

21  
2e3



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION**

**EL FACTORAJE FINANCIERO UNA  
ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION  
CONTABLE**

**Que en opción al Grado de  
LICENCIADO EN CONTADURIA**

**p r e s e n t a :**

**CATALINA GONZALEZ MENDOZA**

**PROFESOR DEL SEMINARIO:  
C.P. ELSA ALVAREZ MALDONADO**



**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.

## EL FACTORAJE FINANCIERO, UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO

PROLOGO	1
INTRODUCCION	11
CAPITULO 1 GENERALIDADES	1
1.1 Concepto	1
1.2 Origen del Factoraje	1
1.3 Antecedentes del Factoraje en México	3
1.4 Factoraje Moderno	4
1.4.1 Servicios Administrativos	6
1.4.2 Servicios de Financiamiento	8
1.4.3 Cobro por Servicios	9
CAPITULO 2 MECANICA DE CONTRATACION	11
2.1 Solicitud de Línea de Factoraje	11
2.2 Autorización de la Línea de Factoraje	12
2.3 Contrato Normativo	13
2.4 Contrato de Cesión	14
CAPITULO 3 MODALIDADES DEL FACTORAJE	16
3.1 Con Recurso	16
3.1.1 Con Recurso con cobranza con plazo adicional al comprador	17
3.2 Factoraje sin Recurso	20
3.3 A Proveedores	23
3.3.1 Factoraje a proveedores con prepago	23
3.3.2 Factoraje a proveedores con tasa de descuento	24
3.3.3 Factoraje a proveedores sin tasa de descuento	24
3.4 Factoraje Internacional	28
CAPITULO 4 ASPECTO CONTABLE	36
4.1 Mecánica de Registro	36
CAPITULO 5 IMPLICACIONES FISCALES	47
5.1 Código Fiscal de la Federación	47
5.2 Impuesto Sobre la Renta	56
5.3 Impuesto al Activo	59
5.4 Impuesto al Valor Agregado	67

<b>CAPITULO 6 LA ADMINISTRACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPORTANCIA EN OPERACIONES DE FACTORAJE</b>	<b>69</b>
6.1 Cuentas por Cobrar y Líquidez	69
6.2 Objetivo de la Administración de Cuentas por Cobrar	71
6.3 Establecimiento de las Políticas de Crédito	72
6.4 Aspectos de Control Interno	80
<b>CAPITULO 7 PERSPECTIVAS DEL FACTORAJE FINANCIERO</b>	<b>82</b>
<b>ANEXO A</b>	<b>87</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>93</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>95</b>

## PROLOGO

Factoraje, esa palabra la escuche por primera vez en uno de los últimos semestres de la carrera, El Factoraje o "factoring" como usualmente lo utilizó mi profesor, "es un sistema integral de apoyo financiero que otorga liquidez inmediata" decía; -no comprendi mucho- y al finalizar el tema no estaba mejor que al principio, aunque creo que mi profesor trato de esmerarse al tratar el asunto.

Aquel semestre término y aunque alguna vez sentí inquietud por entender y conocer lo que realmente era este instrumento financiero otras cosas ocuparon mi mente y me olvide de aquello, termine la carrera y sin embargo, algún tiempo después leyendo las reformas a la Ley de ISR que para ese año se aprobaron me tope otra vez con el factoraje, ahora realmente me propuse comprender aquello a cabalidad, tenia enfrente la elección de un tema para escribir la tesis así que esta era la oportunidad para la investigación formal y profunda al respecto. Para el que no es un escritor asiduo, escribir realmente se vuelve un desafío. Debe haber mucha información de respaldo, la información escrita que hallé no fue tan abundante como lo es en otras áreas, así que por un momento me sentí tentada a abandonar el tema, pero aun así escribir sobre factoraje me sonaba interesante y continué adelante.

El comienzo cualquiera que este sea nunca es fácil y eso me sucedio, el desarrollo de las diferentes partes tampoco lo fue, pero al ver recopilado el material, las investigaciones y aún las entrevistas, me producen un grado de satisfacción.

Esta obra como lo notará el lector no pretende en ningún momento ser una innovación, más bien intenta ser una guía útil para aquel que como yo quiere aprender o confirmar sus conocimientos sobre el "factoraje financiero como una alternativa de financiamiento".

## INTRODUCCION

Aunque la operación conocida como Factoraje se ha venido desarrollando desde hace mucho tiempo, sus antecedentes en Estados Unidos y después en México resultan de importancia para comprender el contexto en que ha evolucionado y el auge que ha tenido en los últimos años.

El Factoraje Moderno se ha convertido en una operación por medio de la cual una empresa llamada cedente puede obtener apoyo financiero para su capital de trabajo al vender o transmitir el derecho de crédito de sus cuentas por cobrar a una empresa llamada "factor". Los servicios que ésta última presta no son meramente financieros sino también administrativos, esto a cambio de una comisión en pago por aceptar el derecho del crédito que varía de acuerdo al monto de la cartera a ceder.

Para que esta operación sea asequible a uno, primero deberá presentar lo que se conoce en el medio como solicitud de línea, la cual será analizada mediante un comité del "Factor", si esta es aceptada entonces se procederá a firmar un contrato de cesión.

Notaremos que actualmente existen varias modalidades de factoraje de allí la razón para analizar cada uno de ellos, factoraje con recurso, sin recurso, a proveedores e internacional, actualmente se han desarrollado varias submodalidades que también se analizan.

El analizar el aspecto contable resulta interesante pues generalmente no estamos familiarizados con ella en lo que a factoraje se refiere por otro lado el aspecto fiscal es de llamar la atención, vivimos en un país que ha experimentado grandes cambios en todo ámbito de la vida diaria y la cuestión fiscal no es la excepción.

El factoraje en México ha cumplido ya 30 años y ha sido en los últimos que se ha visto la necesidad de regularlo fiscalmente.

Un sexto capítulo analiza la importancia de la liquidez de una cartera de cuentas por cobrar, y que puntos deben tomarse en cuenta al establecer políticas de crédito tales como : a) análisis del solicitante del crédito, b) factores de costo y beneficio implicados, c) determinación de la política apropiada. Todo ello no sólo con el objetivo de tener una vida sana en este aspecto, sino también para verse en la posibilidad de obtener financiamiento, en este caso vía factoraje.

Al notar el desenvolvimiento que el factoraje ha ido teniendo en México y las perspectivas del mismo permiten augurar buen futuro. Por otro lado el factoraje internacional a futuro ofrece buenos resultados y las estadísticas recientes lo muestran.

## **CAPITULO 1 GENERALIDADES**

### **1.1 Concepto**

Es una actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o físicas que realicen actividades empresariales. la primera adquiere de los segundos derechos de créditos relacionados a proveeduría de bienes de servicios o de ambos (art. 45)' 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 de su valor nominal. (Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje).

### **1.2 Origen del Factoraje**

El origen del factoraje se remonta a la antigua Babilonia. Unos 4.000 años atrás se encuentra la más lejana evidencia de un servicio análogo al factoraje.

---

'Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Allá en Mesopotamia un caldeo "shangalú" ejercía como agente de mercaderes, garantizando créditos derivados del comercio. En Roma lo que ahora conocemos como factor se le denominó "insistor". Esta persona era la encargada de una negociación cualquiera para comprar o vender por cuenta de un tercero el propietario poderante.

En Inglaterra durante el siglo XIV se desarrolló el factoraje en forma rudimentaria, para el siglo XVII se estableció de manera más amplia. Durante la Revolución Industrial esta actividad cobró más importancia y se practicó en diversas operaciones comerciales; P.e., en las plantaciones algodoneras de Nueva Inglaterra, el factor financiaba los cultivos durante la siembra y fungía como agente vendedor de la cosecha en los centros fabriles. En el siglo XIX el factoraje inglés experimentó un auge significativo diferenciándose en la práctica del carroteaje mercantil, al cual estuvo asociado anteriormente. La distinción entre ambos se dió en relación a la posición física de la mercancía; mientras el corredor simplemente intermediaba la compra-venta, el factor asumía las funciones de manejo físico recepción, almacenaje y revisión de las mercancías. Esta diferencia de las prácticas comerciales engendró un conjunto de normas legales que fueron consolidadas jurídicamente en 1889 en el ordenamiento conocido como el "factor act."<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup>Cortés Franco M. I., "El factoraje: ayer y hoy", Capital, v.4, n. 48, oct. 1991, pp. 22

### 1.3 Antecedentes del Factoraje en México

Durante la época colonial se encuentran antecedentes del factoraje en México. Aunque la función del factor era más de carácter hacendario o fiscal que mercantil, el factor imperial gestionaba y fiscalizaba el pago de tributos, además de recaudar mercancías en nombre de un tercero, el rey de España.

Con el esplendor del comercio en la Nueva España a finales del siglo XVIII, el antiguo y tradicional factoraje entro en apogeo, un ejemplo claro se dió en la compañía de comercio de Don Francisco Ignacio Yraeta, quien junto con su sobrino y socio Don Gabriel de Yturbe representan el prototipo de la empresa exitosa del siglo XVIII, al estructurar una organización de proporciones mundiales, extendiéndose su actividad mercantil más allá del mercado novohispano y vinculándose al sistema económico de ultramar mediante la importación de mercaderías procedentes de otros reinos americanos, europeos y orientales, y a través de la exportación de productos americanos, tales como el añil, la grava y azúcar, que eran los más solicitados en el mercado exterior.

Yraeta hombre de visión y creatividad comercial invirtió su capital en multiples actividades mercantiles, económicas y empresariales que comprenden y rebasan la especialidad del factoraje hoy, a saber, otorgamiento de créditos, representación comercial, pagos anticipados por cuenta de terceros, embarque y

almacenaje, servicios de contabilidad, de cobranza y revisión de pagos.

Estos hombres tuvieron el gran tino de mantener e incrementar una extensa red nacional e internacional de factores corresponsales, que abarco toda la Nueva España, desde Sonora, Chihuahua y Durango hasta Oaxaca y Yucatán, desde Acapulco hasta Veracruz, entre otras. Sus corresponsales se encontraban en Lima, Guayaquil, la Habana y Guatemala.<sup>3</sup>

#### 1.4 Factoraje Moderno

En su forma moderna, el factoraje se desarrolló en los Estados Unidos a principios de este siglo, con el principal auge en la industria textil. A partir de 1925 se extendió al comercio de ropa, a la industria mueblera del papel, de aparatos electrodomésticos y otros similares.

Dicha actividad se vió afectada por la segunda guerra mundial, restringiéndose a algunos giros del comercio naval. Su resurgimiento mundial se inició en los años sesenta con la gradual expansión de la economía norteamericana.

---

<sup>3</sup>Cortés Franco M. I., "El Factoraje: Ayer y Hoy", Capital, V. 4, n. 48 oct. 1991, pp. 21.

En México durante la década de los sesenta en una convención Nacional Bancaria celebrada en Monterrey se propuso introducir el "factoring", como ya se le conocía en Estados Unidos, aunque había poca información objetivada esta decía que sería un sistema de financiamiento para la industria que se canalizaría para la adquisición de maquinaria, para substituir la obsoleta por equipos nuevos que aumentarían la productividad, se buscaba además satisfacer las necesidades internas en cuanto a capacitación y ampliación de los sistemas de trabajo; se decía que entre las modalidades con que contaba estaba la compra de las cuentas por cobrar por los bancos y su pago al contado sin responsabilidad en los resultados para el vendedor. La información disponible hacia hincapié en que este procedimiento se venía usando en Estados Unidos, y que no se trataba de un préstamo de habilitación o avío, ni tampoco del descuento de crédito en libros, sino que era un nuevo sistema de financiamiento.

En esa misma década se crea en el país la Walter E. de Mexico, S.A. con inversión extranjera, cerrándose más tarde y apareciendo Factoring Interamericana, S.A. en 1975. Unos años antes se constituye Factoring Banamex, S.A. de C. V. y Factoring Serfin, S. A. de C. V. que actualmente se coloca a la cabeza de las ya 70 empresas factoraje que existen en México.

Actualmente el factoraje moderno es un sistema integral de apoyo financiero mediante el cual una empresa proveedora o cedente, cede sus cuentas por cobrar al factor, obteniendo a cambio un alto

porcentaje de efectivo que normalmente oscila entre un 70 y un 95% de su valor.

El factor a su vez custodia y realiza físicamente la cobranza, momento en el cual, entrega a la empresa cedente la diferencia del porcentaje que no le entregó al inicio, esto es del 5% al 30% restante. El cargo financiero de la operación, puede ser cobrado en el porcentaje entregado al inicio o bien en el que queda por reembolsar.

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

#### 1.4.1 Servicios Administrativos

Dentro de estos servicios tenemos:

Investigación a compradores la empresa de factoraje realiza las investigaciones sobre solvencia y moralidad de los clientes proporcionando una evaluación especializada, en un plazo razonablemente breve, sobre los límites de cada comprador; ello evita a las empresas cedentes atender un departamento de crédito o

bien lo complementa.

Guarda y custodia de documentos al ceder las cuentas por cobrar, los proveedores eliminan el riesgo que el manejo de documentos implica, así como los costos administrativos inherentes a esa función.

Gestión de cobranza el factor toma a su cargo tanto las gestiones previas al cobro de la cartera, como la obligación de efectuar toda la cobranza, incluso la de notificación o protesta en el caso de documentos por cobrar. De esta manera, la empresa de factoraje proporciona un servicio más al cedente, al evitarle un trabajo laborioso y, en muchos casos, oneroso.

Registro contable de las cuentas de compradores al transmitir la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesión, el cedente elimina de contabilidad una parte importante de sus cuentas deudoras, cuentas y documentos por cobrar, para sustituirla por una sola: la de la empresa de factoraje, quien le ha comprado sus créditos. Con ello la contabilidad del cedente se simplifica enormemente. El factor, por su parte registrará las cuentas o documentos por cobrar cedidos, con el objeto de mantener estrecha vigilancia sobre los mismos y poder dar información oportuna al cedente sobre sus compradores.

#### 1.4.2 Servicios de Financiamiento

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

Existen un conjunto de modalidades bajo las cuales pueden operar estas cesiones.

También varían los criterios de operación de acuerdo a: la fuente principal de pago que sustenta el crédito, pudiendo ser el comprador o bien el proveedor; el origen de la cartera, etc.

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

### 1.4.3 Costo por Servicios

El costo de las operaciones de factoraje para el cedente esta en relación directa a dos elementos:

- a) los honorarios por servicios y apertura de línea, y
- b) el valor de descuento por pronto pago o el rendimiento que generan los anticipos acordados.

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

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

Los honorarios por servicio oscila entre un límite mínimo y un máximo. La diferencia entre ambos límites 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.

Su fijación corresponde a los servicios que presta el factor: seguro de crédito, investigación de compradores cobranza, custodia, etc. Todo lo cual supone un detallado estudio, teniendo en cuenta las circunstancias que concurren en el cedente y principalmente en su cartera de compradores, base del factorje.

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

## **CAPITULO 2 MECANICA DE CONTRATACION**

### **2.1 Solicitud de Línea de Factoraje**

La solicitud de línea de factoraje es el comienzo para realizar una operación de factoraje, el prospecto (empresario) anexa a esta los mismos documentos que generalmente se envía a las instituciones de crédito (acta constitutiva, estados financieros, modificaciones, referencias, etc.).

Cabe mencionar dos elementos esenciales:

Primero. una lista de los clientes que desea vender (ver Anexo A), ya que a diferencia de un crédito bancario, el factor depende, para cobrar, del criterio con que el empresario seleccionó a sus clientes y la documentación, facturas, contra recibos o títulos de crédito que son los medios que segregados de los demás activos, por sí solos cubrirán el dinero entregado al prospectos y que ya habrán pasado a ser propiedad del factor.

Segundo. que, quien contrate con el factor cuente con facultades suficientes de dominio, ya que la operación de compra-venta de derechos de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

Cabe aclarar que "sólo podrán ser objeto de contrato de factoraje aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados con facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras".<sup>1</sup>

## 2.2 Autorización de la Línea de Factoraje

Una vez recibida la solicitud de línea de factoraje con toda su documentación el factor por medio de uno de sus comites decidirá sobre la viabilidad de la operación y la dará a conocer al prospecto en un plazo de 10 a 20 días.

Los criterios que los diversos comites del factor toman para autorizar la línea de factoraje son, entre otros, los siguientes:

### De la Cartera

- calidad de la cartera
- calidad del producto
- política sana de ventas
- cartera repetitiva
- clientela diversificada

---

<sup>1</sup>Guzmán Chávez Víctor M. Factoraje Financiero: Procedimientos Administrativos y Contables, Prontuario de Actualización Fiscal No. 63.

- rotación de la cartera
- distribución geográfica de los compradores
- importe de devoluciones, rebajas y descuentos
- importe de las ventas
- número de facturas
- venta a subsidiarias, accionistas, etc.
- seriedad en las entregas
- ventas crecientes
- competitividad de su producto

#### **Del Solicitante**

- prestigio en el medio que se desenvuelve
- experiencia en el ramo
- solvencia y moralidad
- dinamismo de la administración
- solidez de las relaciones laborales
- política sana de capitalización
- actualización de activos fijos
- política de protección contra riesgos
- políticas de compra
- políticas de pagos a proveedores

#### **2.3 Contrato Normativo**

La aprobación de la línea de factoraje y sus condiciones, son inmediatamente informadas al prospecto, una vez aceptadas por éste. se procede a elaborar y firmar, lo que en el medio se conoce como

contrato normativo (ver Anexo A).

Este contrato también llamado preliminar o de promesa de cesión, es el instrumento jurídico, que en el transcurso generalmente de un año, regula las relaciones del prospecto, en esta etapa llamado cedente y el factor. En él, se establecerán las bases de operación, obligando a las partes a celebrar una serie numerosa e indefinida de contratos llamados definitivos y que no son otros que los contratos de cesión.

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

#### 2.4 Contrato de Cesión

La operación de factoraje consiste en listar las cuentas por cobrar, papelería proporcionada por el factor, que no es otra que el contrato de cesión (ver Anexo A), en el cual describe las cuentas por cobrar que desee entregar al factor.

Al contrato de cesión se anexará toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, esto es facturas, contra-recibos, notas de remisión de

embarque, etc. de compradores previamente acordados.

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

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

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

a) entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarecibo, o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

b) comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex o telefacsimil, contrasellados o cualquier otro medio donde se tenga eviencia de su recepción por parte del deudor.

c) notificación realizada por federatorio público.

## CAPITULO 3 MODALIDADES DEL FACTORAJE

### 3.1 Con Recurso

Existen esencialmente dos formas de operación con recurso:

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

b) compra con anticipos a cuenta del pago acordado. el factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago acordado, mismo que completa en la fecha en que las cuentas por cobrar son líquidas por los deudores (compradores).

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

### **3.1.1 Con Recurso con Cobranza con Plazo Adicional al Comprador**

En este tipo de sistema es susceptible de operarse si se dan las siguientes condiciones:

- La cedente cuenta entre su cartera de clientes a empresas distribuidoras de sus productos, mismas que los distribuyen a su vez a los consumidores finales.

- Las mencionadas empresa distribuidoras debido al ciclo comercial del mercado requieren de mayor plazo de crédito por parte del productor para poder hacer frente a la demanda de mayor plazo de parte de sus clientes y tener los suficientes recursos para seguir operando durante el periodo anterior a la recuperación de sus ventas.

- Mediante un mecanismo de factoraje las empresas distribuidoras puedan tener acceso a un plazo adicional de crédito que les permita, operar en condiciones normales y la cedente cobraría anticipadamente las cuentas por cobrar generadas por estas.

- La cedente y la empresa de factoraje contrata un sistema de factoring con Recurso con Cobranza, mediante el cual la primera cedería los derechos de la cartera proveniente de sus principales

distribuidores.

El costo financiero correspondiente al plazo adicional otorgado al distribuidor esta documentado con un pagaré que firmaría cada uno de los distribuidores y contemplará un costo financiero igual al anterior que será absorbido por estos últimos de la fecha de emisión del pagaré a su vencimiento.

El importe del plazo adicional que se otorgara a cada distribuidor no deberá ser mayor a 60 días y liquidado a su vencimiento.

#### **MECANICA OPERATIVA**

a) Las partes involucradas negocian las condiciones de financiamiento para poder implementar el servicio de factoring con recurso con plazo adicional y de esta manera la cedente entrega la mercancía a su distribuidor.

b) Los distribuidores de la cedente emitirán un pagaré con vencimiento igual al plazo normal concedido por su proveedor, o por un plazo mayor adicional previamente acordado por las tres partes con el respectivo cargo de interés.

c) El cedente endosa en propiedad los documentos y los cederá anticipadamente al factor a la fecha de emisión del documento.

d) El factor pagará el 100% del documento, menos la tasa acordada entre la fecha de presentación del pagaré y la de su suscripción.

e) La empresa de factoraje a partir de la fecha de emisión del documento cobrará por sus servicios a fin de cada mes a los distribuidores.

f) Al vencimiento del pagaré, la empresa de factoraje se presentará a cobrar el documento al distribuidor.

g) El distribuidor liquida el 100% del documento al vencimiento del pagaré.

h) El distribuidor no puede pagar el importe o su servicio, a la empresa de factoraje.

i) La empresa de factoraje exige el pago vía judicial al distribuidor.

j) El comprador de la cedente no cubre por vía judicial el importe adeudado a la empresa de factoraje.

k) El factor ejerce el recurso contra la cedente para salvar su adeudo.

### 3.2 Factoraje sin Recurso

La modalidad del factoraje sin recurso estriba esencialmente en que el factor asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas.

El plazo de pago de asunción del riesgo depende del tipo o submodalidad del factoraje, mismos que pueden ser:

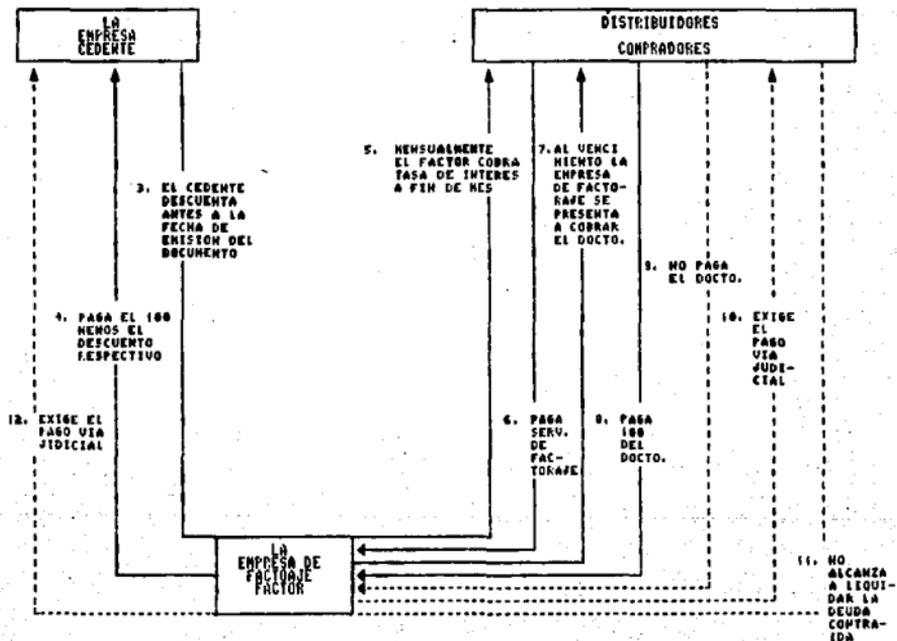
a) con pago al vencimiento. en esta operación el factor asume el riesgo completo de incobrabilidad, pero el pago de la cuenta por cobrar se hace un plazo previamente acordado, generalmente el mismo que conjuntamente asignaron el factor y el cedente, al comprador. Es decir que el pago se efectúa independientemente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

b) con pago anticipado. esta modalidad implica para el factor la obligación de anticipar una parte del pago y la de liquidar la diferencia en la fecha de vencimiento previamente acordada, aun cuando la cuenta por cobrar no haya sido pagada.

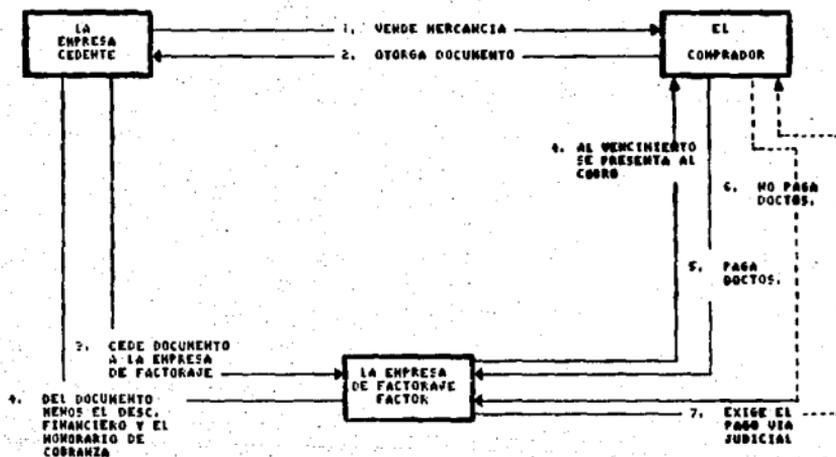
En ambas modalidades, el factor inicia la operación como si se tratase de factoraje con recurso y, a medida que va conociendo al comprador, va asumiendo el riesgo de impagado.

Tanto en el factoraje con recurso como sin recurso, es práctica de los factores en México, notificar al comprador que las

## MECANICA OPERATIVA DE FACTORAJE CON RECURSO CON PLAZO ADICIONAL AL COMPRADOR



## MECANICA DE OPERACION DE FACTORAJE SIN RECURSO



cuentas por cobrar a su cargo deberán ser pagadas al factor, en virtud de ser este legítimo propietario de las mismas.

### **3.3 A Proveedores**

Existe otra modalidad que se ha dado por llamar factoraje de proveedores y que consiste en adquirir, de los proveedores de grandes cadenas comerciales, principalmente, los títulos de crédito que emiten estas. Los adquiere el factor sin recurso, generalmente, y paga anticipadamente el importe total del documento menos una diferencia por la compra.

Al momento de cobro de la cuenta o en la fecha previamente acordada, se entrega el diferencial entre el precio de compra o el anticipo acordado. En ese momento la operación se repite, ya que la operación es revolvente y su límite es la línea previamente fijada al cedente o al comprador, según se trata de factoraje con recurso o sin recurso.

#### **3.3.1 Factoraje a Proveedores con Prepago**

Cuando el factor adquiere los documentos aplicando una tasa de descuento (establecida por la empresa compradora) por los días que se otorgará el financiamiento, al plazo establecido prepaga estos documentos beneficiándose del pronto pago de su proveedor:

Producto diseñado para empresas con excedente de tesorería y con muchos proveedores, por lo que el beneficio que transmite el factor por el pronto pago de sus proveedores a la empresa compradora, menos los costos administrativos es mayor a que la empresa compradora pagase directamente a sus proveedores.

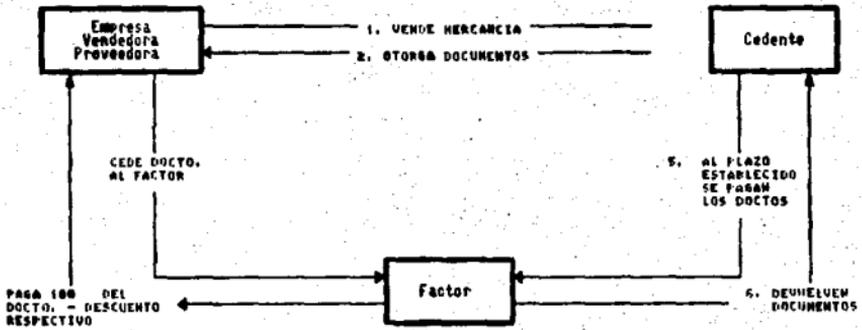
### **3.3.2 Factoraje a Proveedores con Tasa de Descuento**

Se realiza pagando al proveedor el importe de la suerte principal menos una tasa de descuento establecida previamente por la empresa de factoraje, por los días que se otorgara el financiamiento. Al plazo especificado por el comprador (30, 60 ó 90 días), el cual el factor presentará al cobro el 100% de doctos al comprador.

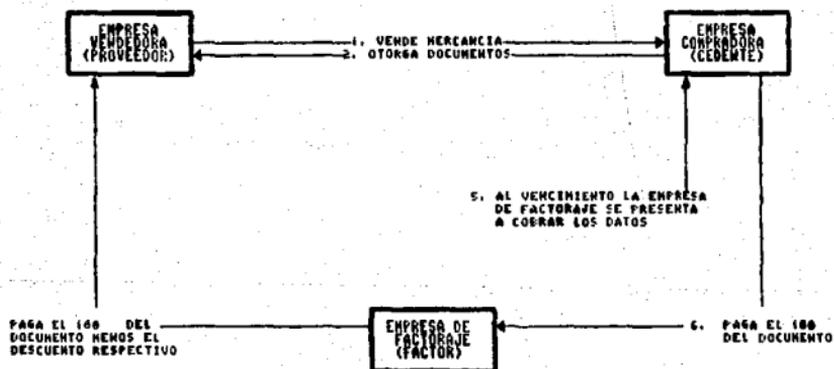
### **3.3.3 Factoraje a Proveedores sin Tasa de Descuento**

Esta operación se realiza pagando al proveedor el 100% del documento y al comprador (cliente) de acuerdo con el plazo establecido (30, 60 ó 90 días) se cobrará el documento emitido por el mismo, de la fecha de expedición del documento al vencimiento del mismo, se cobra al comprador (cedente) una tasa de interés mensual vencido.

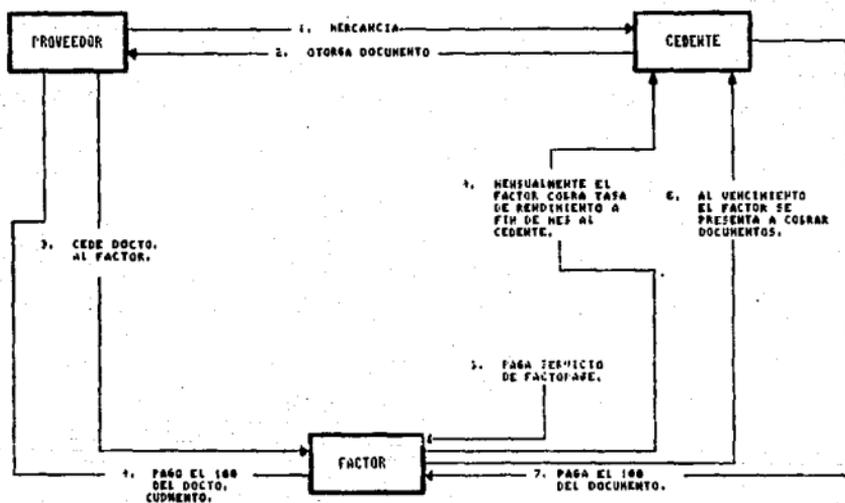
## FACTORAJE A PROVEEDORES CON PREPAGO



## FACTOREAJE A PROVEEDORES CON TASA DE DESCUENTO



## FACTORAJE A PROVEEDORES SIN TASA DE DESCUENTO



### 3.4 Factoraje Internacional

Los riesgos que asumen las empresas al vender al extranjero son múltiples y de variada naturaleza, sobre todo ahora con la eventual entrada de nuestro país y su participación en mercados abiertos mediante tratados de libre comercio con otros países, sea al norte con E.U.A. y Canadá o al sur con Venezuela y Colombia, donde se vuelve trascendental que el productor mexicano que posee la tecnología necesaria que le dan un alto nivel competitivo conozca a fondo -dentro de su propio país- aquellas fórmulas financieras que más adelante habrá de utilizar en sus operaciones internacionales.

Para hacer frente a las oportunidades de entrar en el mercado internacional las compañías deben contar y utilizar el mismo tipo de instrumentos financieros y de apoyo que se acostumbra en los medios del comercio exterior, que les permitan hacer más eficientes sus operaciones en los complejos mercados internacionales, donde las jugadas seguramente serán de mayor calibre. Es aquí donde el Factoraje Internacional o de exportación al lado de otras modalidades más complejas contribuye a consolidar operaciones con cierta rapidez en aquellas etapas del negocio que requieren mayor flexibilidad.

La historia muestra que el factoraje internacional nace por la necesidad de las empresas exportadoras de contar con alguien que

este pendiente del movimiento de sus mercancías en sitios lejanos donde existe un contexto fiscal y mercantil distinto según el caso. Además de vigilar la solvencia de los compradores en el extranjero, al tiempo de encargarse de los aspectos relacionados con la cobranza, sin olvidar que las empresas de factoraje internacional proporcionan la liquidez necesaria en los casos que procede este mecanismo crediticio de tal forma que las empresas puedan proseguir con sus planes de desarrollo de mercados y acceder a otras fórmulas financieras complementarias.

De manera esquemática notemos la intervención del factoraje en el procedimiento de exportación.

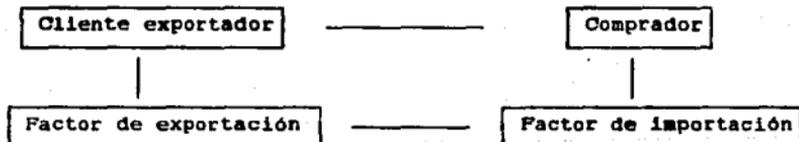
### FASES DE UNA EXPORTACION

	<b>Estrategia</b>	<b>Investigación del mercado exterior</b>	
	<b>Comercial</b>	<b>Prospección, negociación, red.</b>	
	<b>Administrativa</b>	<b>Oferta, presupuesto, pedido trámites, aduanas.</b>	
<b>Exportación</b>			<b>Inter- vención</b>
<b>Desarrollo operativo</b>	<b>Técnica</b>	<b>Adaptación, embalaje, seguimiento exterior.</b>	<b>Servi- cios de Facto- ring</b>
	<b>Financiera</b>	<b>Gestión del riesgo, seguro financiación exterior</b>	
	<b>Contable</b>	<b>Control de rentabilidad: facturación; pago o resultados.</b>	
	<b>Contractual</b>	<b>Contrato de exportación.</b>	
	<b>Jurídica</b>	<b>Litigios.</b>	

Las empresas de factoraje extienden facilidades a los negocios internacionales por medio de un paquete que consiste en:

- investigación de clientes
- cobertura de crédito
- manejo de cobranza
- financiamiento

La forma más común de ofrecer sus servicios es a través de una empresa de factoraje que subcontrata esos servicios con alguna de las múltiples empresas similares que operan en el extranjero. Usualmente el manejo de este tipo de actividades a nivel internacional comprende los siguientes elementos:<sup>10</sup>



Los tipos de empresa de esta naturaleza que operan en diversas partes del mundo están clasificados informalmente de la siguiente manera:

<sup>10</sup>A menos que se contraten solamente los servicios de pura gestión de cobros al vencimiento, al no ser necesaria la financiación, puede optarse por parte del cliente exportador, a realizar un contrato de factoraje directo de importación. Donde podrían cerrar el contrato un exportador mexicano y un factor europeo por ejemplo.

- Empresas de Factoraje Internacional, con subsidiarias en otras naciones.

- Red de sucursales, donde existe una compañía operativa central con sucursales en otros países.

- Independiente y exclusiva, consiste en una agrupación de empresas independientes con una relación estrecha y significativa entre sus miembros. Están manejadas por una oficina central y sujetas a una reglamentación. En estos casos solo se admite un socio por cada país.

- Independiente, tiene las mismas características que la anterior pero no es exclusiva.

Volviendo nuevamente a las características del factoraje internacional, el factor exportador contrata con el factor importador los siguientes servicios:

- cobro de las facturas de los clientes.
- la transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

La mecánica operativa tanto para la operación de exportación y de importación suele ser la misma:

El cliente exportador presenta al factor la información previa a la firma del contrato de factoraje, que tratará de las operaciones de exportación y que recoge sustancialmente dos áreas.

- informe del cliente exportador sobre su contabilidad de ventas.

- relación de compradores extranjeros actuales o potenciales.<sup>11</sup>

El cliente exportador, presenta al factor exportador, también documentación que puede incluir no solo factura, sino también seguro sobre mercancía, contrato de compra venta y pedimentos, una vez recibida la documentación antes mencionada, el factor exportador solicita al factor importador la investigación del deudor y la autorización de la cobretura de crédito hasta por el monto solicitado.

Una vez establecidas las condiciones generales y las especiales, y acordado el porcentaje de comisiones a percibir por el factoraje se esta en posibilidad de firmar un contrato para la administración de la cobranza internacional. El factor exportador puede anticipar entre el 60% y 75% del valor de la factura, asimismo el exportador podrá enviar su mercancía y seguir el procedimiento de cobranza.

El cliente exportador envía sus mercancías al país de destino, con la factura original que ampara ese destino. En ella se estampa una leyenda que notifica al deudor importador sobre la cesión de los derechos de la factura. El exportador envía al factor importador para su cobro. Con esos elementos, el factor importador

---

<sup>11</sup>Bescos, Modesto. Factoring y Franchising, nuevas técnicas de los mercados exteriores. p. 40.

se presenta al cobro de la factura y realiza gestiones necesarias para poder hacer efectiva la cobranza. Posteriormente se realiza la transferencia de fondos.

Una vez que el factor exportador logra efectuar la cobranza de los documentos restituye al cliente exportador el remanente convenido. En caso de que el cliente importador fallase en el pago, el factor importador tendrá que pagar el valor total de las facturas 90 días después de la fecha de vencimiento.

Por último consideremos las ventajas ofrecidas por este tipo de mecanismo que pueden traducirse de la siguiente manera:

- El factor exportador se dedica a investigar la solvencia de los deudores, quienes son estudiados por analistas profesionales, conocedores de su mercado local.

- El tiempo y el dinero invertido en el proceso de cobranza puede ser utilizado en otras actividades productivas.

- Las empresas pueden exportar en cuenta abierta, ya que tienen la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.

- Las empresas obtienen ahorros en los gastos de comunicación. Las cuentas por este concepto suelen ser muy elevadas.

- La empresa recupera el 100% del valor de su factura en caso de la insolvencia del deudor.

- Mejora el flujo de efectivo de la empresa.

- Recibe apoyo de asesores legales que le ayudan a resolver las posibles disputas comerciales que en ocasiones suelen darse.

- Favorece a pequeñas y medianas empresas exportadoras a mitigar el riesgo que representa el desconocimiento de mercados foráneos.

Por lo que toca al factor importador los beneficios son los siguientes:

- Facilita operar en cuenta abierta.

De esta manera se pueden eliminar las cartas de crédito.

- Mejora las condiciones de pago.

- La empresa obtiene información oportuna de sus operaciones, cualquiera de sus transacciones son debidamente vigiladas y cuidadas.

- Obtiene el apoyo de asesores especializados que le darán oportunos consejos para mejorar las condiciones de crédito.

- Obtiene seguridad en la operación.

## **CAPITULO 4 ASPECTO CONTABLE**

### **4.1 Mecánica de Registro**

La transmisión de la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesión al factor, implica la eliminación contable de una gran parte, o de todas las cuentas y documentos por cobrar de la cedente para sustituirla por una sola, que en este caso será la empresa de factoraje, y el factor registrará por su parte las cuentas y documentos por cobrar a fin de tener control sobre los mismos.

Es conveniente que en la contabilidad de la compañía cedente y la empresa factor utilicen cuentas de orden para controlar las cuentas por cobrar cedidas para su cobro para la primera, y las facturas recibidas en cesión para su cobro en el caso de la empresa factor.

La empresa factor realizará conciliaciones periódicas entre los saldos en cuentas de orden y los anticipos efectuados a la compañía cedente, tanto a valor nominal como financiero.

Para ilustrarlo usaremos un ejemplo:

La Compañía Remant, S.A. DE C.V. tiene en su cartera de cuentas por cobrar \$ 385.000.00 integradas de la siguiente manera:

Cliente	Importe
Exclusivas Anamar S.A. C.V.	110.000
Joces. S.A C.V.	77.000
Moroleón. S.A DE C.V.	55.000
Diseños Bertrand. S.A. DE C.V.	77.000
Diseños Bertrand Rosell,S.A. DE C.V.	66.000
Diseños Kattyna. S.A. DE C.V.	60.000
<b>TOTAL</b>	<b>385.000</b>

Lo anterior es sometido a consideración de la compañía "Factor, S.A. DE C.V., la cual acepta la totalidad de las cuentas por cobrar excepto la del cliente Moroleón, S.A DE C.V., debido a que lo considera insolvente. se formaliza la operación mediante un contrato de promesa de factoraje en la que la compañía factor da un anticipo del 80% a la compañía cedente, por el cual le firma un pagaré a 60 días a una tasa del 25%.

Monto de cuentas por cobrar operadas	330.000
Porcentaje de financiamiento	80%
Tasa de descuento anticipado)	25%
Plazo	60 días
Comisión	1%

## Determinación:

Cuentas por cobrar operadas	330,000
- Garantía (valor no financiado)	66,000
Valor de financiamiento o anticipo	264,000
Descuento(25%/360 X 60)	11,000
Comisión(1% de 264.000)	2,640
IVA	264
Importe que recibe la cedente	250,096

## Registro contable

En los libros de la cedente:

-1-	DEBE	HABER
Bancos	250,096	
Gastos anticipados	11,000	
intereses ganados por anticipado		
Gastos financieros	2,640	
comisión por cobranza		
Iva acreditable	264	

Cuentas por cobrar	330,000	
cía. Factor S.A. DE C.V.		
Anticipos en factor.		264,000
cía. Factor S.A. C.V.		
Clientes		330,000

En cuentas de orden:

Cuentas por cobrar cedidas		
para su cobro	330,000	
Cuentas por cobrar cedidas		
para su cobro contra		330,000

En los libros de la cía Factor:

	DEBE	HABER
-1-		
Anticipos de clientes por	264,000	
contratos promesa de facto-		
raje Factor S.A. DE C.V.		
Intereses por devengar		
en operaciones de facto-		
raje		11,000
Comisiones por servicio		

de cobranza	2,640
IVA por pagar	264
Bancos	250.096

Cuentas de orden

Contrato de promesa de factoraje. Remant S.A. DE C.V. 264,000

Acreeedores por promesa de factoraje

Remant S.A. DE C.V. 264,000

Al termino de los 60 días

Se formaliza la operación con un contrato de cesión a 30 días

Cesión "X"

Valor financiado 264,000

(-) Anticipos 264,000

Descuento

(25% / 360 X 30) (1) 5,500 nota de cargo

(1) Por este importe la compañía Factor extiende nota de cargo a la cedente (asiento 2)

## Registro Contable

En los libros de la cedente

-1-	DEBE	HABER
Gastos financieros	11,000	
intereses en operaciones de factoraje		
Gastos anticipados		11,000
intereses pagados por adelantado		

"Por los intereses devengados en contrato de promesa de cesión"

-2-

Gastos anticipados	5,500	
intereses pagados por ade- lantado		
Acreedores diversos		
Factor S.A. DE C.V.		5,500

En los libros de la compañía Factor

-1-	DEBE	HABER
Deudores por intereses	5,500	
Cartera de factoraje	330,000	
Anticipo de clientes por contrato promesa de factoraje		264,000
Depósito en garantía		66,000
Intereses por devengar en operaciones de fac- toraje		5,500

"Por la formalización del contrato de cesión"

En cuentas de orden

Acreeedores por promesa de factoraje Remant S.A DE C.V.	264,000	
Contrato por promesa de factoraje Remant S.A. DE C.V.		264,000

En cuentas de orden

(\*1)Apertura de contratos de  
derechos de crédito Remant

S.A. DE C.V.	330,000	
Acreedores por con- tratos de derechos de crédito Remant S.A. DE C.V.		330,000

"Por la formalización del contrato de cesión"

Intereses por devengar en operaciones de factoraje	11,000	
Intereses por operaciones de factoraje		11,000

"Por los intereses devengados en contrato promesa de  
cesión"

A los 15 días la compañía Factor logra efectuar el cobro de la totalidad de la cartera por lo que le entrega el remanente (garantía) a la compañía cedente.

Cesión "X"

Garantía o valor no financiado	66,000
(-) Nota de cargo	5,500
Importe neto que recibe el cliente	60,500

## Registro contable

En los libros de la cedente

(Remant S.A. DE C.V.)

-1-	DEBE	HABER
Bancos	60,500	
Acreeedores diversos		
Factor S.A. DE C.V.	5,500	
Anticipos en factoraje		
Factor S.A. DE C.V.	264,000	
Cuentas por pagar		
Factor S.A. DE C.V.		330,000
 "Por el pago de la garantía"		
 En cuentas de orden		
 Cuentas por cobrar cedidas		
para su cobro contra	330,000	
Cuentas por cobrar		
cedidas para su co-		
bro		330,000

En los libros de la compañía Factor S.A. DE C.V.

-1-	DEBE	HABER
Bancos	330,000	
Cartera de factoraje		330,000

"Por el cobro de la totalidad de la cartera"

-2-		
Depósito de garantía	66,000	
Deudores por intereses		
Remant S.A. DE C.V.		5,500
Bancos		60,500

"Por el pago de la garantía"

En cuentas de orden

Acreeedores por contrato de derecho de crédito	330,000	
(*1)Apertura de contratos de derecho de crédito		
Remant S.A. DE C.V.		330,000

"Cancelación de las cuentas, al efectuarse el cobro efectivo de los documentos"

(\*) En esta cuenta de naturaleza deudora se registrará el importe de los contratos de apertura de crédito que celebre la empresa de factoraje, debiendo acreditarse por las disposiciones efectuadas al amparo de estos contratos, de tal manera que su saldo represente las sumas por disponer en favor de los acreditados.

## **CAPITULO 5 IMPLICACIONES FISCALES**

En 1991, por vez primera se establecieron de manera concreta dispositivos especiales evidentemente dirigidos a la regulación fiscal del factoraje financiero de los cuales podemos destacar:

### **5.1 Código Fiscal de la Federación**

Art. 14 fr. VIII

Concepto de enajenación de derechos de créditos.

Se entiende por enajenación de bienes la transmisión de derechos de crédito relacionados da la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos a través de un contrato de factoraje financiero en el momento de la celebración de dicho contrato, excepto cuando se transmita a través de factoraje con mandato de cobranza o con cobranza delegada así como en el caso de transmisión de derechos de crédito a cargo de personas físicas, en los que se considerará que existe enajenación hasta el momento en que se cobre los créditos correspondientes.

Art. 32-C

Notificación obligatoria para las empresas de factoraje financiero.

Las empresas de factoraje financiero estarán obligadas, en

todos los casos, a notificar al deudor la cesión de derechos de crédito operado en virtud de un contrato de factoraje financiero, excepto en el caso de factoraje con mandato de cobranza o factoraje con cobranza delegada.

Estarán obligados a recibir la notificación a que se refiere el párrafo anterior los deudores de los derechos cedidos a empresas de factoraje financiero.

La notificación a que se refiere este artículo se realizará por cualquiera de los medios previstos por el artículo 45 - k de la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito dentro de un plazo que no excederá de diez días a partir de la fecha en que operó la cesión correspondiente.

Art. 84-E

Sanciones por no realizar notificación.

Se considerará infracción en la que pueden incurrir las empresas en relación a las obligaciones a que se refiere el primero y segundo párrafos del artículo 32-c de este código, el no efectuar la notificación de la cesión de créditos operada en virtud de un contrato de factoraje financiero, o el negarse a recibir dicha notificación.

**Art. 84-F****Monto de la sanción**

A quien cometa la infracción a que se refiere el artículo 84-E, se le impondrá una multa equivalente al 2% del valor del crédito cedido.

**Análisis****Art. 14**

El artículo 14 del CFF a partir de 1992 contiene una fracción (VIII) donde se establece que para efectos fiscales se entiende por enajenación de bienes la transmisión de derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos a través de un contrato de factoraje financiero.

La transmisión de derechos de crédito se realiza en el momento de la celebración del contrato de factoraje financiero, por lo que es importante identificar el momento de dicha celebración; sin embargo dicho artículo establece excepciones cuando se trata de:

a) contratos de factoraje con mandato de cobranza o con cobranza delegada.

b) derechos de crédito que están a cargo de personas físicas.

En tal caso la transmisión para efectos fiscales ocurre en el momento en que se efectúa el cobro de los créditos.

Por otro lado, si hay enajenación el adquirente se considerará propietario de los bienes para efectos fiscales.

Aunque la administración de la cobranza corresponde originalmente a la empresa de factoraje financiero de acuerdo con lo que dispone el artículo 45-B, la regla décimo tercera de las ROEF permite que las empresas de factoraje deleguen a los propios clientes la administración de la cobranza, por lo que para el deudor de los derechos de crédito negociados prácticamente no existe diferencia, puesto que el mismo proveedor de los bienes o servicios continúa gestionando la cobranza. En este caso como ya se señaló no existe enajenación para fines fiscales, aunque jurídicamente sí existe la transmisión de derechos de crédito en el contrato de factoraje financiero, pues finalmente este sí se celebró.

Al parecer la fracción VIII del artículo comentado señala una diferencia cuando dice que no se considerará celebrado el contrato de factoraje cuando la transmisión de derechos se haga vía factoraje con mandato de cobranza o con cobranza delegada, sin embargo el análisis hecho por Jorge Santamaría señala: "La diferencia que parece apuntar el legislador [. . .] no existe prácticamente, pues la denominación siempre corresponde al caso en que el cliente enajenante de los derechos de crédito, efectúa la

cobranza por cuenta de la empresa de factoraje financiero":

Este mismo artículo señala también que no se considerará para fines fiscales la enajenación de bienes cuando los derechos de crédito son a cargo de personas físicas. Lo cual tiene como consecuencia que para efectos fiscales, no hay enajenación de los derechos de crédito y para la empresa de factoraje financiero, no hay adquisición para efectos fiscales.

Art. 32-C

El antecedente del establecimiento de esta obligación está estrechamente ligado con el impuesto al activo, pues mediante esta formalidad se delimitarán los momentos a partir de los cuales una empresa deudora de los derechos de crédito negociados, debe considerar deducibles una deuda, que por efecto de la transmisión de propiedad de derechos de crédito que ocurre al celebrarse el contrato de factoraje financiero, pasa a ser el titular una empresa del sector financiero.<sup>2</sup>

Razonemos esto con un ejemplo:

a) Si consideramos que en un contrato de factoraje financiero intervienen:

---

<sup>1</sup>Santamaría García, Jorge. Factoraje Financiero. Prontuario de Actualización Fiscal No. 57, 16 de febrero de 1992. p.71.

<sup>2</sup>Ibidem.

- P: proveedor
- C: el cliente de dicho proveedor
- F: la empresa de factoraje financiero

b) Cuando C le debe a P, la deuda puede deducirla de la base del impuesto al activo, pero

c) Cuando P le transmite a F la propiedad de los derechos de crédito a cargo de C, entonces este último tiene una deuda con F, que es una empresa del sistema financiero, por ellos esa deuda no es deducible de la base del impuesto al activo.

d) Sin embargo si C no tiene conocimiento de la transmisión de propiedad de los derechos de crédito que ocurrió, ocurre una distorsión de la siguiente manera:

- P; No acumula la cuenta por cobrar a cargo de C porque el derecho de crédito ya lo enajenó a favor de F;
- F; No es contribuyente del impuesto al activo; y
- C; Al no tener conocimiento del cambio de acreedor sigue deduciendo la deuda aparentemente a favor de P, en la base del impuesto al activo.

En cifras resultaría de la siguiente forma:

	P	C	F	Efecto Neto Físico
Impuesto causado antes de la celebración del contrato de factoraje.	2%	(2%)	0%	0%
Impuesto causado si no se notificó a C la transmisión de propiedad de los derechos de crédito.	0%	(2%)	(0%)	(2%)
Impuesto causado si la notificación de la transmisión de propiedad se realiza y se aprecia por C.	0%	0%	0%	0%

La notificación resulta ser una condición sumamente importante, en la causación del impuesto al activo, de ahí que el artículo 32-C del CFF establezca una obligación a cargo de las empresas de factoraje financiero para que en todos los casos notifiquen "al deudor la cesión de derechos de crédito operados en virtud de un contrato de factoraje financiero considerando que cuando se trate de factoraje con cobranza delegada, no hay obligación de realizar la notificación.

Para el deudor de los derechos de crédito negociados, la obligación de recibir la notificación es en todos los casos.

cualquiera que sea la naturaleza o personalidad de dicho deudor; el incumplimiento de esta obligación tiene por consecuencia una infracción de carácter fiscal, más sin embargo, no siempre tiene efecto fiscal la notificación si el deudor no es contribuyente del impuesto al activo.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito señala en su artículo 45-K, que la transmisión de derechos de crédito podrá ser notificada al deudor por la empresa de factoraje financiero a través de:

a) entrega de documento o documentos comprobatorios de los derechos de crédito en los que conste el sello de la leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

b) comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex o telefacsimil, contrasellados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia por parte del deudor, y

c) notificación realizada por federatorio público.

Dicha notificación debe ser realizada en el domicilio de los deudores, pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados, teniéndose por

domicilio de los deudores, para estos efectos el que se señale en los documentos en que consten los derechos de crédito.

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

El artículo 32-C CFF establece un plazo que no exceda de 10 días para hacer la notificación, esto a partir de la fecha en que se operó la cesión de crédito.

#### Art. 84-I y 84-F

Dentro del capítulo de infracciones y sus correlativas multas se considerará infracción en la que pueden incurrir las empresas en relación con las obligaciones; una: la de no notificar la cesión de créditos provenientes de la celebración de un contrato de factoraje financiero, y otra, la de negarse a recibir la notificación; a estas infracciones corresponden multas que se calculan de conformidad con el artículo 84-F del CFF, con el equivalente al 2% del valor del crédito cedido.

Al comentar al respecto Jorge Santamaría dice: "es evidente que la disposición tiene como tácita referencia, la tasa de impuesto al activo que dejará de pagarse por virtud de la ausencia de notificación, pues el deudor al no apreciar la notificación, continuará deduciendo la base de dicho impuesto.

Finalmente, las obligaciones fiscales de notificar y aceptar la notificación, son aplicables también en el refactoraje con empresas residentes en México, pero en este caso la regulación fiscal, aunque efectiva, es inútil al fisco, puesto que las partes, en esa figura, son no contribuyentes del impuesto al activo".<sup>3</sup>

## 5.2 Impuesto Sobre la Renta

### Art. 7-A

#### Definición de interés.

En las operaciones de factoraje financiero se considerará interés la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por empresas de factoraje financiero.

### Art. 7-B fr. IV

Créditos que juegan para componente inflacionario.

[ . . . ] También se considerará interés la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por empresas de factoraje financiero.

---

<sup>3</sup>Santamaría García, Jorge. Factoraje Financiero. Prontuario de Actualización Fiscal. V.4 No. 57.

## Análisis

### Art. 7-A

El artículo considera interés la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por empresas de factoraje financiero.

La ganancia en una operación de factoraje financiero se identifica básicamente por el concepto descuento, es decir cuando la empresa de factoraje financiero, adquiere los derechos de crédito propiedad de su cliente; por un precio debajo de la denominación del papel adquirido.

Si ganancia es la que deriva de los derechos de crédito adquiridos en el contrato de factoraje financiero, es sumamente importante identificar el momento en que esos derechos de crédito son adquiridos, lo cual puede determinarse al considerar lo ya comentado en el artículo 14 del CFF donde se establece que la transmisión de la propiedad ocurre al celebrarse el contrato de factoraje financiero salvo cuando se trate de factoraje con cobranza delegada y cuando el deudor sea persona física. pues en estos casos la enajenación se da hasta el momento en que se cobren los créditos cedidos.

De acuerdo al artículo 7-A al interés acumulable se le llama ganancia, en el caso de una empresa de factoraje financiero esta

estará representando sus ingresos acumulables, puesto que deriva de las operaciones comunes de las empresas de factoraje financiero.

El artículo señala que cuando se trata de ganancias derivadas de un contrato de factoraje financiero son identificables dos momentos distintos de acumulación de dicha ganancia.

1) en los casos en que el factoraje financiero se celebre con cobranza delegada o mandato de cobranza, o en el caso de que el deudor sea persona física, la ganancia se devengara como interés acumulable hasta el momento que se cobre el derecho de crédito transmitido.

2) en los demás casos de ganancia, se acumulará esta en la medida que se vaya devengando, en el periodo entre la fecha de adquisición del derecho de crédito y su cobro.

Por otro lado, si la empresa de factoraje financiero otorga un anticipo, no se genera una ganancia, sino un interés propiamente dicho.

#### Art. 7-B

El artículo determina la mecánica general de la deducción y acumulación de intereses, los cuales se operan después de los componentes inflacionarios de los créditos y de las deudas.

Particularmente el cálculo de los componentes inflacionarios requiere de la identificación de los créditos y de las deudas.

Tratándose de factoraje financiero, también se considerarán incluidos dentro de los créditos los que adquieran las empresas de factoraje financiero. Por esta razón el crédito que se adquiera por las empresas de factoraje financiero iniciará su promediación en el saldo final del mes en que se adquiera fiscalmente, es decir, con las ya comentadas reglas y excepciones, a que se refiere el art. 14 del OFF.

Asimismo, el enajenante dejará de considerarlo en su promedio de saldos de créditos para el componente inflacionario en el mes en que se de la enajenación para fines fiscales, aunque, sin embargo, no considerará que es una deuda con el sector financiero, puesto que el factoraje no genera deuda, sino disminución del activo del que transmite el bien.

### 5.3 Impuesto al Activo

#### Art. 5

Solo las deudas no negociables pueden deducirse de la base del impuesto al activo.

Los contribuyentes podrán deducir del valor del activo en el ejercicio, las deudas contratadas con empresas residentes en el país o con establecimientos permanentes ubicados en México de residentes en el extranjero, siempre que se trate de deudas no negociables. También, podrán deducirse las deudas negociables en tanto no se le notifique al contribuyente la cesión del crédito correspondiente a dichas deudas a favor de una empresa de factoraje financiero, y aun cuando no habiéndosele notificado la cesión al pago de la deuda se efectue a dicha empresa o a cualquier otra persona no contribuyente de este impuesto.

No son deducibles las deudas contratadas con el sistema financiero o con su intermediación (el art. 7-B LISR incluye como parte del sistema financiero a las empresas de factoraje financiero).

#### Análisis

#### Art. 5

Este artículo establece a partir de 1992, que los contribuyentes podrán deducir el valor del activo en el ejercicio las deudas contratadas con empresas residentes en el país o con establecimientos permanentes ubicados en México de residentes en el extranjero, siempre que se trate de deudas no negociables. También, podrán deducirse las deudas negociables siempre y cuando

no se le notifique al contribuyente la cesión del crédito correspondiente a dichas deudas a favor de una empresa de factoraje financiero, y aun cuando no habiéndosele notificado la cesión el pago de la deuda se efectue a dicha empresa o a cualquier otra persona, no contribuyente de este impuesto.

De acuerdo a lo anterior se concluye:

a) solamente se considerarán deudas deducibles aquellas que no sean negociables, independientemente de que estas se hayan contratado con empresas residentes en México o con establecimientos permanentes de residentes en el extranjero que estén ubicados en el país.

b) también podrán deducirse las deudas negociables en tanto no le notifiquen al contribuyente que se ha cedido el crédito a una empresa de factoraje financiero y aun cuando no haya dicha notificación, el pago de la deuda se efectue a dicha empresa de factoraje o a cualquier otra persona no contribuyente del impuesto al activo.

Veamos ahora como se mueve el valor promedio de las deudas deducibles según el caso:

1. El acreedor no negocia la deuda de tal forma que el deudor deduce la deuda para efecto del impuesto al activo.

MES	SALDO AL INICIO DEL MES	SALDO AL FINAL DEL MES	SUMA	PROMEDIO
ENERO	250.00	120.00	370.00	185.00
FEBRERO	120.00	350.00	470.00	235.00
MARZO	350.00	100.00	450.00	225.00
ABRIL	100.00	0	100.00	50.00
MAYO	140.00	140.00	280.00	140.00
JUNIO	140.00	200.00	340.00	170.00
JULIO	200.00	50.00	250.00	125.00
AGOSTO	50.00	0	50.00	25.00
SEPTIEMBRE	180.00	220.00	400.00	200.00
OCTUBRE	220.00	320.00	540.00	270.00
NOVIEMBRE	320.00	230.00	550.00	275.00
DICIEMBRE	230.00	50.00	280.00	140.00

SUMA DE PROMEDIOS

2040.00

ENTRE NUMERO DE MESAS (12)

VALOR PROMEDIO DE DEUDAS DEDUCIBLES

170.00

2.- El acreedor negocia la deuda en febrero, mayo, septiembre y octubre.

MES	SALDO AL INICIO DEL MES	SALDO AL FINAL DEL MES	SUMA	PROMEDIO
ENERO	250.00	120.00	370.00	185.00
FEBRERO	120.00	0	120.00	60.00
MARZO	0	100.00	100.00	50.00
ABRIL	100.00	0	100.00	50.00
MAYO	140.00	0	140.00	70.00
JUNIO	0	200.00	200.00	100.00
JULIO	200.00	50.00	250.00	125.00
AGOSTO	50.00	0	50.00	25.00
SEPTIEMBRE	180.00	0	180.00	90.00
OCTUBRE	0	0	0.00	0.00
NOVIEMBRE	0	230.00	230.00	115.00
DICIEMBRE	230.00	280.00	510.00	255.00

SUMA DE PROMEDIOS

1010

ENTRE NUMERO DE MESES (12)

VALOR PROMEDIO DE DEUDAS DEDUCIBLES

85

3. El acreedor negocia la deuda pero:

**FEBRERO:** El deudor no recibió la notificación a tiempo, la recibió el mes siguiente.

**MAYO:** El deudor recibió la notificación a tiempo.

**SEPTIEMBRE:** El deudor no se encontraba y los empleados se negaron a recibir la notificación.

**NOVIEMBRE:** El deudor recibe la notificación pendiente de octubre.

MES	SALDO AL INICIO DEL MES	SALDO AL FINAL DEL MES	SUMA	PROMEDIO
ENERO	250.00	120.00	370.00	185.00
FEBRERO	120.00	350.00	470.00	235.00
MARZO	0	100.00	100.00	50.00
ABRIL	100.00	0	100.00	50.00
MAYO	140.00	0	140.00	70.00
JUNIO	0	200.00	200.00	100.00
JULIO	200.00	50.00	250.00	125.00
AGOSTO	50.00	0	50.00	25.00
SEPTIEMBRE	180.00	0	180.00	90.00
OCTUBRE	0	320.00	320.00	160.00
NOVIEMBRE	0	230.00	230.00	115.00
DICIEMBRE	230.00	50.00	280.00	140.00

SUMA DE PROMEDIOS

1345

ENTRE NUMERO DE MESES (12)

VALOR PROMEDIO DE DEUDAS DEDUCIBLES

112.08

Por otro lado las empresas de factoraje pueden convenir con sus clientes la entrega de anticipos a cuenta de futuros contratos.

En estos casos, el cliente quedará obligado a pagar una cantidad de dinero determinada o determinable que cubrira el valor de las cargas financieras y demás accesorios de los anticipos hasta en tanto se transmitan los derechos de crédito mediante la celebración del contrato de factoraje correspondiente, condición que deberá estar contenida en el contrato de promesa de factoraje financiero.

En este caso, y en atención a lo mencionado por los artículos 5 y 14 de la Ley del Impuesto al Activo y 7-B fr. III, de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, los anticipos que reciban los clientes de las empresas de factoraje financiero, derivados de un contrato de promesa de factoraje, no son deducibles para efecto de determinar la base del impuesto al activo, ya que tales deudas están contratadas con una empresa que integra el sistema financiero.\*

---

\*Pérez Espinoza, Arturo. Factoraje Financiero. Prontuario de Actualización Fiscal. V. 4 No. 57 p.77.

#### 5.4 Impuesto al Valor Agregado

##### Art. 15 fr. X

No se pagará impuesto por la presentación de los siguientes servicios:

Por los que deriven intereses que reciban o paguen las empresas de factoraje financiero, en operaciones de financiamiento para las que requieran de autorización y por concepto de descuento en documentos pendientes de cobro.

Por otro lado se establece que tratándose de créditos otorgados a personas físicas que no desarrollen actividades empresariales, o no presten servicios personales independientes, o no otorguen el uso o goce temporal de inmuebles, tal exención no será aplicable salvo en el caso de que el crédito sea para la adquisición de bienes de inversión en dichas actividades. Así, también se señala que tampoco será aplicable la exención cuando se trate de créditos otorgados a través de tarjetas de crédito.

**Análisis****Art. 15**

Se puede concluir que los intereses derivados de la celebración de contratos de factoraje financiero, así como en su caso, los que deriven de anticipos a cuenta de futuros contratos, están exentos de pago del IVA. Excepto como ya se señaló en los casos en que se trate de personas físicas que no desarrollen actividades empresariales, o no presten servicios personales independientes, o no otorguen el uso o goce temporal de inmuebles.

## CAPITULO 6 LA ADMINISTRACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR Y SU IMPORTANCIA EN OPERACIONES DE FACTORAJE FINANCIERO

### 6.1 Cuentas por Cobrar y Líquidez

Como factor importante en el desarrollo de una empresa siempre es bueno recordar que entre otras cosas el crédito permite aumentar las demandas de bienes y con ello agilizar su producción y circulación con el consiguiente aumento de lo redituable de la inversión, hace posible la expansión de la empresa al permitirle captar los recursos necesarios para hacer frente a sus necesidades de capital fijo y circulante cuando en la medida que lo requiera para incrementar su producción y lograr una mayor penetración en el mercado. El crédito permite vender mayores cantidades de mercancías a precios más altos y consecuentemente más redituables como, consecuencia del aumento de la demanda resultante.

Dado que el crédito constituye dentro del sistema económico un punto de enlace entre múltiples, la falta de pago de una de ellas podría afectar todas aquellas que tuvieran relación con la misma, iniciándose con ello una cadena que desembocaría en una crisis de crédito que podría trastornar toda la actividad económica.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>González Tapia, José L. La Administración de Crédito.

Lo anterior no puede, sino llevarnos a concluir lo importante que es para la vida sana de una empresa el buen cuidado de este rubro de activo circulante: Las cuentas por cobrar; como parte del activo circulante definitivamente se espera que sea realmente líquido y aunque podemos decir que el efectivo y las inversiones en valores tienen un grado mayor de liquidez, las cuentas por cobrar se integran dentro de este grupo porque se considera que pueden ser convertibles en efectivo en un corto espacio de tiempo. Cuando esto no sucede y hay una gran cartera de cuentas por cobrar entonces se enfrentará uno a la imposibilidad de cumplir con las obligaciones a corto plazo, como es el caso de los proveedores, acreedores, etc.

Ante esta situación la empresa se enfrentará a un problema de falta de liquidez y esta es precisamente una de las causas más frecuentes en la quiebra de las empresas sobre todo en las empresas de menor tamaño.<sup>2</sup> La falta de liquidez hará patente también diferencias tangibles en la administración del capital de trabajo.<sup>3</sup>

Gómez León comenta en su obra que las cuentas por cobrar constituyen una garantía deseable para obtener financiamiento, de allí la importancia no solo para quien lo requiere, sino para toda empresa, tener un grado óptimo en la administración de cuentas por

---

<sup>2</sup>Weston J. Frec. Finanzas en Administración. p. 391

<sup>3</sup>Op. Cit. p. 169.

Cobrar.

## 6.2 Objetivo de la Administración de Cuentas por Cobrar

El objetivo de la administración de cuentas por cobrar debe ser el logro de aquel equilibrio que en las circunstancias particulares de negocio tenga como resultado una combinación de índices de rotación y porcentajes de utilidades que lleven al máximo el rendimiento general sobre la inversión de la empresa.\*

Como parte de la administración financiera, el capital de trabajo tiene como objetivo coordinar los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas mediante el manejo óptimo de las variables de política de crédito comercial concedido a clientes<sup>5</sup> y política de cobros.

En su búsqueda por lograr equilibrio, coordinación y optimización la administración de cuentas por cobrar tendrá en cuenta entre otros puntos:

- cuánto invertir en cuentas por cobrar
- líneas máximas de crédito a otorgar a cada cliente.
- plazos máximos de crédito.

---

\*Fragoso Bravo, Arturo N. *Financiamiento de Cuentas por Cobrar (factoring)* en una Institución Nacional de Crédito. p. 4.

<sup>5</sup>Pérdomo Moreno, Abrahán. *Administración del Capital de Trabajo*, p. 129.

- sistema adecuado de cobranza.\*

El hecho de saber que las cuentas por cobrar forman parte de los activos circulantes y que estos a su vez representan al capital de trabajo en su relación con el pasivo circulante muestra lo trascendental de que sean efectivamente liquidadas en un lapso de tiempo razonable, máximo aun en épocas inflacionarias debido al elevadísimo costo del dinero y a que la utilidad obtenida en la venta se diluye o se pierde debido a una gestión poco eficiente de cobro.<sup>7</sup>

### 6.3 Establecimiento de las Políticas de Crédito

El fin primordial de establecer políticas de crédito en una empresa es recuperar lo más pronto posible la inversión en cartera y tener el mínimo de cuentas incobrables. A fin de lograrlo examinaremos los siguientes puntos.

a) Análisis del solicitante de crédito.

A fin de conocer si el cliente es o no sujeto del crédito

---

\*Madroño Cosío, en su obra Administración Financiera al referirse a este punto señala:

- a) evitar al máximo contar con cartera vencida.
- b) abatir costos de cobranza.
- c) evitar que el otorgamiento de descuento por pronto pago se convierta en una carga adicional a los egresos por concepto de cobranza, dando como resultado quie sea un costo no controlable. p. 108.

<sup>7</sup>Gómez León, José G. Administración del Capital de Trabajo en un entorno inflacionario. p. 60.

se efectuará un análisis de su situación financiera, siendo para tal efecto necesario conocer algunos aspectos de vital importancia.

1) estabilidad. La podemos ver reflejada en sus estados financieros; el análisis, tratándose de una sociedad, enfocará las cuentas de capital del cliente potencial, el capital contable y el activo total. En el caso de una cuenta personal, se examinarán los aspectos análogos de los estados financieros individuales pudiendo utilizar la siguiente razón financiera.ª

$$\text{Estabilidad} = \frac{\text{Activo}}{\text{Capital}}$$

lo anterior nos indicará qué porción del activo total es propiedad de la empresa o de terceros.

2) capacidad de pago. se ha juzgado clásicamente de acuerdo con el volumen de su activo de mayor liquidez, es decir efectivo, valores realizables, inventario y cuentas por cobrar, con base en que a ellos recurrirá el cliente para pagar las cuentas, hay que examinar la calidad del activo circulante, o en otras palabras determinar si se cuenta o no con los recursos suficientes para hacer frente a la obligación a corto plazo que adquiere.

$$\text{Capacidad de pago a corto plazo} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

3) prueba del ácido o liquidez. Esta prueba nos indica que pasaría si en un momento dado todos los acreedores de nuestro cliente potencial solicitaran el pago de inmediato.

$$\text{Liquidez inmediata} = \frac{\text{Activo de inmediata disponibilidad}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

4) cuantificación del riesgo. Aunque la experiencia puede llevar a intuir con qué clientes se puede correr el riesgo de incobrabilidad, el uso de razones y la investigación sobre el cliente potencial suelen ser de gran ayuda, aún si se quiere ser más estricto en cuantificación del riesgo puede hacerse uso de

otras técnicas."

La información requerida implica gastos y es importante considerar (especialmente para cuentas pequeñas) que el costo de recoger información de crédito de buena calidad puede superar la rentabilidad potencial de la cuenta.

La empresa que otorga el crédito puede quedar satisfecha con una limitada información para tomar una decisión.

La empresa debe considerar además del costo, el tiempo que toma la investigación de un solicitante de crédito. El despacho de la respuesta a un cliente en perspectiva no puede demorar innecesariamente, pendiente de una elaborada investigación de crédito. Entonces la cantidad de información que vaya a recogerse debe ser considerada en relación con el tiempo y los gastos requeridos, para ello echará mano de las fuentes de información que estén a su alcance como:

- estados financieros
- calificación de créditos e informes
- informes bancarios
- intercambio de información
- experiencia de la misma compañía

#### b) Factores de costo y beneficio implicados

---

"En su obra Bolton hace referencia al análisis discriminante a través del cual se determina el riesgo potencial aplicando la estadística.

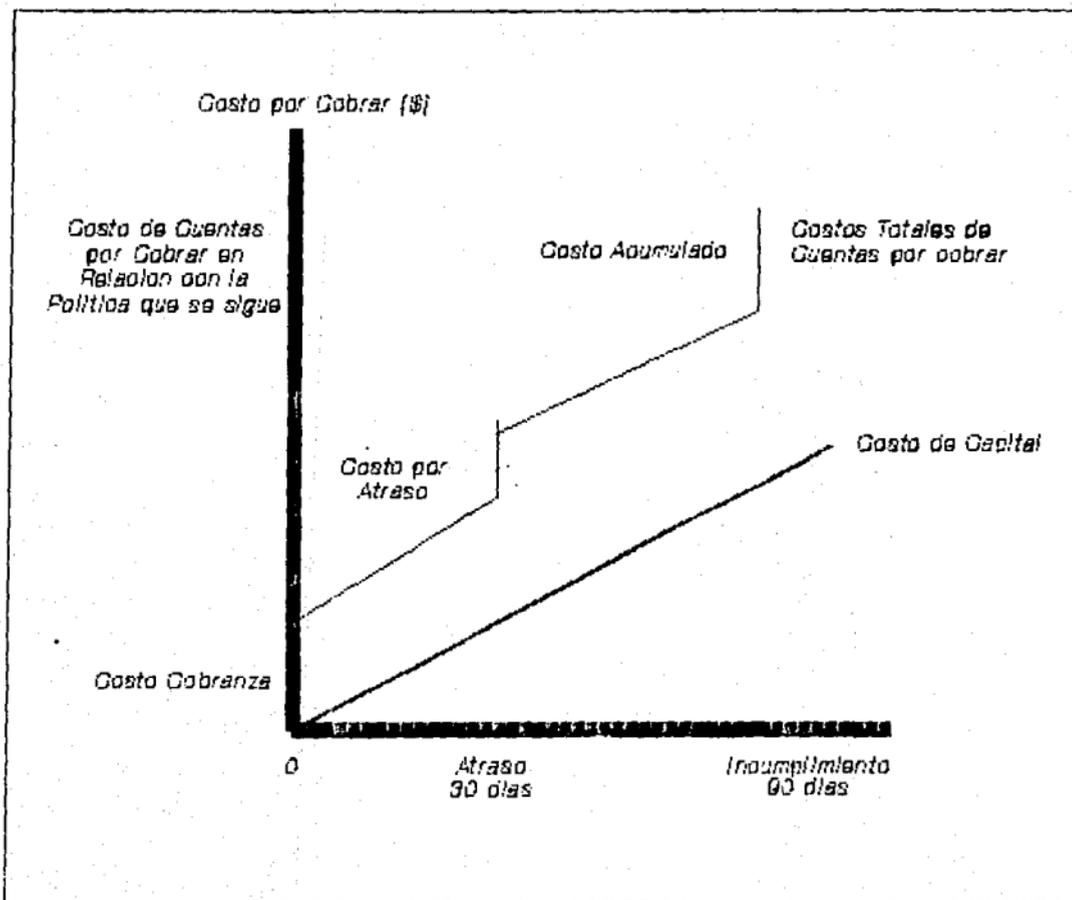
La empresa obtiene de su política de cuentas por cobrar beneficios que se deben comparar con los costos para determinar la conveniencia de una política determinada.

**Costo de cobranza:** es aquel en que se incurre debido al otorgamiento de crédito, la cobranza exigirá personal (gerente de crédito y cobranzas, contador, facturista, etc.), fuentes de información (para aceptación de clientes, por ejemplo), etc.

**Costo de capital:** si la empresa ha otorgado crédito necesita de recursos que le permitan financiarlo, ya que sus operaciones continúan diariamente, hay empleados, proveedores, y otro tipo de compromisos que cumplir, para lo cual se puede hacer uso de recursos externos o generados internamente.

**Costo de morosidad:** este será el costo adicional al ya generado en el tiempo normal, el cliente ha rebasado el límite del tiempo concedido, ahora hay que hacer frente a costos que pueden ir de llamadas telefónicas o recordatorios hasta demandas por vía legal, lo cual significaría la inmovilización de recursos.

**Costo de incumplimiento:** se incurre en este tipo de costo cuando de manera definitiva el cliente no paga, hubo un costo normal por la operación crediticia, otro costo por rebasar el límite fijado, y ahora un costo más que representa la pérdida total de los artículos vendidos y no pagados.



Las empresas obtienen de su política de cuentas por cobrar beneficios que se deben comparar con los costos para determinar la conveniencia de una política determinada. Los beneficios consisten en el aumento de las ventas y las utilidades que se esperan de una política más liberal.

c) Determinación de la política apropiada

Una vez conocidos los costos en que se incurre al financiar las cuentas por cobrar y queriendo maximizar utilidades sin correr grandes riesgos será bueno para la empresa hacer un análisis y determinar la mejor política de acuerdo a su conveniencia.

Para lo cual será bueno hacer la siguiente consideración como conclusión a esta sección.

Las ventas al contado permiten la recuperación inmediata de la inversión y del margen de utilidad, evitan los costos que provienen de crear un departamento de crédito, y permiten el ahorro de tiempo en operaciones crediticias.

Por otro lado sus ventas pudieran verse limitadas por no ofrecer crédito. La mayoría de las empresas busca cierto financiamiento al buscar de sus proveedores el crédito.

Las ventas a crédito pueden permitir el incremento en las mismas. Al aumentar las ventas permitirá obtener también mejores

precios por parte de sus proveedores, sin embargo deberá considerarse que ahora habrá un aumento de costos; 1) por financiamiento de las cuentas por cobrar el tiempo que tarde en recuperarse la cartera y 2) por concepto de cobranza, contabilidad, sueldos, etc; al crearse un departamento de crédito o por la contratación de personas que desempeñen estas funciones, estos costos irán en aumento a medida en que las cuentas no se cobran y se verán incrementadas más cuando haya problemas de morosidad o incobrabilidad. Será bueno por lo tanto que la empresa o la persona que elige esta opción considere de manera detallada cada uno de estos conceptos para determinar que tanto se ve compensada la situación. Pues se entiende que al haber un aumento en las ventas será posible compensar estos costos y obtener una utilidad favorable.

Ventas a crédito con descuento por pronto pago pueden ser un incentivo para aumentar las ventas, porque a parte de ofrecer el crédito existe la posibilidad para el cliente de reducir el precio por la compra al aprovecharse de esta opción, sin embargo aquí también será necesario para la empresa hacer un análisis, pues no se busca que esta política sea contraproducente y reducir en un alto margen la utilidad, se busca más bien el compensar la reducción de costos al financiar la cuenta y lo que ello encierra el descuento por pronto pago.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

#### 6.4 Aspectos de Control Interno

Es bueno recordar que existen lineamientos ya establecidos que permiten salvaguardar los bienes de una empresa.

Hablamos ya de una buena política de crédito como base para una buena administración de las cuentas por cobrar. Reparemos ahora en los aspectos de Control Interno emitidos por el IMCP, lo cual permitirá a la empresa notar y/o evitar desviaciones que significarían desequilibrio en la vida sana de una empresa.

El objetivo del control interno de los valores por cobrar consiste en salvaguardar los fondos y asegurar el buen manejo de las cuentas.

Por lo tanto el control interno incluirá:

- verificación de la autenticidad de las cuentas y documentos por cobrar, la organización interna debe ser adecuada para controlar debidamente la obtención, el manejo y la custodia de la evidencia documental que respalda a cada adeudo.

- el estudio del sistema de autorización para efectuar las transacciones con cuentas y documentos por cobrar de toda clase; el criterio seguido para la clasificación de los adeudos y la consistencia en su aplicación; el manejo contable de las cuentas y documentos por cobrar y la vigilancia sobre sus vencimientos.

- determinar los requisitos necesarios para el otorgamiento del crédito, la política determinante del tratamiento contable a las cuentas incobrables; el control sobre las devoluciones, rebajas y descuentos; sobre la fijación de precios, sobre los envases y sobre los intereses a cargo de deudores.

- el control sobre las cesiones por descuentos y otros conceptos de los adeudos a favor del negocio y el control en vigor sobre la contratación de obligaciones especialmente sobre aquellas que otorgan garantías representadas por cuentas o documentos por cobrar.

Lo anterior muestra de manera clara que el control interno debe ir más allá de la rutina del manejo de cuentas y deberá incluir análisis periódicos. Su propósito debe ser el obtener de las cuentas todos los datos que sea posible.

## **CAPITULO 7 PERSPECTIVAS DEL FACTORAJE FINANCIERO EN MEXICO**

Es en nuestro país donde el sector de factoraje ha registrado uno de los mayores índices de crecimiento, mientras que en el resto del mundo dichas operaciones crecen a ritmos promedio de 8% en 1990 y el 9% durante 1991, en México se observa una tasa de crecimiento de 87% y 160% respectivamente.

De 1988 a 1991 el volumen de financiamiento bruto otorgado por el sector de factoraje en nuestro país se multiplicó 26 veces, ubicándose al cierre de 1991 en alrededor de 55.4 billones de pesos (18 mil millones de dólares aproximadamente) de compra de cartera realizada durante el año, según datos de Factor Chain International.

Este explosivo crecimiento responde, según los críticos a la madurez del mercado de factoraje, lo podemos notar al hablar de la existencia de solamente 11 empresas de factoraje en 1987, 39 en 1989 cerrando con 70 en 1991, actualmente se encuentran algunas en proceso de constitución.

Con respecto al año pasado el número de clientes que demandaron los servicios de factoraje se incrementó en un 67%.

Otros señalan que el crecimiento fue consecuencia, en un principio, del periodo de escasez financiera que vivió el país en los últimos tres años de la década pasada, mismo que hacia prácticamente inaccesible el crédito bancario o las pequeñas y medianas empresas.

Al cierre de 1991 el volumen de cartera manejado por empresas de factoraje representó poco más de tres veces el importe total de los descuentos operados por la Banca Múltiple, así como 1.4 y 1.3 veces el importe de los préstamos de avío y refaccionarios respectivamente.

Aunque en México tradicionalmente el mercado del factoraje había estado dirigido solamente a la industria textil y al comercio, las necesidades que reclama nuestra economía, tendiente a la modernización, hicieron que esta figura abarcara ámbitos diversos. Aún ahora existen sectores que no han sido atacados y que podrían constituirse como un gran potencial de nuevas oportunidades de negocio para estos intermediarios.<sup>1</sup>

Por otro lado a la fecha son pocas las operaciones que se concentran en moneda extranjera dentro del sector, sin embargo tomando en cuenta las tendencias mundiales del factoraje, la progresiva integración de nuestra economía a las corrientes comerciales internacionales, y el creciente interés que ha despertado esta figura en agencias de comercio exterior de diversos

---

<sup>1</sup>Capital Mercados Financieros. Cabrera Mtz. p. 21 Volumen 5 núm. 55. mayo 1992.

países, es muy probable que el esquema de factoraje internacional pase a representar un papel importante en el escenario.

Ahora bien, y pese a lo ya considerado, no se puede hablar del futuro del factoraje sin antes mirar el entorno nacional y aún el internacional. Actualmente estamos ante la espera de que entre en vigor el Tratado de Libre Comercio (TLC) por medio del cual se abrirán nuevas oportunidades para la expansión de nuestra economía, la ampliación de nuestras exportaciones, el aumento de la inversión productiva, la generación de empleos bien remunerados y, sobre todo el trazo de una pauta más progresiva y equitativa en la distribución del ingreso nacional, todo ello repercutirá en la concepción de lo que hasta ahora ha sido la economía mexicana, el tratado promete abrir las puertas a casi todo ámbito de la economía nacional, las excepciones se encuentran bien definidas en la Constitución Mexicana (petróleo, vías ferroviarias, servicio postal, telegrafía, etc.).

Los puntos que de común acuerdo se buscan en la negociación son:

- trato nacional
- reciprocidad
- derecho de establecimiento
- reconocimiento de operaciones fronterizas

México busca en su postura negociadora basarse en dos principios fundamentales:

- 1 Igualdad de condiciones
- 2 Gradualismo

queremos apegar estos principios fundamentales a las características generales del factoraje, a partir de lo cual podemos definir:

Igualdad de condiciones-colocar a las empresas mexicanas en una posición análoga a la que se encuentran las extranjeras en los ámbitos económico, legal y operacional.

Para ello se requiere:

-compensar desventajas macroeconómicas que se reflejan, entre otras cosas, en el elevado costo del fondeo y acceso a los recursos financieros.

-prohibir las operaciones transfronterizas.

-homogeneizar la legislación aplicable a la actividad con otros suscriptores del acuerdo.

-eliminar asimetrías fiscales

-establecer un mínimo de cobranza directa.

Gradualismo-fijar un período de adaptación de 5 años a partir de que entre en vigor el TLC para:

-ajustar a las empresas de factoraje al mercado internacional y permitir su consolidación.

-resolver problemas de desarrollo tecnológico y capacitación.

-establecer la aceptación continua de instrumentos financieros mexicanos en los mercados internacionales.

-dar tiempo al proceso de conformación y consolidación de los grupos financieros.

Se recomienda como estrategia de negociación incluir a las

empresas de factoraje en el capítulo de servicios financieros otorgándoles un tratamiento en el cual las instituciones que operen en el territorio nacional se sujeten a las reglas mexicanas y se fije un nivel máximo de participación extranjera del 49%.

Para permitir a las empresas nacionales competir en igualdad de circunstancias, se recomienda incorporar entre otras las siguientes medidas:

- homogeneizar la legislación aplicable a las actividades de factoraje, respecto a los otros suscriptores del acuerdo.
- eliminar asimetrías fiscales.

En el ámbito operacional:

-estimular la coinversión entre empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, mediante un reglamento que permita la aprobación automática de la inversión extranjera bajo condiciones previamente especificadas.

-establecer un nivel mínimo de cobranza directa como proporción de las operaciones, para aprovechar la ventaja comparativa de los nacionales que se genera por el conocimiento de la actividad de cobranza.

Lo anterior nos lleva a dos cosas:

a) si aumentan las exportaciones, es probable que una cultura más amplia sobre medios de financiamiento permita un aumento en las operaciones de factoraje internacional.

b) el crecimiento inminente de las empresas de factoraje, contando desde luego con inversión extranjera.

**ANEXO A**

APARTADO A  
ANEXO I QUE FORMA PARTE DEL CONTRATO  
DE PROMESA DE CESION DE DERECHOS  
No. \_\_\_\_\_  
DE FECHA \_\_\_\_\_

APARTADO B  
CONTRATO DE CESION No. \_\_\_\_\_  
DE FECHA \_\_\_\_\_  
No. DE RELACIONES QUE SE ADJUNTAN \_\_\_\_\_  
IMPORTE DE ESTA CESION \$ \_\_\_\_\_

Contrato de Cesion de Derechos que celebran

(LA CEDENTE) y FACTORING S. A., FACTORING, de

acuerdo con las siguientes Declaraciones y Cláusulas:

#### DECLARACIONES

LA CEDENTE y FACTORING declaran:

I. Que con los datos que se anotan en el apartado A, celebraron un contrato (el "Contrato") de Promesa de Cesion de Créditos a cargo de los adquirentes de bienes vendidos o servicios prestados por LA CEDENTE.

II. Que en cumplimiento de lo estipulado en dicho Contrato desean celebrar el presente de acuerdo con las siguientes:

#### CLAUSULAS

PRIMERA. LA CEDENTE cede, sin reserva ni limitación alguna, a FACTORING, esta acepta, la cesion de los créditos que se detallan en las relaciones que se adjuntan a este documento, como parte integral del mismo.

SEGUNDA. El precio de los créditos objeto de esta cesion, es la cantidad de \$ \_\_\_\_\_, que FACTORING pagará a la CEDENTE dentro del plazo señalado en el Contrato; sin embargo, a solicitud de LA CEDENTE, FACTORING, a su eleccion podrá otorgar anticipos sobre este precio en los terminos y condiciones señalados en el Contrato.

TERCERA. LA CEDENTE garantiza a FACTORING no solo la existencia y legitimidad de los créditos cedidos, sino también la solvencia de los deudores de dichos créditos.

CUARTA. LA CEDENTE entrega a FACTORING en este acto todos los documentos comprobatorios de la existencia de los créditos cedidos con los endosos o leyendas que se indican en el Contrato.

QUINTA. De acuerdo con lo estipulado en el Contrato, LA CEDENTE paga en este acto a FACTORING, el precio de la promesa.

SEXTA. Las partes se someten expresamente a la jurisdicción de los tribunales señalados en el Contrato.

FACTORING S. A.

LA CEDENTE

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

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

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

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

#### PERSONALIDADES

FACTORING:



En la ciudad de \_\_\_\_\_ a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de mil  
novecientos noventa \_\_\_\_\_ ANTE MI LICENCIADO

PUBLICO No. \_\_\_\_\_ DE \_\_\_\_\_ COMPARECEN los representantes legales de  
FACTORIZING S. A., y  
PARA HACER CONSTAR QUE:

I. Para todos los efectos de Ley, ratifican en este acto ante el suscrito \_\_\_\_\_ el contenido del contrato precedente por ser la fiel  
expresión de sus voluntades:

II. Reconocen como suyas las firmas que lo calzan, por haber sido puestas de su puño y letra, y ser las que usan en todos sus  
actos.

III. Sus representadas tienen capacidad legal y que sus representaciones no les han sido revocadas ni limitadas en forma alguna,  
encontrándose por tanto vigentes a la fecha de la presente ratificación.

Por lo antes expuesto, YO, el \_\_\_\_\_ que suscribe DOY FE.

PRIMERO. De que conozca a los comparecientes, quienes tienen capacidad legal para contratar y obligarse;

SEGUNDO. De que las generales y personalidades acreditadas por los comparecientes en el capítulo respectivo del Contrato que  
se ratifica, fueron debidamente comprobadas por mí, dándolas por reproducidas en el presente documento.

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

CUARTO. De que leído que les fue a los comparecientes este instrumento y explicado su valor y fuerza de Ley, terminaron de firmarlo  
de conformidad con lo en él expresado, en mi presencia y unión,  
el día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de mil novecientos noventa \_\_\_\_\_ DOY FE.

ANTE MI

FACTORIZING S. A.

LA CEDENTE

---

A. I. S.

A: FACTORING , S. A. de anticipo No. Cesion No. Contrato No.

De acuerdo con el contrato y la cesión de referencia y considerando la cantidad disponible derivada de ésta, solicitamos anticipo como sigue: \$.

- PROCEDIMIENTOS: Pasará un enviado de nuestra empresa con la copia de esta forma a recoger el cheque. Favor de depositar: Cuenta No. BANCA , S. A.

SELLO Y FIRMA AUTORIZADA

PARA USO EXCLUSIVO DE FASESA

Table with columns for codes (106, 311, 1002, 303, 107, 108, 108) and descriptions (ANTICIPO A CLIENTES, DESCUENTO SOBRE COMPRA, HONORARIO POR CESION, I.V.A. CAUSADO, CLIENTES POR FACTURACION, CLIENTES NOTAS DE CORREDOR No., CLIENTES NOTAS DE CARGO No.).

101-02

Importe de las cuentas cedidas (100%) Disponibilidad ( %) Disposición Importe por disponer

Table with columns: CALCULO, REVISO, AUTORIZO, and an empty column.

FORMULO		FECHA	FIRMA Y SELLO	
<b>PARA USO EXCLUSIVO DE FACTORING S.A.</b>				
Límite que se autoriza \$ _____				
Plazo de vigencia, desde _____ hasta _____				
Observaciones _____				
Plazo de Pago _____				
Nota: Esta autorización cancela todas las anteriores				
VERIFICACION	COBRANZAS	FECHA	AUTORIZO	COMPRADOR No _____

FORMULA		FECHA	FIRMA Y SELLO	
<b>SOLICITUD DE LIMITE DE CREDITO PARA COMPRADOR ANEXO 2 AL CONTRATO</b>				
No _____		FECHA _____		
<input type="checkbox"/> INICIAL	<input type="checkbox"/> RENOVACION	<input type="checkbox"/> RECALIFICACION		
Cedente _____				
Comprador _____				
Domicilio _____		Tel: _____		
Ciudad _____		Colonia _____	C.P. _____	
Actividad _____				
Máximo crédito concedido \$ _____		fecha _____		
Condiciones de venta: Neto a _____ días		% descuento P.P.P. _____	días _____	
Documentos necesarios para cobrar _____				
Días de revisión _____		Horas _____		
Días de pago _____		Horas _____		
Lugar de cobro _____		Tel: _____		
Referencias bancarias y comerciales del comprador _____				
Fecha de venta de este comprador: _____				
Límite de crédito que se solicita \$ _____				

## CONCLUSIONES

Aunque el comienzo del factoraje financiero se remonta a mucho tiempo atrás no es sino precisamente en esta década cuando más auge ha tenido, aunque después de establecido en México no se tenía aún bien definido que objetivo cumpliría hoy se encuentran bien establecidas más de 70 empresas de factoraje con objetivos claros y precisos, ser un instrumento de apoyo financiero., apoya al capital de trabajo.

La liquidez inmediata al vender la cartera de clientes a una empresa de factoraje es un apoyo al capital de trabajo.

El conocer las diferentes modalidades en lo que a factoraje se refiere permitira darse cuenta de cual satisface mejor las necesidades de una empresa, el papeleo y los trámites hacen muy engorroso el buscar un crédito, el factoraje es un trámite sencillo y rápido sin tener que estar demasiado tiempo a la expectativa, aunque bien es cierto que la primera vez la empresa factor hará una investigación minuciosa a la que pretende ser la cedente una vez aprobada por el comité podrá contar con hasta el 95% del monto cedido en sus cuentas por cobrar.

El porcentaje cobrado por el servicio prestado es algo que también debe conocer todo aquel que pretenda un apoyo financiero vía factoraje.

Y aunque para muchos que en el momento solo buscan la liquidez inmediata al ceder sus cuentas por cobrar, también es de interesarles como afecta una relación de factoraje su situación fiscal: se consideró esto tanto para el impuesto sobre la renta,

impuesto al activo, código fiscal de la federación e impuesto al valor agregado.

El aspecto contable se simplifica mucho al cambiarse las cuentas de clientes por una sola relacionada con el factor, la simplificación puede verse también como una ventaja del factoraje.

El establecer políticas de crédito acordes, y tener en cuenta los factores de costo y beneficio, serán entre otros indicios de una buena administración de las cuentas por cobrar, lo cual es indispensable al querese allegar recursos por medio del factoraje financiero.

Aunque ha sido notable el aumento en las operaciones de factoraje financiero, se espera todavía más, la entrada a un mercado internacional aumentará en gran medida las operaciones de factoraje, la entrada de capital extranjero promete ser provechoso para el futuro.

**BIBLIOGRAFIA**

- Bolten E. Steven. Administración Financiera .México. Limusa 1983
- Escobar Gallardo Juan. La importancia de los actuales financiamientos .México. Universidad Iberoamericana. 1993. Tesis
- Fragoso Bravo Arturo. Financiamiento de cuentas por cobrar (factoring) en una institución nacional de crédito.México. UNAM.1983 Tesis
- Gómez León José G.La administración del capital de trabajo en un entorno inflacionario. México.UNAM 1989. Tesis
- González Tapia José.La administración de crédito y cobranzas para el desarrollo de la empresa .México.UNAM.1985. Tesis
- Guzmán Chávez Víctor M."procedimientos administrativos y contables". Prontuario de actualización Fiscal.v 4.n.63. mayo 1992
- Ladrón de Guevara Luis.Factoring para la exportación?.Estrategia Industrial.V.9, n.106, Septiembre 1992,pp. 14-16
- Madroño Cosío Manuel E..Administración financiera del circulante.México IMCP 1991.
- Montaño Agustín.Administración de la cobranza.Programación y Control.México Trillas 1987.
- Perdomo Moreno Abraham.Administración Financiera del Capital de Trabajo.México Ecasa.1991.
- Santamaria García Jorge."Factoraje Financiero".Prontuario de Actualización Fiscal.V.4, n.57, febrero 1992, pp.68-81.
- Weston J. Fred.Finanzas en Administración.México McGraw-Hill 1988.

**LEYES:**

**Código fiscal de la Federación 1993.**

**Ley General de Organizaciones y Actividades auxiliares de Crédito, 1993.**

**Ley de Impuesto al Activo 1993.**

**Ley de Impuesto Sobre la Renta 1993.**

**Ley de Impuesto al Valor Agregado.**

**DE APOYO:**

**Aguilar Gerardo Nancy. Manejo Contable y Administrativo de las Cuentas por Cobrar. México. UNAM, 1986. Tesis.**

**Vives Antonio. Evaluación Financiera de Empresas. México Trillas, 1984.**

**Boletín de Control Interno. IMCP.**

**Serra Puche Jaime. Conclusión de la Negociación del Tratado del Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. México. SECOFI 1992.**

**Soborio Carranza Mayabel. "Guía para Redactar y Presentar Artículos o Trabajos de Investigación". Contaduría y Administración. n.135, marzo-abril 1985. pp.98-117.**