

318502

10

273



UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL

ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

1987-1992

"EL FACTORING EN MEXICO COMO UNA
HERRAMIENTA FINANCIERA PARA LAS EMPRESAS
CON DEUDA COMERCIAL"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A

MARTIN ROBERTO IBARRA GAXIOLA

ASESOR DE TESIS:
LIC. MARIO RICARDO UZETA Y LASCANO

MEXICO, D. F.

1993

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

INDICE

INTRODUCCION	1
---------------------	----------

CAPITULO I	
ANTECEDENTES	4
1.1 Proceso evolutivo del factoring	5
1.2 Evolución del factoring en México	10

CAPITULO II	
MARCO JURIDICO DEL FACTORING	13
2.1 Contrato de cesión	14
2.2 Código civil	17
2.3 Código de comercio	19
2.4 Ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito	20
2.5 Naturaleza jurídica del contrato de factoring	25

CAPITULO III	
EL FACTORING EN MEXICO	26
3.1 Concepto	27
3.2 Características	29
3.3 Objetivos	31
3.4 Servicios	32
3.5 Mecánica de contratación	35
3.6 Operación del factoring	40

CAPITULO IV	
EL FACTORING COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO	42
4.1 Tipos de factoring	43
4.1.1 Factoring con recurso	44
4.1.2 Factoring sin recurso	49
4.1.3 Factoring a proveedores	52
4.1.4 Factoring internacional	56
4.2 Aspectos fiscales del factoring	63
4.2.1 Empresas de factoring	63
4.2.2 Usuarios del factoring	76
CONCLUSIONES	81
ANEXOS	
Anexo "A"	85
Anexo "B"	86
Anexo "C"	87
BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA	93

INTRODUCCION



INTRODUCCION

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; buscan los instrumentos necesarios y suficientes para encauzar su producción a la satisfacción de dichas necesidades, y a la vez, mejorar e incrementar su producción.

Un Licenciado en Administración de Empresas, debe tener conocimientos en diferentes áreas, como son el área contable, auditoría, administrativa y organizacional, así como otras encauzadas al funcionamiento de ésta, tales como: Derecho Civil, Mercantil, Laboral, Fiscal, Costos y Finanzas.

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 administrador conozca los tipos de financiamiento que presta el sistema financiero, para poder así optimizar los recursos de la empresa.

La penetración del Factoring en nuestro país, en la década de los 60's y el gran auge que ha tenido éste instrumento financiero en la actualidad han son la razón de ésta investigación.

El factoring 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 factoring y la gran modalidad con que cuenta este instrumento.

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

El Factoring puede definirse como una transferencia, dicha transferencia se realiza entre la empresa titular de una deuda por cobrar vigente y un "Factor", este factor tiene como función "comprar" la cuenta, asumiendo simultáneamente la obligación de custodia, administración y cobranza.

El beneficio del Factor consiste en una comisión por la cuenta cobrada, al mismo tiempo, el beneficio de la empresa es obtener la cobranza, sin necesidad de esperar a que se cumpla el plazo de cobro, dándose la oportunidad de hacer la venta sin dejar inactivo su capital.

El Factoring cuenta con subdivisiones o modalidades que se ofrecen a las empresas solicitantes, dependiendo de sus recursos y necesidades.

Finalmente se analiza el desarrollo y aplicación del Factoring en México el cual ha presentado un gran avance últimamente y un gran desarrollo, debido a las propias necesidades del país y a la información y difusión que se le ha dado.

CAPITULO I ANTECEDENTES



CAPITULO I

ANTECEDENTES

5

1.1 PROCESO EVOLUTIVO DEL FACTORING

Es muy difícil estimar cuándo y donde tiene origen el factoring, se estima que tiene sus primeros antecedentes en Babilonia, aproximadamente en el año 600 A.C., entonces se le definía como una compra de cartera. También en Roma en el año 240 A.C. donde se le conocía como un agente que por cuenta de un tercero, realizaba un acto determinado.

Sin embargo el registro más 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, alcanzarían 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 empieza 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.

En el primer cuarto de 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 más 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 factoring evolucionó de tal forma que en los Estados Unidos de Norteamérica, donde se le consideraba como un auxiliar del comerciante, por estar subordinado a él, al cual prestaban sus servicios de modo exclusivo, fue tanto el auge que tuvo el factoring 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 factoring como fuente de financiamiento a las empresas por medio de la venta de su cartera.

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

La naturaleza jurídica del factoring fue aprobada por la legislatura del estado de Nueva 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 factoring 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 quedándose en garantía los inventarios.
- 4.- Efectuar préstamos hipotecarios sobre activos fijos.

El factoring 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 factoring a unirse y a realizar cambios en su organización financiera. El bajo nivel de las ventas textiles redujo el factoring 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 más importantes factores y es en este año cuando las empresas de factoring tienen un crecimiento en este país.

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

Al promulgarse las leyes arancelarias a fines del siglo XIX, destinadas a proteger la industria estadounidense, las empresas de factoring 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.

Fue así como en Estados Unidos de Norteamérica se desarrolló el negocio jurídico conocido como factoring, 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 factoring se ofrecen en casi 40 países, aproximadamente con 416 empresas, el tamaño de las empresas varía dentro de cada país. Entre las grandes corporaciones se encuentran compañías de Italia donde el factoring es muy parecido al que se desarrolla en México, y los Estados Unidos.

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

Por lo tanto, el término de "Factoring" proviene de los anglosajones, teniendo una traducción de "Factor", aunque su traducción literal no nos diga mucho al respecto, su definición se encuentra en el diccionario como:

"Del latín factor, el que hace. Agente de un comerciante para compras y ventas"

1.2 EVOLUCION DEL FACTORING EN MEXICO

En la XXXII Convención Nacional Bancaria, celebrada en la Ciudad de Monterrey, N. L. del 27 al 29 de abril de 1961, el Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales propuso que se introdujera a México el negocio jurídico conocido en Estados Unidos como "Factoring".

La poca información boletinada decía 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 por parte del vendedor. Por último, el desplegado hacía hincapié que este procedimiento se venía usando en los Estados Unidos 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 habían realizado operaciones de factoring en La Merced y en la Central de Abastos, estas no fueron tan formales como las que se hacen ahora.

A principios de la década de los 60's este servicio es implantado simultáneamente por dos corporaciones extranjeras consideradas como las pioneras del factoring 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 factoring más grande del mundo). Walter E. Heller Internacional Corp., es en la actualidad 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 factoring 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 aún desarrollarse como debiera.

En 1980 eran dos 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 factoring 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 más de 69 empresas operando en el país.

Las empresas que ahora realizan el factoring han tomado

diferentes matices debido a la propia economía mexicana, más adelante se verán los diferentes tipos de factoring, pero cada país, debido a sus necesidades y tipo de compra-venta han ido tomando predilección por el que mejor se adapte a sus costumbres y pueda ofrecer a su clientela un servicio que realmente le presente soluciones.

CAPITULO II

MARCO JURIDICO DEL FACTORING



CAPITULO II

MARCO JURIDICO DEL FACTORING

14

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 CESION.

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.

CESION.

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 a legitimidad del crédito, al momento de efectuarse la cesión.
- 3.- Que respondan de la legitimidad del crédito de la personalidad con que se realizó la cesión.

Del Cesionario:

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

El marco legal de las operaciones de compra-venta de las cuentas por cobrar está 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 CODIGO CIVIL

- Art. 1792. Convenio es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones.
- Art. 1793. Los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos.
- Art. 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 sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a las consecuencias que, según su naturaleza, son conforme a la buena fe 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. 2029. 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 había 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, que se hacen mención de lo que son los contratos y la cesión de derechos, entiéndase 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 CODIGO DE COMERCIO.

El capítulo III del título VI, sólo 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 DE CREDITO.

Las empresas que realizaban operaciones de factoring financiero no tenían un apartado especial en alguna ley, fue hasta el 3 de enero de 1990 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 factoring, dentro del capítulo III bis de esta Ley, reguladas por las reglas de operación de empresas de factoring 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 factoring financiero:

1.- Objeto.

Celebrar contratos de factoring 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 tenga a su favor, a un precio determinado en moneda nacional o extranjera.

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

Serán objeto de contrato de factoring aquellos derechos de crédito no vencidos, documentados en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento que acredite la existencia de los mismo 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 amparan las facturas, recibos, y contrarrecibos. Suscribir a la orden de las empresas de factoring, pagarés por el monto de las obligaciones.

3.- Financiamiento.

Las empresas de factoring 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 de la empresa de factoring.

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 éstos o parecidos términos "Esta factura ha sido cedida y es pagadera sólo a esta empresa de factoring financiero, 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, telefax o notificación por fedatario público.

5.- Capital.

El capital mínimo pagado para constituir una empresa de factoring es de N\$ 7'000,000 (Siete millones de nuevos 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 factoring en 1986 se crearon más empresas de este tipo, muchas de las cuales no cumplían 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 vigilarlas 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.

6.- Prohibiciones.

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

- Operar sobre sus propias acciones.
- Emitir acciones preferentes o de voto limitado.
- Recibir depósitos bancarios de dinero.
- Otorgar fianzas o causaciones.
- Enajenar derechos de crédito al mismo cliente del que los adquirió.
- Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, o controladoras de las propias empresas de factoring.
- Otorgar créditos distintos a los autorizados.

2.5 NATURALEZA JURIDICA DEL CONTRATO DE FACTORING.

Es el contrato por virtud del cual, previa deducción de una reserva, la empresa de factoring 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 éstos créditos.

El contrato de factoring 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 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 factoring que e estipule en el contrato, éste podrá ser instantáneo si se opta por factoring con recurso, es un contrato real ya que es escrito y firmado por el cedente, cesionario y dos testigos.

CAPITULO III

EL FACTORING EN MEXICO

CAPITULO III EL FACTORING EN MEXICO

27

3.1 CONCEPTO

La palabra factoring es lo mismo que factoría, la cual se define como empleo y oficina del factor. Establecimiento comercial en un país colonial.

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

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

Factoring Comermex:

Es una operación de compra de cartera urgente para financiar el capital de trabajo de las empresas.

Factoraje Mexicano Somex, S. A. de C. V.:

Factoring 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 Factoring:

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 está entre un 70% y un 95% de su valor nominal.

Factoring Bancomer, S.A. de C.V.:

Aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoring financiero con sus clientes, personas morales o físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de créditos relacionados a proveeduría de bienes o ambos.

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

En el presente trabajo consideramos al factoring como:

La compra de cartera por parte de una empresa llamada factor a una empresa llamada cedente, pagando un importe determinado en base a criterios establecidos por el factor.

3.2 CARACTERISTICAS.

- a) Es un instrumento diseñado para operar fundamentalmente a corto plazo.
- b) Es más rápida su aprobación para el otorgamiento de crédito en comparación con otros créditos.
- c) No se trata de préstamo de habilitación o avío, ni de un sistema de créditos directos, ni de un descuento, sino que es un sistema de naturaleza "Sui-generis" de financiamiento para las empresas industriales y comerciales que ofrece mayores ventajas que los sistemas tradicionales de crédito.
- d) La cartera total de las empresas de factoring está compuesta principalmente por operaciones realizadas de factoring de recurso.
- e) El servicio de factoring está orientado principalmente más al financiamiento que a la prestación de servicios.
- f) La principal fuente de fondeo de éstas empresas es a través del crédito bancario.
- g) Las cuentas por cobrar cedidas son en gran parte a cargo de empresas comerciales y de participación estatal.

- h) El costo del fondeo es superior al del mercado internacional.**
- i) Más del 50% del mercado se encuentra concentrado en pocas empresas.**
- j) Las principales empresas de factoring están relacionadas con instituciones bancarias o casas de bolsa.**
- k) El mercado de factoring 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 más importantes del factoring es apoyar el capital de trabajo, mediante la recuperación anticipada de las cuentas por cobrar, es decir, contribuyen a la efectividad de la empresa a través de la rotación 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 rotación 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 factoring 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.

Dentro de los servicios administrativos existen:

- 1.- Investigación a compradores:** La empresa de factoring le evita crear un departamento de crédito 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 factoring tiene la obligación de efectuar la cobranza, dándole 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.

B) Servicios de financiamiento.

Servicios de financiamiento.

Las empresas de factoring 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 en la gran mayoría empresas pequeñas y medianas que normalmente no tienen una estructura y organización adecuada, por ello sólo solicitan el financiamiento. Este financiamiento se otorga a 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 factoring, 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, evitando mantener fuertes y costosos excedentes cuando no se necesita de ellos. La utilización de este instrumento como fuente 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 y liquidez de los clientes de sus clientes, se mantiene al día debido a que existe una intercomunicación con otras empresas de factoring que existen en el país.

3.5 MECANICA DE CONTRATACION.

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

Primera etapa:

Se requiere llenar una solicitud de línea de factoring, 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 puede variar:

Hasta 500 millones de pesos. plazo máximo de 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 cuales pasarán a ser propiedad del factor.

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

Para autorizar la línea de factoring, el factor debe 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 las ventas (importe por facturar).
- 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 factoring y sus condiciones, se le informa al prospecto.

Segunda etapa:

Una vez que el prospecto acepta la línea de factoring se pasará 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 periodo de un año, en este contrato se establecen las bases de operación y se obligan a celebrar contratos definitivos llamados contratos de cesión. Naciendo dos figuras; el cedente y el factor, donde:

Factor:

Es la empresa que da 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 factoring por el periodo 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.

El contrato es ratificado por un corredor público y es quien notifica al cliente para que este proceda a efectuar el pago de los servicios de custodia, administración y cobranza, pues éstos se pagan por anticipado.

Todos los pagos colaterales recibidos para su cobro son custodiados y administrados hasta su fecha de vencimiento, en que se presentan para su cobro a los compradores, si estos documentos no son liquidados, se seguirán presentando para su cobro hasta que éste se realice, reportando cada paso a la empresa contratante.

Además de todos los beneficios que presenta el Factoring, representa un experto en créditos mercantiles, los cuales posteriormente se convierten en cuentas por cobrar. Son profesionistas que suministran servicios especializados.

Desgraciadamente, no todas las empresas califican para el sistema Factoring, sólo lo hacen aquellas que venden productos de consumo no perecedero, en forma periódica, es decir, que tienen una cartera de clientes, normalmente a corto plazo y con clientela diversificada. No son calificables aquellas que venden productos de corto margen comercial, las que venden al contado, o con plazos muy cortos, las que vendan directo al público y las empresas cuyo producto es el servicio.

3.6 OPERACION DEL FACTORING.

El contrato de factoring 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 factoring 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 oscila 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:

Seguros de crédito, investigación de compradores, cobranza, custodia, entre otros. El cobro de los honorarios depende particularmente de cada empresa de factoring, pero todos están calculados considerando los elementos antes mencionados.

Cuando la empresa Factoring adquiere la cartera, generalmente abona a la firma cedente el 70% en promedio, de las cuentas por cobrar cedidas, y el restante 30% es reintegrado en el momento de realizar la cobranza en un plazo máximo de 48 horas hábiles; la legalidad de este servicio se establece mediante un contrato, el cual regula los derechos y obligaciones para las partes y un pagaré por el monto del servicios.

CAPITULO IV

EL FACTORING COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

CAPITULO IV EL FACTORING COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

4.1 TIPOS DE FACTORING.

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

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

4.1.1 FACTORING CON RECURSO

Son las operaciones que realiza el cedente (empresa), con una empresa de factoring 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 de factura, conteniendo abono, 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 ejecute la cobranza.
 - b) Realizar conjuntamente la empresa de factoring y el cedente la cobranza correspondiente
- 5.- Los intereses moratorios que se generen a la fecha de vencimiento del pago, serán descontados del abono 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 abono correspondiente en un plazo no mayor de 48 horas a la fecha de pago.

Ventajas para el usuario de factoring:

- **Mejor planeación financiera.**
- **Obtiene liquidez inmediata para apoyar 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 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 factoring 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 éstas. 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 Artículo 9 Fracción 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 un 90%. Sobre éstos 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 factoring.

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

Dentro de éstas dos formas de operación del factoring con recurso se pueden operar otras dos formas.

Con cobranza directa:

Donde el factor es quién 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 FACTORING SIN RECURSO.

La característica principal de esta operación es que la empresa de factoring 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 cumpla con los requisitos de calidad pactada, existen retrasos en la entrega, la cantidad o método sean diferentes a los contratados, etc.

Mecánica de operación:

- 1.- El cedente deberá entregar al factor, los documentos que éste 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 quién asumirá la incobrabilidad de éstas 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.
- El descuento sobre documentos no es sujeto a Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Modalidades del factoring 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 éstas, independientemente si se hace efectivo el cobro ante el deudor. En ésta 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 FACTORING A PROVEEDORES

La empresa de factoring adquiere de los proveedores de las grandes cadenas comerciales los títulos de crédito que emite, pagando el importe total del documento menos un diferencial por concepto de interés 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 comprar 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 abasto oportuno de mercancías.

Ventajas para el proveedor.

- Vende a crédito y cobra al contado.
- Dispone de mayor liquidez.
- Tiene mayor rotación en su activo.
- 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 factoring a proveedores.

De apoyo inmediato con títulos de crédito:

La empresa compradora emite títulos de crédito a sus proveedores, para que éstos los venda a cualquier factor. Al venderse esas 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 que se devenguen estarán a cargo del comprador a tasas ya establecidas.

De apoyo inmediato con facturas o contrarrecibos:

En este caso el proveedor sólo podrá ceder sus documentos con aquellas empresas de factoring 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 operación 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. (IVA).

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 posteriormente.

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 puede redocumentar en un pagaré a favor del factor, sobre el cual se pagarán intereses anticipados o vencidos a tasas establecidas.

4.1.4 FACTORING 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 éstas 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, otra 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.

El factoring 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.

Operación del Factoring Nacional:

Proveedor _____ Factura _____ Cliente

Operación del Factoring Internacional:

Proveedor _____ Factor _____ Factor _____ Cliente
Exportador Importador

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

- 1.- El riesgo de crédito 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 factoring 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 factoring internacional:

Con subsidiarias en otros países.

c) Independiente y exclusiva:

Es una agrupación independiente de empresas, administradas por una oficina central.

Ampliación y desarrollo del Factoring Internacional.

El Factoring últimamente ha mostrado internacionalmente un gran desarrollo y crecimiento tanto en mercados internos como de importación-exportación. Su desarrollo tan acelerado puede explicarse por el enfoque, siempre actualizado que resuelve de una manera ágil y oportuna las necesidades de capital de trabajo de las empresas y pone a su disposición un equipo de profesionales encargados de manejar y recuperar cuentas por cobrar, optimizando el ciclo económico de las empresas a su cargo.

De acuerdo a información reportada por la compañía más grande e importante de Factoring (Factors Chain Internacional)

los países que reportan el mayor índice de crecimiento son: Italia, Inglaterra, Francia, Finlandia, Holanda y Bélgica y, aún cuando no se cuenta con información confiable al respecto, México también se encuentra en esta lista.

La imagen del Factoring se ha ido modificando poco a poco, pues antes era visto como el último recurso de empresas con graves problemas económicos, sin embargo, hoy lo contratan las empresas industriales o comerciales con gran desarrollo y perspectivas, buscando dar un mejor servicio y aprovechar los beneficios que ofrecen los especialistas del Factor.

El Factoring internacional se ha convertido en un incomparable aliado y en la mejor opción para poder realizar importaciones y exportaciones a nivel mundial, pues los riesgos que significan los otorgamientos de créditos, las labores de administración y cobranza de las cuentas, investigación de los clientes, trámites de permisos y seguros, etc, ahora los cubre casi por completo la empresa Factor, puesto que son empresas que cuentan con otras corresponsales o asociadas en otros países.

Por medio de esta herramienta, el exportador asegura sus riesgos de crédito al cien por ciento del valor de su exportación; además delega las funciones de cobranza y administración a una empresa profesional y perfectamente preparada para ello.

Los pasos a seguir son parecidos a los del Factoring a nivel interno o "Doméstico", el exportador solicita al Factor autorización y un límite de crédito para sus compradores en el extranjero y, una vez autorizado, realizar las ventas y hacer el embarque de mercancías y facturas.

Los principales beneficios del Factoring Internacional son los siguientes:

- 1) Posibilidad de desarrollar mercados en otros países sin correr riesgos crediticios, ni tener que llevar a cabo la administración y labores de recuperación de la cartera.
- 2) Flexibilidad en las ventas, teniendo la facilidad de operar con los importadores autorizados en una cuenta corriente.

- 3) Agilidad en la respuesta, la resolución de crédito sobre un importador prospecto no lleva más de unos cuantos días.
- 4) Economía en el manejo de la operación por parte del exportador así como del importador. Esto se hace a través de empresas (Factor) domésticas en sus respectivos países, evitándose costos implícitos, tiempo y complicaciones.
- 5) Seguridad. Una empresa local asegura el embarque de los productos en la moneda local, independientemente de los problemas de control cambiario o inclusive el riesgo del país del importador.
- 6) Información. El Factor ofrece normalmente reportes periódicos y la información del seguimiento de cada operación.
- 7) Garantía de pago, evitando cuentas malas o problemas, todos los gastos legales asociados con la cobranza de una cuenta aprobada son pagados por el Factor.
- 8) Liquidez y posibilidad de recibir pagos parciales anticipados sobre las cuentas.

Tipos de Factoring Internacional.

La operación de Factoring de importación-exportación puede clasificarse en diferentes categorías, dependiendo de la forma en que se lleve a cabo.

A) Factoring directo.

“En este tipo de transacción no existe cooperación entre dos empresas Factoring, la operación solo la realiza el Factoring exportador (investigación de crédito, cobertura de riesgos crediticios y gestiones de cobranza). Este tipo de operación es común en Europa, por la cercanía de los países.”

B) Factoring en red.

“En algunas ocasiones, la empresa Factoring es muy grande y cuenta con subsidiarias o afiliadas en otros países, por lo que ambos (Exportador e Importador), son el mismo. El Factor exportador envía las facturas y documentos de venta al Factor importador para su cobranza o para garantizar su cobrabilidad, finalmente, el importador realiza la cobranza.”

C) Factoring Inter-compañías.

“En este caso las empresas son independientes, la reglamentación de la operación se tiene pactada entre las integrantes o bien, se acude a una organización internacional que las agrupe. Las facturas y documentos de la exportación se envían al Factor importador para que acepte garantizar el pago y realizar la cobranza, aunque en ocasiones esta última función la realiza el factor exportador.”

4.2 ASPECTOS FISCALES DEL FACTORING.

4.2.1 EMPRESAS DE FACTORING.

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 factoring 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 artículo 7-A y 7-B de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Concepto de interés.

Según el artículo 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 factoring se le conoce con el nombre de descuento, en otras palabras, cuando la empresa de factoring financiero compra los derechos de créditos a sus clientes a un precio inferior de su valor nominal de documento.

La otra forma que se conoce para que las empresas de factoring tenga un rendimiento es a través de intereses. Esto sucede cuando la empresa de factoring 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.

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 artículo 7-A menciona otros conceptos que considera como intereses como son:

a) Interés.

- Rendimientos de la deuda pública, de bonos y obligaciones, incluyendo descuentos, primas y premios.
- Premios de reparto.
- 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 o fianzas.
- La ganancia 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 por que es importante hacer resaltar que existen otros conceptos con el nombre de intereses y que son mencionados y explicados en el artículo 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 factoring financiero, es necesario explicar la importancia de éste, ya que el artículo 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 artículo 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 a la pérdida inflacionaria deducible.

Componentes inflacionarios, en los términos del artículo 7-B fracción 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, 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 financiera 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 artículo 7 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Señala el artículo 7 de la mencionada ley, "Cuando el periodo 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":

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

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, artículo 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 crédito o de cualquier otro tipo, que obtengan en el ejercicio, inclusive los provenientes de sus establecimientos en el extranjero. La ganancia inflacionaria es el ingreso que obtienen los contribuyentes por la disminución real de sus deudas”.

En efecto, los intereses serán acumulables pero no en su valor nominal, y es necesario remitirnos al artículo 17, fracción X de la Ley del Impuesto sobre la Renta y dice: “Los intereses y la ganancia inflacionaria, acumulables en los términos del artículo 7-B de esta Ley”

Por último, para terminar con el impuesto sobre la renta, en el artículo 22 fracción 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 artículo 7-B de ésta Ley.

B) Impuesto al Valor Agregado.

Las principales operaciones de una empresa de factoring 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 factoring financiero, implica una enajenación de las cuentas por cobrar, este concepto está contemplado en el artículo 1, fracción I y II de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, establece que "Están obligados al pago de 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:

Artículo 14, fracción VII del Código Fiscal de la Federación señala "La transmisión de dominio de un bien tangible o del derecho para adquirirlo que se efectúe 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 factoring 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 gravamen, se establece en el capítulo II de las enajenaciones; en el artículo 9, de la citada Ley "No se pagará el impuesto en la enajenación de los siguientes bienes:"...fracción VII... "En la enajenación de documentos pendientes de cobro, no queda comprendida la enajenación del bien que ampare el documento".

Por lo que respecta a la fracción II del artículo 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 Artículo 15, fracción 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, paguen las instituciones de crédito, y las 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 por descuentos por ampliación a 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 realizan actos de administración y cobranza de las cuentas por cobrar.
- d) Honorarios por la elaboración de estudios previos a la suscripción del contrato de factoring 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 éstos conceptos es del 10%.

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

Por conceptos destinados a las actividades exentas.

- Honorarios por elaboración de contratos de factoring.
 - Artículos de papelería relacionados a las operaciones de factoring.
 - Equipo de cómputo para controlar las cuentas por cobrar.
 - Servicios de mensajería (notificaciones).

La calidad de estar exentas las empresas de factoring financiero en el pago del impuesto al valor agregado no es benéfica, 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 factoring 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 factoring financiero en lo que corresponde al Impuesto al Activo, es importante remitirnos al artículo 6 de esta Ley que hace mención de las excepciones de éste impuesto, y dentro de esto se incluye a las empresas de factoring.

El artículo 14 de la Ley del Impuesto al Activo define al sistema financiero, y se tomará lo estipulado en el artículo 7-B, fracción III, último párrafo del citado artículo 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 artículo 3, fracción IV que las empresas de factoring son organizaciones auxiliares de crédito y por lo tanto no son causantes del Impuesto al Activo.

4.2.2 Usuarios del factoring.

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 factoring. Por tal motivo el descuento que obtenía el contribuyente por la venta de su cartera se consideraba como un gasto deducible al 100%, ya que el artículo 22, fracción I de ésta 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 deducible deberán apegarse a lo estipulado en el Artículo 24, fracción III de la citada ley, en el sentido que dichos gastos deberán ser estrictamente indispensables para los fines del negocio de que se trate y estar comprobados con documentos que reúnan los requisitos fiscales.

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 manejó hasta 1990, sino que la Ley del Impuesto sobre la Renta a este descuento lo va a reconocer en el artículo 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 artículo 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.

B) Impuesto al Valor agregado.

Hay que recordar que los usuarios realizan ventas al contado y a crédito (corto plazo) como es a 30 o 60 días, éstas transacciones con 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 factoring, ésta transmisión está 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 el artículo I de la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

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

En lo que respecta al artículo 15, establece que están exentas del pago del impuesto los intereses que reciban o paguen las instituciones de crédito y las empresas de factoring 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 factoring 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 factoring financiero.
- Comisiones por cobranza.
- Honorarios por la elaboración de estudios previos a la suscripción del contrato de factoring financiero.

C) Impuesto al Activo.

A los usuarios del factoring financiero, es necesario analizar la modalidad de factoring que se contrató, ya que es indispensable para poder analizar las repercusiones fiscales de éste contrato.

- 1.- Si el contrato de factoring 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:
 - x) 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) entonces el efecto ocasionado por esta transacción es un aumento a la base del impuesto y,

y) Si el dinero lo destina al pago de créditos bancarios entonces disminuye la base del Impuesto al Activo, por dos razones:

- Baja de las cuentas por cobrar y,
- Eliminación de un pasivo no deducible para efecto del Impuesto al Activo.

2.- Si la operación se realiza 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, artículo 6 de la ley del Impuesto al Activo y artículo 7, fracción III de la Ley del Impuesto sobre la Renta, en donde se define que las empresas de factoring financiero son instituciones que pertenecen a una organización auxiliar de crédito.

CONCLUSIONES



CONCLUSIONES

82

Podemos concluir que el Factoring es un recurso financiero que a representado un gran apoyo a la economía mundial, y en México es una puerta de entrada al desarrollo internacional de la industria.

La teoría del Factoring puede resultar sumamente compleja, pero se ha tratado de simplificar su esencia con el fin de que cualquier empresa calificada pueda hacer uso de ella, dándose a sí misma la posibilidad de crecimiento y desarrollo que tanta falta hace en el país.

Representa al mismo tiempo una asesoría profesional en cuestiones de importación, y una seguridad financiera al ser la empresa de Factoring la encargada de hacer las investigaciones de crédito de las exportaciones.

Aún cuando es un sistema financiero naciente en el país, podemos esperar grandes logros y mejoras con la apertura del mismo al comercio mundial, y al mismo tiempo, obligando a que se realicen productos con la calidad y la seriedad necesarios para calificar.

En el momento en que una empresa concede una línea de crédito se va incrementando su "Deuda Comercial", lo cual arroja un decremento igualmente proporcional en sus utilidades, y se reduce su capacidad de expansión o inversión, ya que carece del efectivo necesario para hacerlo. Así pues esta "Deuda Comercial" puede llegar a ser tan fuerte que afecta también las posibilidades de planear compras a proveedores de contado y así poder manejar mejores descuentos, ya que se hace obligatoria la necesidad de pedir una línea de crédito a sus proveedores, (los cuales también

tendrán problemas de "Deuda Comercial"), por todo lo anterior se desprende o infiere el amplio campo de aplicación que tiene el Factoring ya que soluciona esta problemática de falta de liquidez al adquirir la "Deuda Comercial" de las empresas y encargarse de su cobro, pero su gran ventaja es que provee de recursos frescos a las empresa de manera inmediata, evitando así el tener líneas de crédito estáticas, además el Factoring se encarga de investigar la solvencia económica de nuestros clientes, evitando gastos y ventas innecesarios con clientes que no van a tener la solvencia de pago requerida en un momento dado.

El Factoring pues es una posibilidad real tanto para una empresa como para sus proveedores, dándoles la posibilidad de tener sus ventas de crédito al contado, para así tener mayores facilidades de inversión.

ANEXOS

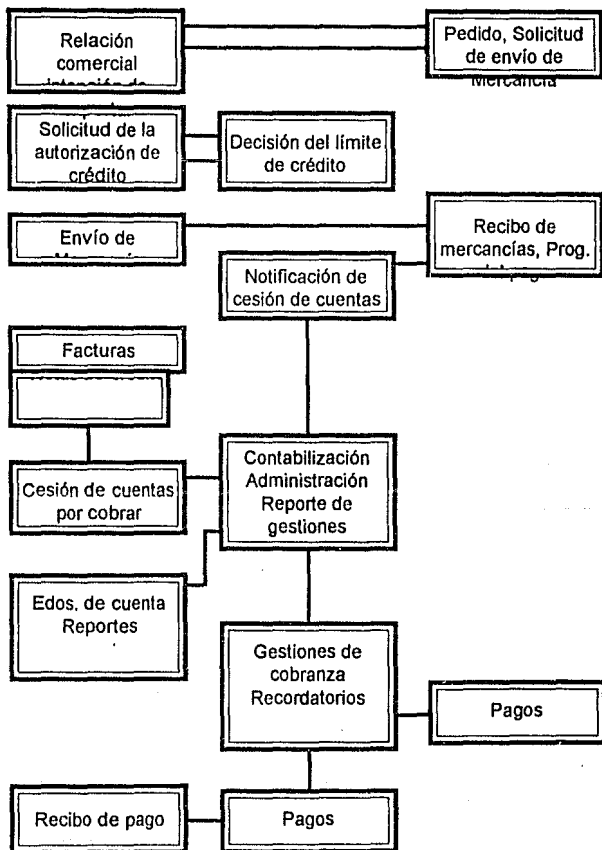


ANEXO "A"

Volumen de operación mundial de Factoring hasta 1988 (En millones de Dólares)

	1984	% de crecimiento
Factoring mundial doméstico	67,523	20%
Internacional	3,544	22%
Total	71,067	20%
	1985	% de crecimiento
Factoring mundial doméstico	80,984	21%
Internacional	4,336	38%
Total	85,320	22%
	1986	% de crecimiento
Factoring mundial doméstico	97,782	34%
Internacional	6,000	46%
Total	104,162	34%
	1987	% de crecimiento
Factoring mundial doméstico	131,067	16%
Internacional	8,744	2%
Total	139,811	15%
	1988	% de crecimiento
Factoring mundial doméstico	151,522	13%
Internacional	8,884	2%
Total	160,406	9%

ANEXO "B"



ANEXO "C"

A continuación se muestran diversos formatos utilizados para solicitar el servicio de Factoring.

SOLICITUD DE CREDITO A FACTORING

I.- DATOS GENERALES

- 1) Nombre de la empresa: _____
 2) Domicilio: _____ 3) Teléfono: _____
 4) Fecha de Constitución de la Sociedad: _____ 5) Duración: _____
 6) Inicio de operaciones: _____ 7) Cierre fiscal: _____
 8) Actividad Real: _____

9) Principales accionistas: (Mínimo cinco):

NOMBRE	% del Capital
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

10) Funcionarios: (Los principales directivos y los que tendrán relación con Factoring como consecuencia de la operación):

NOMBRE	CARGO
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

11) Principales Proveedores:

NOMBRE	DOMICILIO Y TELEFONO
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

12) Líneas de Crédito y/o cuentas con Bancos y Financieras:

NOMBRE	DIRECCION O SUCURSAL	No. de Cta.	TIPO DE CREDITO	MONTO (MILLONES)
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

13) Personas que tienen poder para realizar actos de dominio y suscripción títulos de crédito.

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

14) Forma la empresa parte de un grupo?

SI NO ¿Qué grupo y quiénes lo forman? _____

15) ¿Han existido cambios en su Denominación o Razón Social?

II.- INFORMACION SOBRE VENTAS

16) Cantidad mínima aceptada por Factura \$ _____

17) Volumen anual de ventas \$ _____

18) Venta de temporada; Meses _____ \$ _____

19) Venta Local _____ %

Venta Foránea _____ %

Venta Exportación _____ %

20) Indique el volumen anual promedio de:

a) Ventas Documentadas % c) Ventas C.O.D. %

Ventas sin documentos % Ventas en

Consignación %

b) Ventas al Gobierno % Ventas a crédito %

Ventas Iniciativa Privada % Ventas de Contado %

21) Número aproximado de clientes activos:

Locales Foráneos _____

22) Condiciones de venta: _____

23) ¿Se notan en la factura? sí no ¿Por qué no? _____

24) ¿Que porcentaje sobre las ventas se reserva para incobrables? %

25) ¿Reciben anticipos sobre cuentas por cobrar? si no %

26) ¿Tienen clientes que son proveedores? si no _____

¿Quienes? _____

27) ¿Representa alguno de sus clientes más del 10% de sus ventas?

si no ¿Quienes? _____

III.- INFORMACION SOBRE CONTROLES

	SI	NO
28) ¿Se utilizan catálogos de cuentas en el departamento de Contabilidad?	_____	_____
29) ¿La contabilidad se lleva dentro de la Compañía? (NO) ¿Quién la lleva? _____	_____	_____
30) ¿Se preparan mensualmente estados financieros?	_____	_____
31) ¿Existe un registro mensualmente estados financieros?	_____	_____
32) ¿Se registra el descuento de documentos?	_____	_____
33) ¿Se contabilizan los anticipos de las ctas. por cobrar?	_____	_____
34) ¿Se registran los cheques devueltos de clientes?	_____	_____
35) ¿Se llevan registros de documentos por pagar?	_____	_____
36) ¿Reciben mercancías a comisión?	_____	_____
37) ¿Cuentan con un consecutivo de las fact. de ventas?	_____	_____
38) ¿Existen notas de crédito debidamente foliadas?	_____	_____
39) ¿Realizan Salidas de almacén con numeración progresiva?	_____	_____
40) ¿Se obtienen comprobantes de que los clientes hayan recibido la mercancía que se les envía?	_____	_____
41) ¿Llevan algún control para los cobros foráneos?	_____	_____
42) ¿Se preparan mensualmente relaciones por antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar?	_____	_____
43) ¿Se envía estado de cuenta a los clientes?	_____	_____
44) ¿Cuentan con auditoría externa? ¿Quién es su auditor externo?	_____	_____
45) ¿A qué se encuentran los libros y registros de Contabilidad?	_____	_____

La empresa deberá aceptar revisiones periódicas de sus Libros de Contabilidad por parte de Factoring S. A. quien queda autorizada para verificar los datos de esta solicitud.

DATOS GENERALES DE LOS APODERADOS DE LA CEDENTE

NOMBRE DE LA CEDENTE: _____

- I. a) Nombre Completo: _____
 b) Nacionalidad: _____ Originario de _____
 Dónde nació el día _____ de _____ de _____
 En caso de ser extranjero indicar todos los datos de su calidad migratoria con la estancia en el país, anexando copia fotostática de ésta
- _____

- c) Estado civil: _____ d) Ocupación: _____
 e) Domicilio particular: _____

- II. a) Nombre Completo: _____
 b) Nacionalidad: _____ Originario de _____
 Dónde nació el día _____ de _____ de _____
 En caso de ser extranjero indicar todos los datos de su calidad migratoria con la estancia en el país, anexando copia fotostática de ésta
- _____

- c) Estado civil: _____ d) Ocupación: _____
 e) Domicilio particular: _____

- III. a) Nombre _____ Completo: _____

- b) Nacionalidad: _____ Originario de _____
 Dónde nació el día _____ de _____ de _____
 En caso de ser extranjero indicar todos los datos de su calidad migratoria con la estancia en el país, anexando copia fotostática de ésta
- _____

- c) Estado civil: _____ d) Ocupación: _____
 e) Domicilio particular: _____

RELACION DE CLIENTES POR CEDER

NOMBRE DE LA EMPRESA _____ DOMICILIO _____			
CLIENTE	VENTAS MENSUALES PROMEDIO	DIAS DE RECUPERACION	MEDIO DE COMP. LA ENTREGA DE LA MERC.

BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA

BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA

94

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.

Códigos:

- Código civil
- Código de Comercio.
- Código fiscal.

Folletos:

- Factoring Serfin, S. A.
Folletos de factoring.
- Factoring Comermex
Servicios Financieros Múltiples, S. A. de C. V.
Folletos de factoring.
- Asociación Mexicana de empresas de Factoring,
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.

Revistas:

Revista mensual de capital.
Mayo 1991.

"Ejecutivo de Finanzas",
México, D. F.
Junio de 1989, No. 6
p.p. 39

"Ejecutivo de Finanzas",
México, D. F.
Septiembre de 1989, No. 9
p.p 44

"El Financiero".
México, D. F.
Febrero de 1988,
p.p. 68

"El Financiero",
México, D. F.
Enero 25 de 1988,
p.p.61

"El Financiero"
México, D. F.
Febrero 22 de 1989,
p.p. 78.