

7
20j

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

EL FACTORAJE EN MEXICO

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE

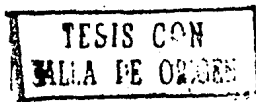
QUE EN OPCION AL GRADO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N :

CARPIO FERNANDEZ OBET
MIRANDA CARREON MA. DEL ROSARIO

Profesor de Seminario

C. P. Silvano García Aspe

MEXICO, D. F.



1991



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

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

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

INDICE

INTRODUCCION.....

Capítulo I

ANTECEDENTES DEL FACTORAJE

1.1	História del factoraje.....	8
1.2	Evolución del factoraje en México.....	11

Capítulo II

MARCO JURIDICO DEL FACTORAJE

2.1	Contrato de cesión.....	13
2.2	Código Civil.....	14
2.3	Código de Comercio.....	15
2.4	Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.....	15
2.5	Adecuaciones a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.....	18
2.6	Naturaleza Jurídica del contrato de factoraje.....	20
2.7	Diferencia con otras figuras jurídicas.....	20
2.7.1	Anticipo sobre mercancías.....	20
2.7.2	Cuentas por cobrar.....	21
2.7.3	Apertura de crédito.....	22
2.7.4	Crédito de habilitación o avío.....	23
2.7.5	Descuento de crédito en libros.....	24
2.7.6	Descuento de documentos.....	26
2.8	Ley General de Sociedades Mercantiles.....	26

Capítulo III

EL FACTORAJE EN MEXICO

3.1	Concepto.....	28
3.2	Características.....	29
3.3	Objetivos.....	30
3.4	Servicios.....	30
3.5	Mecánica de contratación.....	32
3.6	Operación del factoraje.....	34

Capítulo IV

EL FACTORAJE COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

4.1	Tipos de factoraje.....	35
4.1.1	Con recurso.....	35
4.1.2	Sin recurso.....	37
4.1.3	A proveedores.....	39
4.1.4	Internacional.....	41
4.2	Aspectos fiscales del factoraje.....	43
4.2.1	Empresas de factoraje.....	43
	a) Impuesto Sobre la Renta.....	43
	b) Impuesto al Valor Agregado.....	49
	c) Impuesto al Activo.....	51
4.2.2	Usuarios del factoraje.....	52
	a) Impuesto Sobre la Renta.....	52
	b) Impuesto al Valor Agregado.....	53
	c) Impuesto al Activo.....	54
4.3	Registro contable de operaciones de factoraje.....	55
4.3.1	Empresas de factoraje.....	55
	a) Con recurso.....	56
	b) Sin recurso.....	58
4.3.2	Usuarios del factoraje.....	60
	a) Con recurso.....	60
	b) Sin recurso.....	63
4.4	Ventajas para usuarios del factoraje.....	64
	CONCLUSIONES.....	65
	BIBLIOGRAFIA.....	66

Introducción

La humanidad, en su avance cultural y de progreso crea nuevas necesidades, demandando así mismo su satisfacción. Las empresas como unidades económicas dentro del sistema, busca los instrumentos necesarios y suficientes para encauzar su producción a la satisfacción de dichas necesidades, y a la vez, mejorar e incrementar su producción.

La Facultad de Contaduría y Administración, prepara al Licenciado en Contaduría no sólo en la técnica contable y la Auditoría, sino que va más allá, prepara al alumno para tener conocimientos en el área administrativa y organizacional de una empresa, así como para tener un panorama general de otras áreas encauzadas al funcionamiento de ésta, tales como: Derecho Civil, Mercantil, Laboral, Fiscal, Costos, Finanzas y otras materias complementarias para la formación integral del Licenciado en Contaduría.

Una de las principales áreas en la estructura organizacional de una empresa, es sin duda el área de Tesorería, ya que esta va a controlar las fuentes y aplicaciones del efectivo y, al hablar de origen o fuentes de efectivo es necesario que el financiero conozca los tipos de financiamiento que presta el sistema financiero, para poder así optimizar los recursos de la empresa.

Con la penetración del Factoring en nuestro país, en la década de los 60'S, y al gran auge que ha tenido este instrumento financiero en la actualidad ha sido motivo de esta investigación.

El factoraje como se le conoce en México, es relativamente joven, puesto que su apogeo data desde el año de 1986 y en la actualidad no se cuenta con la información necesaria para que los usuarios puedan conocer los tipos de factoraje y la gran modalidad con que cuenta este instrumento.

Esta investigación está dirigida a todas las personas que desean conocer más detalladamente la operación y mecánica de esta figura, así mismo mostrar el registro contable de las transacciones del factoraje y dar a conocer las repercusiones fiscales que brinda este instrumento tanto para usuarios del factoraje como para las empresas del factoraje.

Capítulo I

ANTECEDENTES DEL FACTORAJE

1.1 Historia del factoraje.

Es muy difícil estimar cuando y donde tiene origen el factoraje, se estima que tiene antecedentes 600 años a.c. en Babilonia, que se definía como una compra de cartera. También en Roma 240 años a.c. se le conocía al factor como un agente que por cuenta de un tercero, realizaba un acto determinado.

Sin embargo el registro mas aceptado es el que hace referencia a Inglaterra y a su colonia en el nuevo mundo donde, los factores por cuenta de los exportadores ingleses, alcanzaron gran importancia económica, distribuyendo las mercancías, realizando los cobros de las mismas y facilitando anticipos a los exportadores ingleses.

Los fabricantes ingleses a sus agentes de ventas en los Estados Unidos de Norteamérica, los nombraban factores para vender sus productos textiles y hacían que estos asumieran la responsabilidad por el riesgo del crédito que otorgaban, más tarde estos fabricantes empezaron a solicitar a sus agentes (factores), anticipos sobre las mercancías que tenían en su poder y sobre las cuentas por cobrar.

Tiempo después en Estados Unidos se empezó a desarrollar la industria textil y estos fabricantes se dirigieron a los factores ingleses para que los auxiliaran, otorgándoles préstamos a cambio de la entrega de su cartera.

Las funciones del factor en Estados Unidos eran las de un agente de ventas, ya que recibían las mercancías en consignación, las almacenaban y las vendían. Como tenían posesión de las mercancías realizaban préstamos a los fabricantes quedando en garantía dichas mercancías.

Rodgers señala en el primer cuarto del siglo las funciones que realizaba el factor fue restringida, ya que las actividades mercantiles fueron abandonadas por las empresas de factoría para dedicarse a las funciones financieras. La competencia obligó a las fábricas a aumentar la producción y a dedicar mayores esfuerzos a sus ventas.

Los métodos de ventas fueron mas directos, se organizaron departamentos de venta, y designaron agentes para la distribución de sus productos. Esto trajo como consecuencia una división entre las funciones mercantiles y financieras quedando el factor como institución financiera.

La figura jurídica del factoraje evolucionó de tal forma que en los Estados Unidos de Norteamérica, donde se le consideraba como un auxiliar del comerciante, por estar subordinado a el, al cual prestaban sus servicios de modo exclusivo, fue tanto el auge que tuvo el factoraje que de ser un auxiliar dependiente paso a ser un auxiliar independiente del comercio, puesto que prestaban sus servicios a todo aquel que lo solicitase.

Durante esta época se define más la función del factoraje como fuente de financiamiento a las empresas por medio de la venta de su cartera.

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

La naturaleza jurídica del factoraje fue aprobada por la legislatura del estado de New York en 1911, la cual tenía por objetivo regular los medios por los cuales los factores y los comisionistas podían establecer gravámenes sobre las mercancías y sobre el producto de su venta, sin importar que tengan la posición real o virtual de ellas. Las características del factoraje en esa época son parecidas a las que actualmente se realizan, ya que las funciones básicas fueron:

- 1.- La asunción del crédito y el riesgo de cobranza.
- 2.- El descuento de las ventas mediante la adquisición de las cuentas por cobrar.
- 3.- Otorgaban préstamos quedandose en garantía los inventarios.
- 4.- Efectuar préstamos hipotecarios sobre activos fijos.

El factoraje no es exclusivo de la industria textil, sino que también proporciona servicios a toda clase de industrias, que bien pueden ser pequeñas y medianas comerciales o de servicios.

La depresión económica de Estados Unidos en 1930 obligó, a las empresas de factoraje a unirse y a realizar cambios en su organización financiera. El bajo nivel de

las ventas textiles redujo el factoraje y el alto índice de quiebras en los negocios mercantiles y fabriles ocasionó altas pérdidas en los créditos otorgados por la banca norteamericana. Estos fenómenos económicos repercutieron para que las empresas financiadoras de ventas adquirieran el control de varios de los mas importantes factores y es en este año cuando las empresas de factoraje tienen un crecimiento en este país.

Finalizada la década de lo 50'S cuando el comercio internacional vuelve a la normalidad, empieza a introducirse el factoraje en los países desarrollados y subdesarrollados, siendo pioneros los bancos norteamericanos, que promocionan la formación de empresas de factoraje en países de europa occidental, creando así sus propias cadenas de factoraje.

Al promulgarse las leyes arancelarias a fines del siglo XIX, destinadas a proteger la industria estadounidense, las empresas de factoraje ya tenían un amplio conocimiento del mercado y un potencial financiero, al mismo tiempo renunciaban a los lazos de la antigua metrópoli y al papel comercial que desempeñaban convirtiéndose en un servicio financiero y administrativo exclusivamente.

Fué así como en Estados Unidos de Norteamérica se desarrollo el negocio jurídico conocido como factoraje, separado por completo de las actividades de la banca comercial, por todos los aspectos que lo hacen diferente de los financiamientos tradicionales que la banca otorga.

Actualmente los servicios de factoraje se ofrecen en casi 40 países, aproximadamente con 416 empresas, el tamaño de las empresas varia dentro de cada país. Entre las grandes corporaciones se encuentran compañías de Italia donde el factoraje es muy parecido al que se desarrolla en México, y los Estados Unidos de Norteamérica.

En Estados Unidos de Norteamérica existen cerca de 40 empresas de factoraje, aunque la mayoría de las operaciones se concentra en 14 de ellas, predominando el factoraje sin recurso. El factoraje no es considerado fundamentalmente como una actividad financiera sino más bien comercial.

1.2. Evolución del factoraje en México.

En la XXXII Convención Nacional Bancaria, celebrada en la Cd. de Monterrey, N.L. del 27 al 29 de abril de 1961, el Presidente de la confederación de Camaras Industriales propuso que se introdujera a México, el negocio jurídico conocido en E.U.A. como "Factoring".

La poca información boletinada decla que este sistema de financiamiento para la industria se canalizara para adquirir maquinaria, sustituir la ya obsoleta por equipos nuevos que aumenten la productividad, comprar instrumentos que satisfagan las necesidades internas y la ampliación de los sistemas de trabajo, aprendizaje y capacitación. ya que tiene modalidades muy importantes, entre ellas, la de la compra por los bancos de las cuentas por cobrar y su pago al contado sin responsabilidad en los resultados para el vendedor. Por último el desplegado hacia hincapié que este procedimiento se venia usando en los Estados Unidos de Norteamérica y que no se trataba de un préstamo de habilitación o avío, ni tampoco del descuento de créditos en libros, sino que es un sistema de naturaleza "sui generis" de financiamiento.

Esta actividad es realmente nueva en nuestro país, a pesar de que se han realizado operaciones de factoraje en la Merced y en la central de abastos, estas no fueron tan formales como las que ahora se hacen.

Al inicio de la década de los 60'S este servicio es implantado simultaneamente por dos corporaciones extranjeras consideradas como los pioneros del factoraje en México, siendo estos:

Walter E. Heller de México, S.A. En la que participaron el grupo de Carlos Trouyet y Walter E. Heller Overseas Corp. de Chicago (división de la empresa de factoraje mas grande del mundo) Walter E. Heller International, Corp., que en la actualidad es propiedad del Fuji Bank.

En 1975, Heller de México cierra sus puertas y se asocian Walter E. Heller Overseas con el grupo interamericana para formar factoring interamericana, S.A.

Sin embargo por la similitud entre el factoraje y otras actividades crediticias que realizaban los bancos, como descuentos mercantiles, descuento de crédito en libros y los préstamos quirografarios con colateral de cartera, no logra desarrollarse ampliamente.

En 1980 eran 2 empresas que proporcionaban este servicio, a partir de 1986 en que la banca resiente restricciones en su actividad crediticia, empiezan a crearse nuevas empresas de factoraje financiero, y como el fondeo para estas empresas es a través de la banca, se experimenta un auge en esta actividad, existiendo en la actualidad mas de 69 empresas operando el país.

Entre otras causas de que el factoraje se haya desarrollado rapidamente, se debe a la crisis económica del sistema financiero que sufre en este período.

Capítulo II

MARCO JURIDICO DEL FACTORAJE

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

2.1 Contrato de cesión.

Es aquel por medio del cual se transmite o cede un derecho o una acción, a título gratuito o mediante una contra prestación.

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

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

Elementos de la cesión.

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

Cesionario: Es la persona que adquiere los créditos.

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

Obligaciones

Del cedente:

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

Del cesionario:

- 1.- Hacer valer contra terceros el crédito cedido.

- 2.- Dar aviso al deudor de la cesión.
- 3.- Pagar al cedente los pagos que se hayan efectuado con respecto a lo que se está cediendo salvo pacto en contrario.

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

A continuación se mencionan los artículos referentes a lo que son los contratos y específicamente la cesión de derechos.

2.2 Código Civil.

- Art. 1792. Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones.
- Art. 1793. Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos.
- Art. 1794. Para la existencia de contrato se requiere:
- 1.- consentimiento;
 - 2.- Objeto que pueda ser materia de contrato.
- Art. 1796. Los contratos se perfeccionan por mero consentimiento, excepto aquellos que deban revestir una forma establecida por la ley. Desde que se perfeccionan, obligan a los contratantes no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que, según su naturaleza, son conforme a la buena fé, al uso o a la ley.
- Art. 1839. Los contratantes pueden poner las cláusulas que crean convenientes; pero las que se refieran a requisitos esenciales del contrato o sean consecuencia de su naturaleza ordinaria, se tendrán por puestas aunque no se expresen, a no ser que las segundas sean renunciadas en los casos y términos permitidos por la ley.
- Art. 2248. Habrá compra venta cuando uno de los contratantes se obliga a transferir los derechos de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar un precio cierto y en dinero.
- Art. 2299. Habrá cesión de derechos cuando el acreedor transfiere a otro los que tenga contra su deudor.

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

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

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

Estos artículos son la base legal para la compra venta de las cuentas por cobrar, ya que hacen mención de lo que son los contratos y la cesión de derechos, entendiéndose por este último como: un acto jurídico (contrato) en el cual el cedente transfiere los derechos que tiene a cargo de un tercero.

2.3. Código de Comercio.

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

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

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

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

2.4. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

Las empresas que realizaban operaciones de factoraje financiero no tenían un apartado especial en alguna ley, fue hasta el 3 de Enero de 1998 que se les reconoce oficialmente como intermediarios financieros, fecha en que se publicó en el Diario Oficial de la Federación, la resolución del Congreso de la Unión, en la que se considera a las empresas de factoraje, dentro del capítulo

III Bis de esta Ley, reguladas por las reglas de operación de empresas de factoraje financiero, publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 16 de Enero de 1991.

El Capítulo III Bis de la citada ley contiene lo siguiente:

a) De las empresas de factoraje financiero.

1.- Objeto.

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

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

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

2.- Garantía de pago.

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

3.- Financiamiento.

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

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

La principal fuente de financiamiento para estas empresas, es el crédito bancario, en el cual se da en prenda los derechos de crédito adquiridos, pudiendo quedar como depositario de los documentos correspondientes el director general o gerente general de la empresa de factoraje.

4.- Notificación.

Es de suma importancia dar aviso al deudor de las cuentas por cobrar, la cesión que ha realizado, para evitar que este los pague directamente al proveedor, por lo cual se establece en el contrato la obligación de esta notificación.

Como prueba de la cesión realizada los documentos cedidos contendrán una leyenda con estos o parecidos términos " esta factura ha sido cedida y es pagadera solo a esta empresa de factoraje financiera, a quien deberá darse aviso sobre cualquier devolución de mercancía, reclamaciones por faltantes o cualquier otro motivo.

La notificación a que hace referencia en el párrafo anterior podrá efectuarse, entregando el documento que comprueba la cesión de los derechos de crédito, por correo certificado con acuse de recibo, télex, telefacsimil o notificación por fedatario público.

5.- Capital.

El capital mínimo pagado para constituir una empresa de factoraje es de 7'000,000.00 millones de pesos. Este monto se ajustará en forma trimestral, de acuerdo a reglas que emita la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Del capital pagado más reservas de capital el 40% deberá estar invertido en valores gubernamentales, instrumentos bancarios o ambos.

Con el auge que tuvo el factoraje en 1986 se crearon más empresas de este tipo, muchas de las cuales no cumplieron con los requisitos mínimos que establece esta Ley. En este aspecto el reglamento pone una barrera para impedir la formación de nuevas empresas, con el objeto de vigilar y controlarlas mejor, ejerciendo así cierta presión sobre ellas para que adquieran una estructura sólida y capaz de soportar todos los cambios fuertes a los que están sujetas por desarrollar una actividad que apenas empieza a darse en nuestro país.

La disposición de mantener el 40% del capital en valores gubernamentales repercute en altos costos de un capital paralizado, que en consecuencia provoca el encarecimiento de este servicio. Por otra parte es muy poco para cubrir contingencias que pudieran suceder, cuando se tienen préstamos muy por encima de este porcentaje.

5.- Prohibiciones.

Las empresas de factaje financiero no podrán realizar las siguientes operaciones:

- 1.- Operar sobre sus propias acciones.
- 2.- Emitir acciones preferentes o de voto limitado.
- 3.- recibir depósitos bancarios de dinero.
- 4.- Otorgar fianzas o causaciones .
- 5.- Enajenar derechos de crédito al mismo cliente del que los adquirió.
- 6.- Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales o controladoras de las propias empresas de factoraje y.
- 7.- Otorgar créditos distintos a los autorizados.

2.5. Adecuaciones a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

El plan nacional de desarrollo de 1989-1994 establece que la modernización del país requiere, de un sistema financiero que apoye y estimule la productividad y capitalización de las empresas que les permitan competir a nivel nacional e internacional.

Siendo necesario que el marco jurídico y reglamentario, que norma la operación de las empresas de factoraje financiero sean los adecuados para lograr el crecimiento y estabilidad de estas empresas, y de esta forma alcanzar los objetivos señalados en dicho plan.

El 16 de Enero de 1991 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, emite en el Diario Oficial de la Federación Reglas Básicas Para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero.

En estas reglas se determinan las operaciones que se les permite efectuar a las empresas de factoraje financiero, se definen las características para los contratos de factoraje; se establecen diversos límites que

propician la seguridad en las operaciones concertadas y finalmente, se indican los lineamientos referentes al capital mínimo, inversiones, información y prohibiciones.

1.- Capital.

El capital contable de estas empresas estará integrado por los siguientes conceptos:

- a) Capital suscrito y pagado mas reservas de capital.
- b) Obligaciones subordinadas.
- c) Utilidades o pérdidas no aplicadas o absorbidas del ejercicio y de ejercicios anteriores.

El riesgo crediticio máximo es de 100% del capital contable en un solo deudor o cliente persona moral, y del 25 % persona física. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar que estos límites se rebasen.

Cuando las empresas de factoraje financiero celebren contratos de promesa de factoraje, podran entregar anticipos a los clientes, quedando obligado el cliente a pagar un importe por concepto de intereses y otros gastos necesarios. Estos anticipos no podran otorgarse a un plazo mayor de 3 meses después del cual debe celebrarse el contrato de factoraje.

2.- Opción de efectuar cobranza delegada.

Para algunas empresas de factoraje financiero se les presentaban problemas para realizar la administración y cobranza de las cuentas por cobrar adquiridas, situación que se remedia con la autorización que otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para delegar a sus propios clientes mediante contrato ante fedatario público esta obligación, quedando como depositarios del los derechos de crédito la misma empresa.

Durante la vigencia de este contrato la empresa de factoraje podrá realizar visitas a sus clientes para verificar la existencia y vigencia de los derechos de crédito.

La creciente interrelación comercial con el resto del mundo, exige expandir la base de operación y fortalecer la estructura de capital de las organizaciones auxiliares del crédito, propiciando con ello una base sólida y segura para el crecimiento de estas empresas.

En el Diario Oficial de la Federación del 25 de Marzo de 1991 se dan a conocer las reglas aplicables al capital

mínimo que deben tener las empresas de factoraje el cual deberá estar totalmente suscrito y pagado, cuando dicho capital sobrepase este límite por lo menos el 50% deberá estar suscrito y pagado siempre y cuando este porcentaje no rebase el mínimo establecido.

Con este nuevo marco regulatorio, y bajo la vigilancia de la Comisión Nacional Bancaria, todas las empresas de factoraje financiero tendrán las mismas oportunidades, las mismas reglas y las mismas bases sobre las cuales operaran.

2.6. Naturaleza jurídica del contrato de factoraje.

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

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

2.7. Diferencia con otras figuras jurídicas

2.7.1. Anticipo sobre mercancías.

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

Es una operación activa de la banca que se le conoce como anticipo rudiendo ser tanto de mercancías como de títulos de crédito.

La garantía queda constituida por las propias mercancías que se dan de prenda al banco, con la limitante de que sean "mueble" es decir, que no sean bienes raíces. Por lo tanto, pueden ser objeto de prenda los títulos de crédito.

Las mercancías pueden quedar en depósito del anticipado que es quien solicita el anticipo o en el poder del banco "anticipante o acreditante" lo cual no es muy frecuente, ya que las cosas quedadas en prenda, por lo general se lleva a un almacén general de depósito. Existe también el anticipo sobre mercancías en tránsito, que se constituye mediante la entrega del bono de prenda, anexo a un certificado de depósito de mercancías en tránsito o del conocimiento de embarque.

En el factoraje no se puede considerar que constituyen "anticipos sobre títulos de crédito"; como son: letras de cambio, pagarés, cupones de interés y los bonos de fundador; de "títulos representativos de mercancías" como son: certificados de depósito, bonos de prenda y los conocimientos de embarque; y de "títulos de participación" como acciones y obligaciones.

Analizando la naturaleza jurídica, este crédito se asemeja más a un contrato de "apertura de crédito" con garantía prendaria, que al contrato de factoraje. Sin embargo al "anticipo sobre mercancías se le considera como una operación auxiliar del factoraje, ya que el factor, no anticipa dinero sobre los títulos de crédito sino, sobre créditos representados por facturas.

2.7.2. Cuentas por cobrar

Este tipo de financiamiento tiene similitud con el factoraje ya que ambos operan sobre las cuentas por cobrar, pero esta similitud es mínima, porque las características del factoraje no son comunes con este.

Características

- 1.- La banca no tiene en su poder las cuentas por cobrar, ya que el prestatario garantiza este crédito con un pagaré,
- 2.- La contabilidad de estas cuentas no es realizada por la banca,
- 3.- La cobranza no es gestionada por la banca,
- 4.- No efectúa notificación de la cesión de los derechos de crédito e,
- 5.- Inspecciona los libros de contabilidad del prestatario.

Diferencias con el factoraje

- 1.- La empresa de factoraje tiene en su poder las cuentas por cobrar,
- 2.- La contabilidad de las cuentas por cobrar es realizada por la empresa de factoraje,
- 3.- Gestiona la cobranza de las cuentas por cobrar,
- 4.- Efectúa la notificación al deudor de los créditos de la cesión de derechos,
- 5.- Inspecciona los libros contables de sus clientes.
- 6.- El banco no puede hacer efectivo el título de crédito a su vencimiento aun cuando los compradores no le hayan pagado al prestatario.

2.7.3. Apertura de crédito.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en el Art. 291, hace énfasis al contrato de apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de este una obligación, para que el mismo haga uso de del crédito concedido y en la forma, términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de las obligaciones que contrajo, y en todo caso pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

Elementos y diferencias con el contrato de factoraje.

- 1.- Obligación del acreditante de poner una suma de dinero a disposición del acreditado: en este contrato, como en el de factoraje encontramos el mismo elemento, ya que el factor se obliga a poner una suma de dinero a disposición del cedente. El objeto del contrato en la apertura de crédito, es el goce de una disponibilidad de la cual tiene un valor prescindiendo de la efectiva utilización.
Sin embargo en el factoraje la disposición de la suma no es anterior a la utilización, porque el fabricante solo puede disponer de ella hasta que los créditos han sido arrobados por el factor.
- 2.- Contraer por cuenta de este (acreditado) una obligación: en ambos contratos tanto el banco como las empresas de factoraje no se constituyen en obligados solidarios del fabricante frente a terceros. No le dan su aval sino que simplemente le prestan dinero. En el factoraje se compran las cuentas por cobrar pagandolas de contado, y no se tiene ninguna

responsabilidad en caso de reclamaciones por defecto de las mercancías puesto que solo es un cesionario de las dichas cuentas.

- 3.- Obligación del acreditado en restituir al acreditante la suma de que disponga: En el factoraje este elemento no se da porque la esencia del mismo es la asunción del riesgo de insolvencia, si las cuentas no son pagadas la pérdida es absorbida por la empresa de factoraje.
- 4.- Obligación del acreditado de pagar los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen: le es común al factoraje en todas sus modalidades.

Resumiendo se puede decir que el contrato de factoraje no tiene ninguna similitud con el apertura de crédito, puesto que le falta los elementos: disponibilidad anticipada de la suma de dinero, obligación solidaria entre acreditado y acreditante, y finalmente carece de la obligación de restitución por parte del acreditado.

2.7.4. Crédito de habilitación o avío.

Es uno de los créditos más adecuados para la industria, ya que el ciclo de producción tiene que durar más tiempo, debido a que comprende la adquisición de la materia prima, la transformación de la misma y por último la venta del producto terminado al mercado.

El objetivo de este crédito es proporcionar a las empresas los elementos inmediatos de trabajo, que tendrán que destinarse a la adquisición de materias y materiales, pago de jornales, salarios y gastos indirectos de producción indispensables para los fines de la industria.

La garantía del crédito de habilitación: se efectúa con las materias primas y materiales adquiridos, con los productos o artefactos que se obtengan del crédito.

En el contrato de factoraje la garantía prendaria esta representada por los créditos que amparan las facturas.

Teniendo en cuenta la finalidad de este crédito y la del factoraje, puede decirse que existe una similitud entre ambas operaciones; puesto que las dos son parte de un sistema de financiamiento para la industria, más sin embargo lo que las hace diferentes es que el factoraje es un mecanismo a corto plazo y el crédito de habilitación o avío a es largo plazo.

2.7.5. Descuento de crédito en libros.

El descuento de crédito en libros esta reglamentado en el Art. 54 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de la Banca y Crédito, se da cuando un comerciante tiene uno o más créditos a su favor, que no estan amparados por títulos de crédito, pero que estan registrados fielmente en sus libros de contabilidad.

El comerciante puede transferir estos créditos a las instituciones de crédito por medio de una operación jurídica parecida al "descuento de documentos". Los créditos le son transferidos al banco en propiedad, quedando a cargo del comerciante el cobro de los mismos, para lo cual se considera como mandatario el banco descontador.

Sin embargo la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, establece en el Art. 288 que los créditos en libros podrán ser objeto de descuento, aun cuando no estén amparados por títulos de crédito suscritos por el deudor, siempre y cuando reunan las siguientes condiciones:

- 1.- Que los créditos sean exigibles,
- 2.- Que el deudor manifieste por escrito la existencia del crédito,
- 3.- Que se registre en pólizas, con relación o notas que expresen los créditos descontados, con mención del nombre y domicilio de los deudores, el importe del crédito, intereses pactados, término y condiciones de pago,
- 4.- Que el descontatario entregue al descontador letras de cambio, giradas a la orden de éste a cargo de los deudores. El banco descontador no queda obligado a la presentación de estas letras para su aceptación.

Elementos

- 1.- Créditos que no estan amparados por títulos crédito y que estan registrados en libros de contabilidad del comerciante,
- 2.- La contabilidad la lleva el descontatario y no el banco,
- 3.- En la transmisión en los créditos al banco, existe una cesión de estos,
- 4.- El descontatario realiza el cobro de los créditos y no el banco,
- 5.- El descontatario entrega letras de cambio al descontador giradas a la orden de éste y, a cargo de los deudores.

- 6.- Que los créditos sean recibidos en prenda, y
- 7.- Derechos ilimitados de inspección a los libros del descontatario.

Diferencia con el contrato de factoraje

- 1.- En el factoraje las cuentas cedidas están documentadas con facturas,
- 2.- La contabilidad de estas cuentas es llevada por la empresa de factoraje,
- 3.- También existe una cesión de derechos pero la diferencia es que el factor conserva en su poder las facturas, realiza el cobro y se estampa un sello con la leyenda " CESION DE DERECHOS ",
- 4.- No existe en el factoraje,
- 5.- Le es común al factoraje, puesto que constituyen la garantía primaria de estos créditos, y
- 6.- es aplicable al factoraje.

En resumen la principal diferencia que existe entre estas dos figuras jurídicas es que los deudores manifiestan por escrito su conformidad de la existencia de dichos créditos, y la otra que el descontatario gira letras de cambio a favor del descontador y a cargo de sus deudores.

2.7.6 Descuentos de documentos

Descuento de títulos de crédito: consiste en obtener anticipadamente el valor de un título de crédito a cargo de un tercero, mediante la transmisión del título por medio del endoso.

El banco (descontador), descuenta el precio de la operación, es decir, el valor nominal del título de crédito menos la tasa de descuento, y a veces, una comisión por los gastos, por lo tanto el descontatario recibe de inmediato, el importe del documento menos una parte de su valor.

Los títulos de crédito deben de provenir de operaciones mercantiles, su origen no debe de ser de préstamos ni de operaciones de especulación.

Características del descuento:

- 1.- Se da la transmisión de derechos mediante el endoso,
- 2.- Descuento de títulos de crédito provenientes de operaciones mercantiles (pagares, letras de cambio).
- 3.- Del valor nominal del título se descuenta un porcentaje y una comisión por gastos,

- 4.- El descontatario del título de crédito garantiza la solvencia del deudor.

Diferencia con el factoraje

- 1.- Hay una cesión de las cuentas por cobrar,
- 2.- Cesión de documentos por operaciones mercantiles como son: facturas, contrarrecibos, etc.
- 3.- Del valor nominal del documento se descuenta un porcentaje mas un servicio, este porcentaje es mayor, ya que las empresas de factoraje realiza la administración y cobranza de las cuentas por cobrar dquiridas, y
- 4.- El cedente de los derechos garantiza la existencia y legitimidad del documento.

En resumen se puede concluir que el factoraje no reúne las características que debe de tener el contrato de descuento de documentos, ya que en este hay una transmisión mediante el endoso y en el factoraje solo una cesión de derechos.

2.7 Ley General de Sociedades Mercantiles

De acuerdo al Art. 8 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, las empresas de factoraje financiero para poder operar como una organización auxiliar del crédito deberán constituirse en forma de Sociedad Anónima de Capital Variable, y deberán estar organizadas de acuerdo a la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Por lo tanto solo se hablara solo de los artículos mas importantes referentes a este tipo de sociedades.

La Sociedad Anónima es aquella que no tiene nombre personal, el capital esta dividido en títulos transmisibles llamados acciones y los socios solo responden por el importe del capital aportado a la sociedad.

- Art. 88.- La denominación se tomara libremente, pero es distinta de la cualquiera otra sociedad, y al emplearse ira siempre seguida de las palabras " Sociedad Anonima " o de su abreviatura " S.A. "
- Art. 89.- Para proceder a la constitución de una sociedad anonima se requiere:

- 1.- Que haya 5 socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos,

- II.- Que el capital social no sea menor de veinticinco mil pesos y que esté íntegramente suscrito,
- III.- Que se exhiba en dinero efectivo, cuando menos, el 25 % del valor de cada acción pagadera en numerario,
- IV.- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario."

Capítulo III

EL FACTORAJE EN MEXICO

3.1. Concepto

El diccionario de la lengua española nos dice que factoraje es lo mismo que factoría, que define como empleo y oficina del factor. Establecimiento de comercio en un país colonial.

Factor: es el que entre comerciantes hace compras ventas u otros negocios.

El Art. 45-A de la Ley General de Organizaciones y actividades auxiliares del crédito señala: Factoraje es aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de créditos relacionados a proceduria de bienes de servicios o de ambos.

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

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

Factoraje Mexicano Sómex, S.A. de C.V. Nos dice: factoraje es un sistema de financiamiento a corto plazo, que consiste en la adquisición de cuentas por cobrar (documentadas o no), por parte de una empresa llamada factor.

Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje: es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa proveedora o cedente, cede sus cuentas por cobrar al factor, obteniendo a cambio un alto porcentaje de efectivo que normalmente esta entre un 70 y un 95% de sus valor nominal.

Factoraje Bancomer, S.A. de C.V. Lo define como: aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o físicas que realicen actividades

empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de créditos relacionados a proveeduría de bienes o ambos.

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

Jorge Santamaria y Asociados, S.C. dice: factoraje es un contrato mediante el cual el cliente se obliga a transferir la propiedad de creditos (cartera) que tiene a cargo de tercero, y el factor se obliga a adquirir dichos creditos pagando por ellos un precio.

Como se puede observar, por las definiciones antes citadas todas coinciden en lo fundamental en el concepto de factoraje. Si bien en unas resaltan algunas características peculiares que mas adelante se comentaran

En el presente trabajo consideramos al factoraje como: la compra de cartera por parte de una empresa llamada factor y una empresa llamada cedente, pagando un importe determinado en base a criterios establecidos por el factor.

3.2. Características y objetivos.

- a) es un instrumento diseñado para operar fundamentalmente a corto plazo.
- b) Es mas rapida su aprobacion para el otorgamiento de credito en comparacion con otros creditos.
- c) No se trata de un prestamo de habilitacion o avio, ni de un sistema de creditos directos, ni de un descuento, sino que es un sistema de naturaleza "Sui generis" de financiamiento para las empresas industriales y comerciales que ofrece mayores ventajas que los sistemas tradicionales de credito.
- d) La cartera total de las empresas de factoraje esta compuesta principalmente por operaciones realizadas de factoraje con recurso.

- e) El servicio de factoraje esta orientado principalmente mas al financiamiento que a la prestacion de servicios.
- f) La principal fuente de fondeo de estas empresas es a travez del credito bancario.
- g) Las cuentas por cobrar cedidas son en gran parte a cargo de empresas comerciales y de participacion estatal.
- h) El costo del fondeo es superior al del mercado internacional.
- i) Mas del 50% del mercado se encuentra concentrado en pocas empresas
- j) Las principales empresas de factoraje estan relacionadas con instituciones bancarias o casas de bolsa.
- k) El mercado de factoraje lo constituye primordialmente la mediana y pequeña empresa. Teniendo por lo tanto un amplio potencial de crecimiento.

3.3. Objetivos.

- 1.- Uno de los objetivos mas importantes del factoraje es apoyar el capital de trabajo, mediante la recuperacion anticipada de las cuentas por cobrar, es decir contribuir a la efectividad de la empresa a traves de la rotacion eficiente de sus activos.
- 2.- Canalizar los recursos financieros y administrativos a grandes sectores representados por la pequeña y mediana industria.
- 3.- Contribuir a la efectividad de la empresa por medio de la rotacion de sus activos.
- 4.- Ofrecer a la empresa industrial, comercial o de servicios, un sistema integral, dependiendo de la capacidad que tenga para generar cuentas por cobrar.

3.4. Servicios.

Los servicios que proporcionan las empresas de factoraje son muy amplios y variados dependiendo en particular de la empresa con que se pacte el contrato, los cuales se pueden dividir en dos tipos:

- A) Servicios administrativos.
- B) Servicios de financiamiento.

Dentro de los servicios administrativos existen:

- 1.- Investigación a compradores: La empresa de factoraje le evita crear un departamento de credito y cobranzas al cedente, y si por naturaleza ya lo tiene entonces viene a complementarlo, proporcionándole una evaluación especializada a muy corto plazo sobre la solvencia y moralidad de sus compradores.
- 2.- Guarda y custodia de los documentos: el cedente al transmitir las cuentas por cobrar también lo hace con los documentos que amparan dichas cuentas, eliminándose el riesgo por manejo de documentos, así como los costos administrativos que representan.
- 3.- Gestión de la cobranza: La empresa de factoraje tiene la obligación de efectuar la cobranza, evitando al cedente un ahorro en gastos administrativos y un trabajo laborioso.
- 4.- Registro contable de las cuentas por cobrar: El ceder las cuentas por cobrar significa para el cedente aplicar un principio de contabilidad, eliminando de sus registros contables una parte importante de sus cuentas deudoras para sustituirla por una sola, representada por el factor, consecuentemente simplifica ampliamente su contabilidad.

Servicios de financiamiento.

Las empresas de factoraje en nuestro país están enfocadas a prestar más el servicio de financiamiento que los servicios administrativos debido, a que los clientes que acuden a solicitar sus servicios son el la gran mayoría empresas pequeñas y medianas que normalmente no tienen una estructura y organización adecuada, por ello solo solicitan el financiamiento. Este financiamiento se otorga través de la entrega de efectivo en un determinado porcentaje a cambio de la cesión de las cuentas por cobrar.

De esta forma permite al usuario del factoraje, planear su tesorería y hacer frente a las necesidades de liquidez en los periodos en que las salidas de fondos son superiores a las disponibilidades de liquidez, evitando mantener fuertes y costosos excedentes cuando no se necesita de ellos. La utilización de este instrumento como

fuerza de financiamiento no se refleja en el balance de la empresa cedente como la adquisición de un pasivo más, mejorando así su capacidad de endeudamiento, permitiéndole acudir a otras instituciones bancarias en busca de nuevas fuentes de financiamiento.

Los factores cuentan con una red de información muy completa y detallada sobre la solvencia, forma de pago, liquidez de los clientes de sus clientes, se mantiene al día debido a que existe una intercomunicación con otras empresas de factoraje que existen en el país.

3.5. Mecánica de contratación.

Para contratar con una empresa de factoraje el empresario debe de seguir dos etapas, muy ágiles en su proceso:

Primer etapa:

Se requiere llenar una solicitud de línea de factoraje, anexando los mismos documentos que se envían a las instituciones de crédito, obteniendo una respuesta en el plazo de 20 días máximo, dependiendo del monto de la línea de crédito que se solicite, este plazo variará:

hasta 500 millones de pesos	plazo máximo 8 días
de 501 a 5,000 millones de pesos	plazo máximo de 15 días
mayores a 5,000 millones de pesos	plazo máximo de 20 días

Además de los documentos que generalmente se presentan para obtener un préstamo bancario se debe presentar una lista de los clientes que se desean vender y la documentación que ampara esa lista como son las facturas, contrarrecibos, notas de remisión, etc. los cuáles pasaran a ser propiedad del factor.

Así mismo quien contrate con el factor deberá tener suficientes facultades de dominio puesto que el contrato de factoraje es en esencia una operación de compra-venta de derechos.

Para autorizar la línea de factoraje, el factor debe de realizar un estudio detallado del prospecto (futuro cliente) tomando en consideración una serie de criterios que se pueden dividir en dos grupos:

a) De la cartera.

- calidad de la cartera (clientes previamente analizados)

- Calidad del producto (experiencia en devoluciones)
- Políticas de ventas (plazo de recuperación de la cartera)
- Cartera repetitiva
- Clientela diversificada
- Rotación de la cartera
- Ventas crecientes
- competitividad de su producto
- Distribución geográfica de los compradores
- Importe de devoluciones, rebajas y descuentos
- Importe de las ventas (importe por factura)
- Número de facturas
- Ventas a subsidiarias, accionistas, etc.
- Seriedad en la entrega.

b) Del solicitante.

- Prestigio del medio en que se desenvuelve
- Experiencia en el ramo
- Solvencia y moralidad
- Dinamismo en la administración
- solidez en las relaciones laborales
- política sana de capitalización
- Actualización de activos fijos
- Política de protección contra riesgos
- políticas de compra
- políticas de pago a proveedores.

Aprobada la línea de factoraje y sus condiciones, se le informa al prospecto.

Segunda etapa:

Una vez que el prospecto acepta la línea de factoraje se pasara a firmar un contrato llamado normativo o de promesa de cesión.

El contrato normativo o de promesa de cesión es el instrumento jurídico, que regulará las relaciones entre ambas partes normalmente por el período de un año, en este contrato se establecen las bases de operación y se obligan a celebrar contratos definitivos llamados contratos de cesión. Haciendo dos figuras el cedente y el factor donde:

Factor: es la empresa que un servicio financiero por el cual adquiere derechos de crédito a cargo de terceros, anticipándole al cedente un porcentaje de su valor.

Cedente: persona física o moral que como resultado de sus operaciones genera derechos de crédito a su favor y los transfiere al factor.

Al firmar el contrato normativo el factor se obliga a respetar la línea de factoraje por el período pactado, siempre y cuando el cedente cumpla con lo estipulado en el contrato. En este momento no se ceden las cuentas por cobrar, ya que esto sucederá al momento de celebrarse el contrato de cesión.

3.6. Operación del factoraje.

El contrato de factoraje es firmado ante dos testigos y aprobado por un corredor público, en este contrato son listadas las cuentas por cobrar que se desean entregar al factor conjuntamente con la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las mismas como son facturas, contrarrecibos, notas de remisión, de embarque, etc.

Los costos que el factor carga a la cuenta del cedente son:

Honorarios por servicios y apertura de línea: al realizar el cobro de honorarios el factor se obliga a garantizar la línea de factoraje para ser utilizada en el momento que disponga el cedente, de esta forma tiene una fuente de liquidez en el momento que lo requiera.

El monto de los honorarios oscilan entre un límite mínimo y un máximo, la diferencia entre ambos se encuentra condicionada al importe de las ventas, el número de facturas, el valor medio, la concentración y rotación de la cartera, la calidad del producto, la distribución geográfica de los compradores, etc.

La fijación corresponde a los servicios que presta el factor como: seguros de crédito, investigación de compradores, cobranza, custodia, entre otros. El cobro de los honorarios depende particularmente de cada empresa de factoraje, pero todos están calculados considerando los elementos antes mencionados.

EL FACTORAJE COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

4.1. Tipos de factoraje.

Las operaciones de factoraje están dirigidas a empresas de pequeña y mediana capacidad que venden sus productos en forma continua, a corto plazo y a una gran diversidad de clientes, así mismo a las empresas compradoras que tienen muchos proveedores como son las grandes cadenas comerciales.

Las empresas de factoraje no suplen otras fuentes de financiamiento, sino que complementan esa gama de créditos existentes en el mercado. Los servicios que prestan las empresas de factoraje financiero en México son:

- 1.- Factoraje con recurso o tradicional
- 2.- Factoraje sin recurso o puro
- 3.- Factoraje a proveedores
- 4.- Factoraje internacional.

4.1.1. Factoraje Con Recurso

Son las operaciones que realiza el cedente (empresa), con una empresa de factoraje financiero (factor), en el cual el cedente se compromete solidariamente con el comprador (cliente) a efectuar el pago por el incumplimiento de los derechos que éste no liquide. (ver diagrama 1).

Mecánica de operación

- 1.- El cedente envía sus documentos al factor,
- 2.- Se elabora pagaré y cesión factura, conteniendo afóro, tasa de interés, comisión, plazo y monto total a pagar,
- 3.- Al vencimiento de los documentos, el factor gestiona la cobranza con el deudor,
- 4.- Si el deudor no efectúa el pago correspondiente al factor, se seguirá el siguiente procedimiento:
 - a) El factor regresa con el cedente para que pague la cartera y ejerza la cobranza,
 - b) Realizar conjuntamente la empresa de factoraje y el cedente la cobranza correspondiente.

- 5.- Los intereses moratorios que se generen a la fecha de vencimiento del pago, serán descontados del afóro o se cargarán a la cuenta del cedente,
- 6.- En caso de que no existiera mora en el cobro de los documentos, se devolverá el afóro correspondiente en un plazo no mayor de 48 hrs. a la fecha de pago.

Ventajas para el usuario de factoraje

- Mejor planeación financiera,
- Obtiene liquidez inmediata para apollar el capital de trabajo,
- Existe mayor rotación en sus activos monetarios,
- La administración y cobranza de las cuentas por cobrar las realiza el factor, consecuentemente disminuyen los gastos del departamento de crédito y cobranza.
- Ayuda a tener un mejor flujo de efectivo,
- Permite al usuario a dedicar más tiempo a otras actividades importantes dentro de su empresa tales como: estudiar sus costos de producción para poder ser disminuidos y lograr mejor control de calidad para que sus productos puedan ser competitivos en el mercado, y poder planear mejores estrategias para la penetración en el mercado,
- Permite aprovechar descuentos por pronto pago que le otorgan sus proveedores.

Modalidades del factoraje con recurso

Compra a valor presente:

La compra de las cuentas por cobrar se pacta a valor de mercado, considerando que su valor a la fecha de vencimiento será el valor nominal de estas. El importe determinado está en función al plazo de recuperación y calculado a valor presente.

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

Compra con anticipo a cuenta del pago acordado:

El factor anticipa a cuenta del valor nominal de las cuentas por cobrar un porcentaje determinado que puede variar entre un 70 y 90 %. Sobre estos anticipos el

cedente se obliga a pagar un interés mensual sobre saldos insolutos, la tasa de interés estará en función directa al costo de los certificados de tesorería (Cetes) más ciertos puntos que considere la empresa de factoraje.

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

En ambas modalidades del factoraje con recurso, el cedente responde de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar cedidas al factor, así como, también del riesgo de insolvencia o morosidad por parte del deudor.

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

Con cobranza directa: Donde el factor es quien realiza la labor de administración y cobranza de las cuentas transmitidas, para ello el cedente entrega físicamente al factor los documentos que comprueben la existencia y legalidad de los créditos.

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

- Librador
- Importe de cada documento y número
- Fecha de vencimiento
- Nombre de las personas que serán depositarios de los documentos.

No obstante lo anterior el factor tiene derecho a que se le informe periódicamente sobre la situación de la cobranza de las cuentas por cobrar.

4.1.2. Factoraje Sin Recurso.

La característica principal de esta operación es que la empresa de factoraje asume totalmente el riesgo de insolvencia por parte de los deudores de las cuentas por cobrar adquiridas, excepto cuando las causas de no pago sean imputables al cedente, porque la mercancía entregada no cumple con los requisitos de calidad pactada, existan retrasos en la entrega, la cantidad o modelo sean diferentes a los contratados etc.

Mecánica de operación.

- 1.- El cedente deberá entregar al factor, los documentos que este va a adquirir, efectuando para ello, un endoso en propiedad, cuando se trate de títulos de crédito y una cesión cuando sean facturas o contrarrecibos.
- 2.- Al vencimiento de los documentos el factor gestionará la cobranza con el deudor.
- 3.- En caso de que la cobranza no fuera liquidada por el deudor será el factor quien asumirá la incobrabilidad de estas cuentas.

Ventajas para el usuario.

- Liquidez inmediata de las cuentas por cobrar, ya que al momento de ser cedidas al factor, este paga el importe de los documentos y satisface así las necesidades de capital de trabajo.
- No existe ningún riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar, puesto que las absorbe el factor.
- Logra mayor rotación de sus activos en lo que respecta a las cuentas por cobrar y al efectivo, por lo tanto hay un proceso productivo más acelerado al contar con más liquidez.
- Elimina la cobranza de las cuentas por cobrar, siendo realizadas por el factor.
- Las cuentas incobrables son a cargo del factor, así como, los gastos incurridos en el departamento de crédito y cobranza, como son: sueldos, gastos de transporte, papelería, teléfono, etc.
- Es una forma de allegarse de recursos sin recurrir al endeudamiento, y
- El descuento sobre documentos no es sujeto a Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.).

Modalidades del factoraje sin recurso

Con pago al vencimiento.

Se trata de una venta real de los documentos por cobrar, donde el factor asume el riesgo total de incobrabilidad, pero el pago se realizará al vencimiento de estas, independientemente si se hace efectivo el cobro ante el deudor. En esta modalidad el factor realiza la administración y cobranza de las cuentas por cobrar cedidas.

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

Con pago anticipado.

El factor también asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar, solo que se obliga a otorgar un anticipo sobre el valor nominal de los documentos y la diferencia se liquidará a la fecha de vencimiento.

Para llevar a cabo esta modalidad se requiere por parte del factor un amplio conocimiento de los deudores y de las cuentas que se adquirirán, pues de ello depende el riesgo de sufrir pérdidas por documentos incobrables.

4.1.3. Factoraje a proveedores

La empresa de factoraje adquiere de los proveedores de las grandes cadenas comerciales los títulos de crédito que emiten, pagando el importe total del documento menos un diferencial por concepto de intereses sobre el financiamiento que se está dando.

Mecánica de operación

Se establece una línea de crédito a la empresa que emitirá los documentos a sus proveedores.

- 1.- Firmar un convenio con la empresa libradora, la cual deberá proporcionar una lista de los proveedores que desee incluir en este contrato.
Al seleccionar a sus proveedores analizará: la experiencia que tenga con ellos, sus devoluciones y descuentos, calidad de su producto, formalidad en sus entregas, la demanda o necesidad de sus productos, etc.
- 2.- Firma por parte del librador de los documentos (títulos de crédito) sin fecha de vencimiento hasta por el importe actualizado de la línea de crédito.

Ventajas para la empresa compradora.

- Obtiene los mismos beneficios como si realizara compras al contado, ya que al pagar el factor, el 100% del importe de los documentos al proveedor, éste le otorgará mejores descuentos a sus clientes.
- Le permite planear mejor su tesorería, programando sus adquisiciones y pagos.
- Existe un atzsto oportuno de mercancías.

Ventajas para el proveedor

- Vende a crédito y cobra al contado.

- Dispone de mayor liquidez.
- Tiene mayor rotación en su activo circulante
- El costo de operación es menor, puesto que sólo le cobrarán intereses por el financiamiento que le están otorgando, en base a la fecha de vencimiento.

Modalidades del factoraje a proveedores.

De apoyo inmediato con títulos de crédito.

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

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

De apoyo inmediato con facturas o contrarrecibos.

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

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

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

El anticipo que la empresa compradora acuerde con el factor para otorgarlo a sus proveedores será de un 80 a

90% del valor nominal de la factura, el diferencial del 20 a 10% lo tendrá la empresa compradora como una reserva para posibles devoluciones o descuentos que pudieran efectuarse con posterioridad.

Mixto.

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

4.1.4. Factoraje Internacional.

Los importadores y exportadores necesitan contar con instrumentos que les permitan ser más eficientes en sus operaciones, y más competitivos en el mercado internacional.

Los riesgos que corren estas empresas al tener clientes en el extranjero son mayores, debido a que es más difícil evaluar la solvencia que tengan y analizar estados financieros con diferentes prácticas contables, otro variable que les afecta es el plazo que se otorga en el crédito, siendo este más largo por el tiempo que se lleva en transportar la mercancía al país de destino.

Por todo lo antes mencionado surge como un instrumento de apoyo a estas necesidades, mediante la función de un agente entre la empresa importadora o exportadora y el cliente.

Factoraje Internacional: es un mecanismo diseñado básicamente para apoyar al exportador o importador nacional, realizando la labor de cobranza en el país extranjero, el riesgo de insolvencia lo sufre el factor.

El factor opera a través de un paquete que consiste en:

- Investigación de clientes.
- Cobertura de crédito.
- Manejo de cobranza.
- Financiamiento.

Para lo cual se llevan a cabo acuerdos recíprocos entre un factor del país de origen de la operación con un

factor del país de destino de dicha operación. Es decir:

Operación del Factoraje Nacional

Proveedor	Factor	Cliente
-----------	--------	---------

Operación del Factoraje Internacional

Proveedor	Factor Exportador	Factor Importador	Cliente
-----------	-------------------	-------------------	---------

El factor exportador subcontrata con el factor importador los siguientes puntos:

- 1.- El riesgo de crédito del cliente en el país del factor importador y la obligación de pagar las facturas autorizadas después de un plazo establecido a partir de la fecha de vencimiento. Este plazo varía entre 90 y 150 días.
- 2.- Realizar la cobranza a los clientes.
- 3.- Efectuar la transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

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

- a) Red de sucursales: Existe una compañía como centro de operaciones y que tiene sucursales en más de un país.
- b) Empresa de factoraje internacional: con subsidiaria en otros países.
- c) Independiente y exclusiva: es una agrupación independiente de empresas, administradas por una oficina central.

4.2. Aspectos fiscales del factoraje

4.2.1. Empresas de factoraje

A) Impuesto sobre la renta

Con las modificaciones fiscales del 26 de diciembre de 1990, para entrar en vigor el primero de enero de 1991, observamos que aparece contemplada la figura del factoraje financiero y que se le dará el tratamiento fiscal de un interés, por lo tanto, ya no se considera como un gasto deducible al 100 % como se venía aplicando hasta 1990 y que, a partir de 1991, se tomará como base para determinar el interés acumulable o deducible y la ganancia o pérdida inflacionaria, por lo tanto, es necesario hacer un análisis del art. 7-A y 7-B de la Ley del Impuesto Sobre la renta.

Concepto de interés

Según el Art. 7-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta dice " Para los efectos de esta ley, se consideran intereses, cualquiera que sea el nombre con que se les designe, a los rendimientos de crédito de cualquier clase."

Sin embargo la Ley del Impuesto Sobre la Renta menciona " En las operaciones de factoraje financiero, se considera interés a la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por empresas de factoraje."

Hay que recordar, que la ganancia de una operación de factoraje se le conoce con el nombre de descuento, en otras palabras, cuando la empresa de factoraje financiero compra los derechos de créditos a sus clientes a un precio inferior de su valor nominal del documento.

	Ejemplo	
Cuentas por cobrar	\$ 100'000,000	
Impuesto al Valor Agregado	15'000,000	
Valor nominal de la factura		\$ 115'000,000
Precio que paga la empresa de factoraje financiero.		100'000,000
Ganancia de la empresa de factoraje	\$	15'000,000

La otra forma que se conoce para que las empresas de factoraje tenga un rendimiento es a través de intereses. Esto sucede cuando la empresa de factoraje otorga anticipos sobre las cuentas por cobrar, por lo general esto se da cuando la transmisión de los derechos de crédito no existen o se comprometen a su compra.

Ejemplo

Cuentas por cobrar	
según orden de trabajo N.	\$ 100'000,000
Impuesto al Valor Agregado	15'000,000
Valor nominal de la orden de trabajo	\$ 115'000,000
Anticipo otorgado por la empresa de factoraje,	
por la adquisición de la cuenta por cobrar	100'000,000

Interés que se genera por el anticipo	\$ 7'000,000

Si observamos los ejemplos, la forma para determinar la ganancia y el interés en las operaciones de factoraje es distinta, sin embargo, ambos conceptos son enunciados por el Art. 7-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

También se tienen que considerar los cargos adicionales que se dan por las fluctuaciones de la tasa de interés del mercado entre la fecha de contrato y la de vencimiento. Así mismo, los recargos moratorios que se realicen por el incumplimiento de pago a la fecha de vencimiento

La Ley del Impuesto Sobre la Renta en el Art. 7-A menciona otros conceptos que considera como intereses como son:

1) interés

- Rendimientos de la deuda pública, de bonos y obligaciones, incluyendo descuentos, primas y premios
- Premios de reporto
- Comisiones por motivo de apertura o garantías de crédito,
- Monto de las contraprestaciones correspondientes a la aceptación de un aval
- Otorgamiento de una garantía o de la responsabilidad de cualquier clase, excepto cuando dichas contraprestaciones deban hacerse a instituciones de seguros y fianzas.
- La garantía en la enajenación de bonos, valores y otros

títulos de crédito, siempre que sean de los que se colocan entre el gran público inversionista.

- b) Arrendamiento financiero: se da el tratamiento de interés a la diferencia existente entre el total de pagos y el Monto Original de la Inversión
- c) Ganancia y pérdida cambiaria: son las fluctuaciones de moneda extranjera en comparación con el peso mexicano.
- d) Ganancia por acciones: de sociedades de inversión de renta fija, se considera interés a la diferencia monetaria que existe entre la fecha de compra y la fecha de enajenación,
- e) Cobertura cambiaria: se dará el tratamiento a la diferencia entre la cantidad que se perciba o se entregue al término de la cobertura, según corresponda, y el precio que se perciba o se pague en los términos del contrato respectivo.

Estos conceptos no son profundizados, ya que no es parte principal de este tema, pero que sin embargo, son enunciados para que el lector no pase desapercibido de que existen otros conceptos con el nombre de intereses y que son mencionados y explicados en el Art. 7-A de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Una vez que se ha conocido lo que es un interés, en lo que respecta al contrato de factoraje financiero, es necesario explicar la importancia de éste, ya que el Art. 7-B de la citada Ley, establece la necesidad de este para determinar el interés o ganancia inflacionaria o el interés y la pérdida inflacionaria deducible.

A continuación se explica la mecánica establecida en el Art. 7-B de la Ley del Impuesto Sobre la Renta para determinar el Componente inflacionario de los créditos y lo importante de este elemento, ya que es la base principal para obtener los intereses acumulables o la pérdida inflacionaria deducible.

Componente inflacionario, en los términos del Art. 7-B Fracc. III y penúltimo párrafo de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Primer paso: obtención de saldos promedio mensual de créditos (saldo inicial del mes más saldo final del mismo, dividido entre dos)

Segundo paso: para determinar el saldo promedio mensual de los créditos contratados con el sistema financiero, será la suma de los saldos diarios del mes, dividida entre el número de días que comprenda dicho mes.

Se entiende que el sistema financiero se compone de las instituciones de crédito, de seguros y de fianzas, las organizaciones auxiliares del crédito y las casas de bolsa, sean residentes en México o en el extranjero.

Tercer paso: se suma el promedio mensual de todos los créditos.

Cuarto paso: el promedio mensual de créditos se multiplica por el factor de ajuste mensual, el resultado es igual al componente inflacionario de los créditos del mes.

Por otra parte, el factor de ajuste mensual, es una estimación de la inflación que hubo en el mes, tomando como base el mes anterior. Esto sucede al aplicar al Art. 7 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Señala el Art. 7 de la mencionada Ley, "cuando el período sea de un mes se utilizará el factor de ajuste mensual, el cual se obtendrá restando la unidad al cociente que resulte de dividir el índice nacional de precios al consumidor del mes de que se trate entre el mes inmediato anterior".

Ejemplo

I.N.P.C. del mes de que se trate

----- - 1
I.N.P.C. del mes inmediato anterior

De conformidad con lo dispuesto en el Art. 7-A del Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, este factor deberá calcularse hasta el diezmilésimo.

Ahora bien el Art. 7-B Fracc. I Ley del Impuesto Sobre la Renta establece la mecánica para determinar los intereses acumulables y la pérdida inflacionaria:
Ejemplo

Intereses a favor en los términos del Art. 7-A

devengados en cada uno de los meses del ejercicio

Menos

Componente inflacionario de la totalidad de los créditos, inclusive los que no generen intereses

Igual

Si el componente inflacionario es menor que los intereses devengados a favor.

Si el componente inflacionario es mayor que los intereses a favor

Se tiene:

Se tiene:

Interés Acumulable

Pérdida Inflacionaria
Deducible

Ejemplo.

para determinar el interés acumulable y/o la pérdida inflacionaria de las empresas de factoraje.

Interés a favor		xxx
Por factoraje	xxx	
Refactoraje	xxx	
Factoraje sindicado	xxx	
Comisiones		xxx
Por servicio de administración	xxx	
Servicios de cobranza	xxx	
Asesoría y asistencia técnica	xxx	
Intereses		xxx
Por depósitos	xxx	
Préstamos	xxx	
Inversiones en valores	xxx	
	-----	-----
Total de intereses devengados		xxx
Promedio de créditos		
Sistema financiero		xxx
Bancos	xxx	
Inversiones en valores	xxx	
Documentos por cobrar		xxx

Valores gubernamentales	xxx	
Certificados de participación	xxx	
Inversiones en acciones de sociedades de renta fija	xxx	
Cartas de factoraje		xxx
Factoraje	xxx	
Refactoraje	xxx	
Sindicado	xxx	
Cartas vencidas	xxx	
Deudores diversos		xxx
Intereses devengados	xxx	
Anticipo a clientes	xxx	
Pagos anticipados	xxx	

Suma de promedio mensual de créditos por		xxx
Factor de ajuste mensual Igual		
Componente inflacionario de créditos Menos		xxx
Interés devengados a favor		

Si el componente inflacionario es menor

Se tiene:

Un interés acumulable

si el componente inflacionario es mayor

Se tiene

Una pérdida inflacionaria deducible.

Una vez determinado el interés acumulable es necesario analizar los intereses en su concepto fiscal para efectos de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, ya que representa un ingreso acumulable Art. 15 de la mencionada ley establece: "Las personas residentes en el país, acumularán la totalidad de los ingresos en efectivo, en bienes, en servicios, en créditos o de cualquier otro tipo, que obtengan en el ejercicio, inclusive los provenientes de sus establecimientos en el extranjero. La garantía inflacionaria es el ingreso que obtienen los contribuyentes por la distinción real de sus deudas".

En efecto, los intereses serán acumulables pero no en su valor nominal, y es necesario remitirnos al art. 17 Fracc. 1 de la Ley del Impuesto sobre la Renta y dice lo:

Interés y la ganancia inflacionaria, acumulables en los términos del Art. 7-B de esta Ley."

Por último, para terminar con el impuesto sobre la renta, en el Art. 22 Fracc. X de la mencionada Ley permite a la pérdida inflacionaria efectuarla como un gasto deducible siempre y cuando se realice la mecánica establecida en el Art. 7-B de esta Ley.

b) Impuesto al Valor Agregado.

Las principales operaciones de una empresa de factoraje financiero consisten en la adquisición de bienes, particularmente derechos de crédito relacionados a la proveeduría de bienes, servicios o de ambos. Por lo tanto, el contrato de factoraje financiero, implica una enajenación de las cuentas por cobrar, este concepto está contemplado en el Art. 1 Fracc. I y II de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, establece que "Están obligados al pago este impuesto, las personas físicas y morales que en territorio nacional realicen los actos o actividades siguientes:

I.- Enajenen bienes.

II.- Presten servicios independientes.

Se entiende por enajenación de bienes :

Art. 14 Fracc. VII del Código Fiscal de la Federación señala "La transmisión de dominio de un bien tangible o del derecho para adquirirlo que se efectúa a través de enajenación de título de crédito o de la cesión de derechos que lo representen.

Los documentos que adquiere y enajena la empresa de factoraje financiero, está representada por derechos de créditos no vencidos y que están documentadas con facturas, contrarrecibos, títulos de crédito (letras de cambio, pagarés) y demás documentos que acrediten el acto jurídico que les dio origen.

Al desarrollarse la forma de gravámen, se establece en el capítulo II de las enajenaciones; en el Art. 9 Fracc. VII de la citada Ley " no se pagará el impuesto en la enajenación de los siguientes bienes "...VII documentos pendientes de cobro, no queda comprendida la del bien que ampare el documento.

Por lo que respecta a la Fracc. II del Art. 1 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, en lo que corresponde

a la prestación de servicios, la citada Ley en su capítulo III Art. 15 Fracc. X inciso B.

" No se pagará el impuesto por los siguientes servicios":

X.- " Por los que deriven intereses y toda otra contraprestación distinta del principal que:

- b) Reciban o, pagen las instituciones de crédito, (empresas de factoraje financiero) en operaciones de financiamiento para las que requieran de autorización y por concepto de descuentos en documentos pendientes de cobro, así como, las comisiones de los agentes y corresponsales de las instituciones de crédito por dichas operaciones."

Ingresos exentos del pago del Impuesto al Valor Agregado de acuerdo a : " Intereses y toda otra contraprestación distinta del principal."

- a) Ganancia devengada en operaciones de descuento
- b) Intereses devengados sobre anticipos derivados de promesa de factoraje de compras a plazo y de compras a futuro.
- c) Intereses moratorios por falta de oportunidad en el cobro.
- d) Penas convencionales por el incumplimiento total o parcial del contrato
- e) Ajustes de intereses por variación en la tasa de interés
- f) Ajustes por descuentos por ampliación de plazos
- g) Cargos por cheques devueltos.

Ingresos gravados del Impuesto al Valor Agregado

- a) Gastos por apertura e investigación de créditos
- b) Honorarios por asesoría
- c) Comisiones por cobranza, sólo cuando se realiza actos de administración y cobranza de las cuentas por cobrar,
- d) Honorarios por la elaboración de estudios previos a la suscripción del contrato de factoraje financiero,
- e) Intereses por créditos derivados de mutuos o anticipo a proveedores
- f) Enajenación de construcciones.
- g) Enajenación de mobiliario y equipo
- h) Rentas de locales o muebles
- i) Servicios diversos prestados a terceros.

La tasa de causación en estos conceptos es del 15%.

1) Casos en que la empresa de factoraje financiero no podrá trasladar el impuesto.

- a) Por conceptos destinados a las actividades exentas
- Honorarios por elaboración de contratos de factoraje
 - Artículos de papelería relacionados a las operaciones de factoraje
 - Equipo de computo para controlar las cuentas por cobrar
 - Servicios de mensajería (notificaciones).

La calidad de estar exentas las empresas de factoraje financiero en el pago del impuesto al valor agregado no es beneficiosa, ya que el impuesto al valor agregado que pagan estas empresas a sus proveedores de bienes y servicios no es acreditable y se convierte en un gasto.

2) Casos en que la empresa de factoraje financiero sí podrá acreditar el impuesto al Valor Agregado que paga a sus acreedores.

- a) Por conceptos destinados a las actividades gravadas.
- Honorarios por investigación de créditos
 - Honorarios para abogados de cobranza.

- b) Por conceptos no identificados
- Renta de oficinas
 - Reparación de vehículos
 - Luz eléctrica
 - Papelería contable
 - Auditoría Externa.

c) Impuesto al Activo.

Para las empresas de factoraje financiero en lo que corresponde al Impuesto al Activo, es importante remitirnos al Art. 6 de esta Ley que hace mención de las excepciones de este impuesto, y dentro de esto se incluye a las empresas de factoraje.

El Art. 14 de la Ley del Impuesto al Activo define al sistema financiero, y se tomará lo estipulado en el Art. 7-B Fracc. III último párrafo del citado Art. de la Ley del Impuesto Sobre la Renta el cual señala:

" Se entenderá que el sistema financiero se compone de las instituciones de crédito de seguros y fianzas, las organizaciones auxiliares de crédito, a las casas de bolsa, sean residentes en México o en el extranjero."

De acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito, en el Art. 3 Fracc. IV que las empresas de factoraje son organizaciones auxiliares del crédito y por lo tanto no son causantes del Impuesto al Activo.

4.2.2 Usuarios del factoraje

a) Impuesto Sobre la Renta

En las reformas fiscales aplicables para 1990, La Ley del Impuesto Sobre la renta no hacían mención a las operaciones de factoraje. Por tal motivo el descuento que obtenía el contribuyente por la venta de sus cartera se consideraba como un gasto deducible al 100 %, ya que el Art. 22 fracc. I de esta Ley señala que los contribuyentes podrán deducir los descuentos que se hagan. Esta disposición no tiene limitación sobre los tipos de descuento que se otorgue podrá considerarse como un gasto de acuerdo con el principio de derecho que señala, donde la ley no distingue no se puede distinguir.

Cabe hacer mención que los gastos para ser deducibles deberán ajustarse a lo estipulado en el Art. 24 Fracc. I y III de la citada ley, en el sentido que dichos gastos deberán ser estrictamente indispensables para los fines de del negocio de que se trate y estar comprobados con documentos que reúnan los requisitos fiscales.

Ejemplo

Cartera cedida al factor	\$ 100'000,000
descuento sobre cartera	
gasto deducible Art. L.I.S.R.	12'000,000

Ingresos netos	88'000,000

Con las disposiciones fiscales aplicables para 1991 el tratamiento fiscal para el descuento sobre cartera cedida cambió totalmente, ya que para este año el descuento no va a ser deducible como se maneja hasta 1990, sino que la Ley del Impuesto Sobre la Renta a este descuento lo va a

reconocer en el Art. 7-A de la citada ley como un interés.

Por lo tanto, el descuento sobre la cartera cedida y el interés a cargo por el anticipo sobre las cuentas por cobrar, se van a considerar como interés y se le va a dar un tratamiento de acuerdo al Art. 7-B de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, estos intereses formarán parte de la base para determinar el interés deducible o la ganancia inflacionaria.

Ejemplo

Intereses a cargo

menos (-)

Componente
inflacionario de las deudas

Igual

a) Si el componente inflacionario es mayor que el interés a cargo se tiene:

una Ganancia Inflacionaria,

b) Si el componente inflacionario es menor que el interés a cargo se tiene:

un Interés deducible.

Por lo tanto, si se tiene ganancia inflacionaria el contribuyente lo deberá considerar como un Ingreso Acumulable de acuerdo al Art. 15 y, Art. 17 Fracc. X de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

b) Impuesto al Valor Agregado

Hay que recordar que los usuarios realizan ventas al contado y a crédito (conto plazo) como es a 30 o 60 días, estas transacciones son lo general están respaldadas por títulos de crédito, como son: pagarés, letras de cambio etc. y cuando son clientes que tienen una periodicidad más frecuente y tienen una buena imagen a la fecha de pago, el vendedor solamente les extiende la factura.

Los títulos de crédito son por el valor nominal de la factura, y en la cual va desglosado el Impuesto al Valor Agregado, y es en este momento cuando el impuesto es trasladado por el contribuyente.

Cuando el contribuyente realice la cesión de derechos a la empresa de factoraje, ésta transmisión estará exenta del pago del Impuesto al Valor Agregado, y aunque se trata de una enajenación de las cuentas por cobrar y que es realizada por personas físicas o morales en territorio nacional están sujetas al pago del impuesto según Art. I de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Sin embargo, el Art. 9 de la citada Ley, establece las enajenaciones que están exentas del pago del impuesto y ampara a los documentos pendientes de cobro y títulos de crédito. En esta enajenación de documentos no queda comprendida la enajenación del bien que ampara el documento.

En lo que respecta al Art. 15 de la mencionada ley, establece que están exentas del impuesto los intereses que reciben o paguen las instituciones de crédito y las empresas de factoraje en operaciones de financiamiento en lo que concierne a descuento de documentos pendientes de cobro.

En algunos casos el contribuyente se podrá acreditar el Impuesto al Valor Agregado, de acuerdo al tipo de factoraje que acuerde, ya que el factor le trasladará este impuesto por los siguientes conceptos:

- Gastos y honorarios en apertura e investigaciones de crédito,
- Honorarios por asesoría previa, antes o después del contrato de factoraje financiero,
- Comisiones por cobranza,
- Honorarios por la elaboración de estudios previos a la suscripción del contrato de factoraje financiero.

c) Impuesto al Activo

A los usuarios del factoraje financiero, es necesario analizar la modalidad de factoraje que se contrata, ya que es indispensable para poder analizar las repercusiones fiscales de este contrato.

1.- Si el contrato de factoraje financiero es sin recurso

o puro, la base del impuesto tiende a disminuir en lo que concierne a las cuentas por cobrar que se dan de baja. Esto trae un doble efecto:

- 1) Si el dinero recibido lo destina a la inversión de otros activos, la reducción de la base del impuesto se compensa; pero si el dinero se destina a pagos de pasivos (deducibles de la base) entonses el efecto ocasionado por esta transacción es un aumento a la base del impuesto y,
 - 2) Si el dinero lo destina al pago de créditos bancarios, entonses disminuye la base del Impuesto al Activo, por dos razones:
 - a) Baja de las cuentas por cobrar y,
 - b) Eliminación de un pasivo no deducible para efecto del Impuesto al Activo.
- 2.- Si la operación se realizó con anticipo, el pasivo que registra el usuario no es deducible de la base del Impuesto al Activo, en virtud de que se trata de una deuda con el sistema financiero Art. 5 de la Ley del Impuesto al Activo y Art. 7 Fracc. III de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, en donde se define que las empresas de factoraje financiero son instituciones que pertenecen a una organización auxiliar del crédito.

4.3. Registro contable de operaciones de factoraje.

4.3.1. Empresas de factoraje.

Las empresas de factoraje financiero deberán apegar su contabilidad a lo previsto en el catálogo de cuentas establecido en el Art. 53 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. En caso de que se requieran otras cuentas o subcuentas adicionales deberán solicitar autorización de la Comisión Nacional Bancaria indicando los títulos sugeridos y las razones que fundamenten su petición.

Principios de contabilidad.

El registro de las operaciones efectuadas por el contrato de factoraje financiero deberán registrarse de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados, excepto por el reconocimiento de la actualización de cifras como lo requiere el boletín B-10 de principios de contabilidad.

a) Con recurso.

Acontinuación se ilustra un ejemplo para el registro contable de un contrato de factoraje con recurso.

Factoring Car-Ros, S.A. DE C.V. realiza contrato de factoraje financiero con la empresa Huaraches Obet, S.A. y realizan el 19 de septiembre de 1991 su primera operación, y esta cede las siguientes facturas.

1.- Mumisa, S.A.	\$ 20'000,000
2.- Carpio's, S.A.	15'000,000
3.- Red Palace	7'000,000

Total de cuentas cedidas 42'000,000

Fecha de vencimiento 9 de Diciembre de 1991

Se establecen las siguientes cláusulas en el contrato.

- 1.- Se otorga un 85% de anticipo sobre las cuentas cedidas al factor.
- 2.- Se cobra un 3% de comisión sobre la cobranza.
- 3.- La tasa de descuento pactada será la del costo porcentual promedio más seis puntos.
- 4.- El afóro se entregará a las 24 Hrs. después de haberse efectuado el cobro.

Operaciones.

Tasa de descuento C.P.P. + 6 pts. $22\% + 6\% = 28\%$
Plazo de descuento: 51 días.

Importe de la cartera cedida	\$ 42'000,000
Anticipo 85%	35'700,000
Menos tasa de descuento *	1'396,701
Menos 3% de comisión	1'071,000
Cheque a favor Huaraches Obet, S.A.	<u>33'232,299</u>

* $35'700,000 \times 28\% \times 51 \text{ días}$

365 días

Registro contable

- 1 -

Documentos de cobro inmediato	\$ 42'000,000
Munisa, S.A.	20'000,000
Carpio's, S.A.	15'000,000
Red Palace	7'000,000
Bancos	33'232,299
Intereses por devengar en operaciones de factoraje Factoraje con recurso	1'396,701
Comisiones cobradas por anticipado Por servicio de administración y cobranza Factoraje con recurso	1'071,000
Depositos en garantía	6'300,000

Registro contable por ceder las cuentas por cobrar y otorgar el descuento.

- 2 -

Bancos	\$ 42'000,000
Documentos de cobro inmediato	42'000,000
Munisa, S.A.	20'000,000
Carpio's, S.A.	15'000,000
Red Palace	7'000,000

Registro contable al momento de efectuarse el cobro de los documentos cedidos.

- 3 -

Depositos en garantía	6'300,000
Bancos	6'300,000

Registro contable al pagar el afóro.

- 4 -

Intereses por devengar en	1'396,701
---------------------------	-----------

operaciones de factoraje
Factoraje con recurso

Comisiones cobradas por anticipado	1'071,000
Por servicio de administración y cobranza	
Factoraje con recurso	
Intereses por operaciones de factoraje	1'396,701
Factoraje con recurso	
Comisiones cobradas	1'071,000
Por servicio de cobranza	

Registro contable al momento que se devengaron la comisiones y los intereses por considerarlos como la ganancia del factor.

b) Sin recurso

Para efectos de este ejemplo se tomaron los datos del ejercicio de factoraje con recurso.

- 1.- Se otorga un 75% sobre las cuentas vendidas.
- 2.- Se cobra un 3% de comisión sobre la cobranza.
- 3.- La tasa de descuento pactada será la del costo porcentual promedio mas seis puntos.
- 4.- El afóro se entregara a las 24 Hrs después. de haberse efectuado el cobro.

Operaciones

Tasa de descuento C.F.P. mas seis puntos $22\% + 6\% = 28\%$
Plazo de descuento 51 días

Importe de la cartera vendida	\$	42'000,000
Anticipo 75%		31'500,000
Tasa de descuento		1'232,364
3% de comisión por cobranza		945,000

Cheque a favor Huaraches Obet, S.A		29'322,616

* 31'500,000 X 288 X 51 dias

365

Registro contable

- 1 -

Documentos de cobro inmediato	\$ 42'000,000
Mumisa, S.A	20'000,000
Carpio's, S.A	15'000,000
Red Palaces	7'000,000
Bancos	\$ 29'322,616
Intereses por devengar	1'232,384
Factoraje sin recurso	
Comisiones cobradas por anticipado	945,000
Por servicios de administración y cobranza	
Factoraje sin recurso	
Depósitos en garantía	10'500,000

Registro de la cartera al momento de efectuar el anticipo.

- 2 -

Bancos	\$ 42'000,000
Documentos de cobro inmediato	42'000,000
Mumisa, S.A	20'000,000
Carpio's S.A	15'000,000
Red Palace	7'000,000

Registro al efectuar la cobranza de los documentos.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Depósitos en garantía	\$ 10'500,000
Bancos	10'500,000

Registro contable al efectuar el pago de afóro.

- 4 -

Intereses por devengar	\$ 1'232,384
Factoraje sin recurso	
Comisiones cobradas por anticipado	945,000
Por servicios de administración y cobranza.	
Factoraje sin recurso	
Intereses por factoraje	\$ 1' 232,384
Sin recurso	
Comisiones cobradas	945,000
Por servicios de cobranza	

Al momento de devengar los intereses.

4.3.2 Usuarios del factoraje

La contabilidad del cedente es modificada al vender o ceder todas o parte de sus cuentas por cobrar ya que establece nuevas cuentas de registro.

El procedimiento contable de estas cuentas es simplificado, puesto que las operaciones a crédito se ven radicalmente disminuidas. Las subcuentas de clientes son sustituidas por una subcuenta denominada factor que va a funcionar como una cuenta corriente.

Principios de contabilidad

Revelación suficiente: Los usuarios del factoraje deberán registrar sus operaciones de acuerdo a sus necesidades para que puedan mostrar la situación financiera mas apegada a la realidad.

a) Con recurso.

A continuación se muestra un caso práctico del registro contable de la operación de factoraje financiero con recurso

Huaraches Obet, S.A. realiza un contrato de factoraje con recurso con la empresa de Factoring Car-Ros, S.A. de C.V. la cual el 19 de Septiembre de 1991 realiza su primera operación con la empresa de factoraje.

Cuentas cedidas

Mumisa, S.A	\$ 20'000,000
Carpio's, S.A	15'000,000
Red Palace, S.A	7'000,000

	\$ 42'000,000

Fecha de vencimiento 9 de Diciembre de 1991

Se establece las siguientes cláusulas al contrato de factoraje financiero.

- 1.- Se establece un 85 % de anticipo sobre las cuentas por cobrar.
- 2.- Se cobrará un 3 % de comisión sobre la cobranza.
- 3.- La tasa de descuento pactada será la del costo porcentual promedio mas seis puntos.
- 4.- El afóro se pagará 24 Hrs. después de haberse efectuado el pago

Operación

Tasa de descuento 28%
Plazo de descuento 51 días

Importe de la cartera cedida	\$ 42'000,000
Anticipo 85%	35'700,000
Menos tasa de descuento	1'396,701
Menos 3% de comisiones	1'071,000

Cheque a favor de Huaraches Obet, S.A.	33'232,299

Registro contable.

Cuentas por cobrar \$ 42'000,000
Factor

Cientes 42'000,000
Munisa, S.A. 20'000,000
Obet's 15'000,000
Red Palace 7'000,000

Registro contable por las cuentas cedidas al factor.

- 2 -

C.O. Garantía sobre cuentas \$ 42'000,000
cedidas al factor

C.O. Cuentas cedidas por 42'000,000
cobrar garantizadas

Por el pasivo contingente que pudiera derivarse de la incobrabilidad práctica de las cuentas cedidas en los plazos estipulados.

- 3 -

Bancos \$ 33'232,299

Gastos financieros 2'467,701
Intereses por cartera cedida

Cuentas por cobrar 35'700,000
Factor

Registro contable por el anticipo otorgado del factor.

- 4 -

Bancos \$ 6'300,000

Cuentas por cobrar 6'300,000

Por la devolución del afóro

- 5 -

C.O. Cuentas cedidas por cobrar garantizadas	42'000,000	
C.O. Garantía sobre cuentas por cobrar cedidas al factor		42'000,000

b) Factoraje sin recurso

Tomando los datos del ejercicio del registro contable
para empresas de factoraje sin recurso (4.3.1 pag.)

Registro contable

- 1 -

Cuentas por cobrar Factor	\$ 42'000,000	
Cientes		42'000,000
Mumisa, S.A	20'000,000	
Carpio's, S.A	15'000,000	
Red Palace,	7'000,000	

Por la cesión de las cuentas por cobrar

- 2 -

Bancos	\$ 29'322,616	
Gastos financieros Intereses por cartera cedida	2'177,384	
Cuentas por cobrar Factor		31'500,000

Por el anticipo otorgado por las cuentas por cobrar

Bancos

\$ 10'500,000

10'500,000

Cuentas por cobrar

Por la devolución del afóro a la fecha del vencimiento de los documentos.

4.4 Ventajas para usuarios del factoraje.

Liquidéz inmediata:

Al establecerse el contrato de factoraje financiero el usuario obtiene liquidéz inmediata por la venta de sus cuentas por cobrar, recibiendo por ellas un cheque o un depósito en su cuenta bancaria.

Beneficios:

- a) Descuento por pronto pago: Al pagar a sus proveedores de contado, obtiene descuentos por pronto pago que son superiores en comparación al costo del financiamiento que otorga la banca.
- b) Abastecimiento oportuno: Se obtiene preferencia de los proveedores en el abastecimiento de materias primas o productos terminados al ser pagados de contado.
- c) Niveles aceptables en los flujos de caja: Los flujos de caja están ligados a las necesidades reales de la empresa, evitando así créditos alternos, desventajosos o adversos.

Otorgamiento de capital de trabajo.

Los recursos obtenidos via factoraje forman un capital de trabajo, ligados a la capacidad de la empresa para colocar sus productos en el mercado.

Beneficios:

- a) Incremento en sus ventas y utilidades: La capacidad de las ventas se mejora sin necesidad de incurrir al endeudamiento que comprometer el futuro de la empresa.

- b) Niveles óptimos de inventarios: Al contar con una liquidéz inmediata y buen capital de trabajo, permite tener en existencia inventarios que se adecuen a las necesidades del mercado y no a los vaivenes de la cobranza.
- c) No se tiene un apalancamiento financiero: Debido a que la operación de factoraje es fundamental la venta de las cuentas por cobrar de sus clientes, los usuarios enajenan sus documentos de cartera y no adquieren pasivos. El financiamiento proviene de una recuperación anticipada de las cuentas por cobrar.

Protección contra procesos inflacionarios.

Al vender de inmediato sus cuentas por cobrar, las empresas evitan esperar al vencimiento, período durante el cual el poder adquisitivo se ve disminuido frente a una tasa inflacionaria de la cuál carece de control.

Reducción de los costos financieros.

La tasa de descuento en la compra de documentos son muy competitivos y varían en conformidad al mercado de dinero.

Reducción de los costos en el departamento de crédito y cobranza.

La custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar corren a cargo de la empresa de factoraje, permitiendo una reducción de personal, vehículos, equipo de cómputo, espacio y tiempo en los departamentos de crédito y cobranza.

Información de créditos.

Reciben información de los proveedores acerca de la solvencia económica y moral para el otorgamiento de créditos, evitando así pérdidas por la incobrabilidad de cuentas.

Simplificación contable.

El control del auxiliar del libro de cobranza se reduce al sustituir las cuantas por cobrar de cada cliente, por una sólo que consolida todas las operaciones, recibiendo de las empresas de factoraje estados de cuenta mensual, que señalan las operaciones y montos realizados, así como los saldos iniciales y finales.

C O N C L U S I O N

El Factoraje como fuente de financiamiento en nuestro país, permite al moderno financiero hacer frente a todas las necesidades de liquidez en que incurre una empresa, puesto que se pueden hacer efectiva las cuentas por cobrar sin tener que recurrir al endeudamiento, que comprometan la solvencia de la empresa.

Con este instrumento financiero se obtienen además otros be neficios como son: una reducción en el Departamento de Crédito y Cobranzas, ya que la cobranza de las cuentas es realizada por la empresa de Factoraje, el costo de capital es menor en comparación con otros créditos que otorga el sistema financiero.

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

LEYES.

Ley del Impuesto sobre la Renta

1990 y 1991

Ley del Impuesto al Valor Agregado

1990 y 1991

Ley del Impuesto al Activo

1990 y 1991

**Ley general de Organizaciones y Actividades Auxiliares del
Crédito.**

CODIGOS.

Código Civil.

Código de Comercio.

Código Fiscal

FOLLETOS.

Factoring Serfín, S. A.

Folletos de Factoring

Factoring Comermex

Servicios Financieros Múltiples, S.A. DE C.V.

Folletos de Factoring.

Asociación Mexicana de empresas de Factoraje, A.C. (AMEFAC)

El Factoraje actual en México.

1989

Las empresas del Factoraje frente al acuerdo de Libre Comercio.

1991

Factoring Credimex, S.A. DE C.V.

Sistema de Factoring

Factoring Bancomer, S.A. DE C.V.

Folletos de Factoring

Factoring Corporativo, S.A. DE C.V.

Factoraje Mexicano Somex, S.A. DE C.V.

Suplemento somos Somex.

Revista mensual de capital

Mayo 1991.