuro(s) y se somete(n) a la jurisdicción de los juzgados civiles de primera instancia de la Ciudad de México, Distrito Federal.

Este pagaré deriva del Contrato de Factoraje Financiero número\_\_\_\_\_, celebrado entre el suscriptor y el beneficiario el día\_\_\_de\_\_\_\_\_de 19\_\_\_y su suscripción no implica pago, modificación ó novación de las obligaciones asumidas por el suscriptor y en su caso el (los) avalista (s) en ói.

SUSCRIPTOR (ES)		
NOMBRE DEL CLIENTE		
DOMICILIO		
FIRMA:		
REPRESENTANTE LEGAL:		

AVALISTA (S) SIN RESTRICCIÓN		
FIRMA:		
NOMBRE:		
DOMICILIO:		

**7.3.3. Forma "C"**

**ALTA DE COMPRADORES AUTORIZADOS**

COMPRADOR NO. \_\_\_\_\_ NOMBRE \_\_\_\_\_

LIMITE DE CREDITO: \_\_\_\_\_ FECHA DE ALTA \_\_\_\_\_

RAMA ECONOMICA: \_\_\_\_\_ SECTOR (Público o Privado) \_\_\_\_\_

DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_ COLONIA: \_\_\_\_\_

C.P.: \_\_\_\_\_ CIUDAD \_\_\_\_\_ ESTADO: \_\_\_\_\_

REPRESENTANTE: \_\_\_\_\_ CARGO: \_\_\_\_\_ TEL.: \_\_\_\_\_

REPRESENTANTE: \_\_\_\_\_ CARGO: \_\_\_\_\_ TEL.: \_\_\_\_\_

DIAS DE PAGO: \_\_\_\_\_ HORARIO DE PAGO: \_\_\_\_\_

DIAS DE PAGO: \_\_\_\_\_ HORARIO DE PAGO: \_\_\_\_\_

DIAS DE REVISION: \_\_\_\_\_ HORARIO DE REVISIÓN: \_\_\_\_\_

ACEPTA NOTIFICACION: SI \_\_\_ NO \_\_\_

TIPOS DE DOCUMENTOS QUE SERAN DESCONTADOS:

\_\_\_\_\_

MONTOS MENSUALES PROMEDIOS DE COMPRA \_\_\_\_\_

PORCENTAJE DE DEVOLUCION \_\_\_\_\_ PROMEDIO DE VENTA \_\_\_\_\_

### 7.3.4. Forma "D"

#### SOLICITUD DE LINEA DE FACTORAJE

##### DATOS GENERALES DEL SOLICITANTE

NOMBRE O RAZON SOCIAL: \_\_\_\_\_

DOMICILIO: \_\_\_\_\_

TELS.: \_\_\_\_\_

FECHA DE CONSTITUCION: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ R.F.C. \_\_\_\_\_

ACTIVIDAD PRINCIPAL \_\_\_\_\_

LINEA SOLICITADA (MONTO) \_\_\_\_\_ TIPO \_\_\_\_\_

##### PRINCIPALES ACCIONISTAS

1. \_\_\_\_\_ %

2. \_\_\_\_\_ %

3. \_\_\_\_\_ %

4. \_\_\_\_\_ %

5. \_\_\_\_\_ %

##### PRINCIPALES FUNCIONARIOS (INDICAR FUNCIONARIO ENLACE CON SU EMPRESA)

1. \_\_\_\_\_ PUESTO \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ PUESTO \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_ PUESTO \_\_\_\_\_

##### COMPAÑIAS FILIALES, ASOCIADAS Y/O SUCURSALES

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**PERSONAS AUTORIZADAS PARA CELEBRAR ACTOS DE DOMINIO Y SUSCRIBIR TITULOS DE CRÉDITO.**

---

---

---

**RELACION DE CARTERA DE CLIENTES**

CLIENTE	MONTO PROMEDIO MENSUAL	DIAS PROMEDIO RECUPERACION

**PARTICIPACION DE LA COMPAÑIA EN EL MERCADO**

PRODUCTOS \_\_\_\_\_

% DEL MERCADO \_\_\_\_\_

PRINCIPALES MARCAS \_\_\_\_\_

**SITUACION LABORAL**

NO. DE FUNCIONARIOS \_\_\_\_\_

NO. DE EMPLEADOS \_\_\_\_\_

NO. DE OBREROS \_\_\_\_\_

**PRINCIPALES PROVEEDORES**

NOMBRE:

DOMICILIO Y TELEFONOS

_____	_____
_____	_____
_____	_____

**REFERENCIAS BANCARIAS Y FINANCIERAS**

NOMBRE: \_\_\_\_\_

DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_ TELS.: \_\_\_\_\_

NO. DE CUENTA \_\_\_\_\_ TIPO \_\_\_\_\_ MONTO \_\_\_\_\_

NOMBRE: \_\_\_\_\_

DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_ TELS.: \_\_\_\_\_

NO. DE CUENTA \_\_\_\_\_ TIPO \_\_\_\_\_ MONTO \_\_\_\_\_

NOMBRE: \_\_\_\_\_

DIRECCIÓN: \_\_\_\_\_ TELS.: \_\_\_\_\_

NO. DE CUENTA \_\_\_\_\_ TIPO \_\_\_\_\_ MONTO \_\_\_\_\_

**REFERENCIAS COMERCIALES**

NOMBRE: \_\_\_\_\_

FUNCIONARIO DE CONTACTO: \_\_\_\_\_

TELS.: \_\_\_\_\_

NOMBRE: \_\_\_\_\_

FUNCIONARIO DE CONTACTO: \_\_\_\_\_

TELS.: \_\_\_\_\_

**RELACIÓN DE CLIENTES POR CEDER**

NOMBRE: \_\_\_\_\_

DIRECCIÓN DE PAGOS \_\_\_\_\_

TELEFONOS \_\_\_\_\_

DIAS DE REVISION \_\_\_\_\_ HORARIO \_\_\_\_\_

DIAS DE PAGO \_\_\_\_\_ HORARIO \_\_\_\_\_

PERSONA ENLACE DE SU CLIENTE \_\_\_\_\_

PUESTO: \_\_\_\_\_

#### 7.4. Bibliografía

1. Análisis de una empresa de factoraje financiero como organización auxiliar de crédito. Comisión Nacional Bancaria, México, 1996.
2. Anuario Sectoral, Grupo Financiero Serfín, México, 1996.
3. Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje. Banamex Factoraje S.A. de C.V., México, 1992.
4. ATMANN, Carlos. Servicios de factoraje que se ofrecen actualmente México, A.M.E.F.A.C., 1989.
5. BÁEZ Figueroa, José Guillermo. La naturaleza jurídica del factoring. México, U.N.A.M. Facultad de Derecho, 1981.
6. Boletín Estadístico de empresas de Factoraje Financiero. C.N.B.V. Tomo IV, núm. 14. Diciembre de 1996.
7. Bolsa Mexicana de Valores (B.M.V.), documento.
8. CARO R., Efraín. VEGA R., Francisco J. ROBLES F., J. Javier y GAMBOA o. Gerardo J. El mercado de valores en México. Estructura y funcionamiento. México Ariel Divulgación, 1995.

9. **Circulares de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (C.N.B.V.) y de Banco de México sobre el factoraje financiero en México.**
  
10. **Código de Comercio, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, México Porrúa, 1996.**
  
11. **Comisión Nacional Bancaria. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (L.M.V.), 1996**
  
12. **CORTINA Ortega, Gonzalo. Prontuario bursátil y financiero, México, Trillas, 1995.**
  
13. **Diccionario de La Real Academia Española, 19a. Edición, Tomo III, Madrid Esp.**
  
14. **El Economista, Secc. Valores y Dinero, Jueves 15 de agosto de 1996, p. 21, 23**
  
15. **El Financiero, Secc. Economía, Domingo 4 de mayo de 1997, p. 4., Sábado 18 de enero de 1997, p 7**
  
16. **Factoring Change International, Investigación del Factoring 1997.**
  
17. **GONZÁLEZ Luna Rubio, Ramiro. El contrato de factoring, México, Impresos oisaling, 1990.**
  
18. **Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (L.G.T.O.C.)**
  
19. **LLANOS Reynoso, Felipe. El factoraje financiero en México, México, A.M.E.F.A.C., 1993.**

20. Prontuario de circulares y oficios circulares de la Comisión Nacional Bancaria, diciembre 1992.

21. VARGAS M., Agustín. Factoraje: alivio para pequeñas y medianas empresas. México. Época, 1993.

22. WEISS Steider, Jaime. Planeación financiera y administrativa. México, A.M.E.F.A.C. 1989.