

41  
285



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

## FACULTAD DE DERECHO

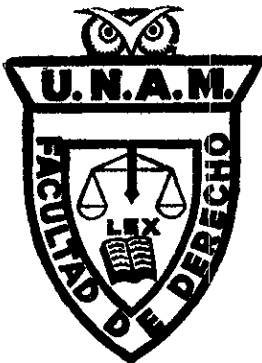
SEMINARIO DE DERECHO MERCANTIL

EL CONTRATO DE FACTORAJE EN MEXICO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

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

VIRGINIO ARELLANO GARAY

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



220771

México, Ciudad Universitaria

Febrero, 1998



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

**A MIS PADRES:**

**SR. HILARIO ARRELLANO GOMEZ**

**SRA. FELICITAS GARAY LOPEZ**

**POR EL APOYO INCONDICIONAL E INVALUABLE.**

**A MIS HERMANAS:**

**CON TODO MI CARIÑO.**

**A MIS FAMILIARES.**

**A MIS AMIGOS.**

**A MIS PROFESORES.**

**EN PARTICULAR AL  
LIC. SILVESTRE RAMIREZ DIAZ.**

**CON UN ESPECIAL AGRADECIMIENTO A  
LA FACULTAD DE DERECHO.**

**A TODAS LAS PERSONAS QUE HICIERON  
POSIBLE LA ELABORACION DE ESTE  
TRABAJO.**

# INDICE

|                   |   |
|-------------------|---|
| Introducción..... | 1 |
|-------------------|---|

## Capítulo I

### Historia del Factoraje Financiero

|  |    |
|--|----|
| 1.1. Concepto de factoraje.....                                  | 6  |
| 1.1.1 Términos utilizados.....                                   | 9  |
| 1.2. Antecedentes a nivel internacional.....                     | 13 |
| 1.3. Antecedentes en México.....                                 | 17 |
| 1.4. El factoraje dentro del sistema financiero<br>Mexicano..... | 19 |
| 1.5. El panorama actual del factoraje en México.....             | 21 |
| 1.6. Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje<br>AMEFAC..... | 23 |

## Capítulo II

### Entorno Integral del Factoraje Financiero

|   |    |
|---|----|
| 2.1. El factoraje y figuras afines..... | 26 |
| 2.1.1 Descuentos mercantiles.....       | 26 |
| 2.1.2 Crédito en cuenta corriente.....  | 28 |
| 2.1.3 Préstamos con colateral.....      | 30 |

|       |  |    |
|-------|--|----|
| 2.2   | Marco legal del factoraje en México.....                 | 31 |
| 2.2.1 | Naturaleza jurídica del factoraje financiero.....        | 33 |
| 2.2.2 | Relación jurídica del factoraje financiero.....          | 34 |
| 2.2.3 | El objeto.....   | 35 |
| 2.2.4 | Fines.....   | 35 |
| 2.2.5 | Modalidades.....   | 35 |
| 2.2.6 | Formalidades.....  | 36 |
| 2.2.7 | Prohibiciones para las empresas de factoraje.....        | 36 |
| 2.2.8 | Sanciones.....   | 37 |
| 2.2.9 | Requisitos para constituir una empresa de factoraje..... | 40 |
| 2.3   | Mecánica de contratación.....                            | 45 |
| 2.4   | Principales reglas de operación.....                     | 46 |
| 2.5   | Flujograma general de la operación de factoraje.....     | 48 |

## **Capítulo III**

### **Modalidades que Adopta El Factoraje Financiero**

|         |  |    |
|---------|--|----|
| 3.1.    | Factoraje con recurso.....                 | 49 |
| 3.2     | Factoraje sin recurso.....                 | 50 |
| 3.3     | Otras modalidades.....                     | 53 |
| 3.3.1   | Factoraje con cobranza directa.....        | 53 |
| 3.3.2   | Factoraje con cobranza delegada.....       | 53 |
| 3.3.2.1 | Razones para operar bajo este esquema..... | 54 |
| 3.3.3   | Factoraje a proveedores.....               | 56 |
| 3.3.3.1 | Beneficios.....                            | 57 |
| 3.3.3.2 | Procedimiento para operar.....             | 57 |

|       |  |    |
|-------|--|----|
| 3.4   | Factoraje internacional.....                         | 60 |
| 3.4.1 | Servicios que ofrece el factoraje internacional..... | 60 |
| 3.4.2 | Características de la operación.....                 | 61 |
| 3.4.3 | Mecánica operativa.....                              | 63 |
| 3.4.4 | Beneficios del factor exportación.....               | 63 |
| 3.4.5 | Beneficios factor importación.....                   | 64 |
| 3.5   | El Refactoraje.....                                  | 67 |

## **Capítulo IV**

### **Marco Fiscal del Factoraje Financiero**

|       |  |    |
|-------|--|----|
| 4.1   | Código Fiscal de la Federación.....  | 68 |
| 4.1.1 | Momento en que se celebra el contrato de Factoraje Financiero.....               | 70 |
| 4.1.2 | Factoraje Financiero con mandato de cobranza o cobranza delegada.....            | 71 |
| 4.1.3 | Enajenación efectiva hasta el momento del cobro de los derechos de crédito.....  | 71 |
| 4.1.4 | Obligación de notificar al deudor la transmisión de los derechos de crédito..... | 72 |
| 4.2   | Ley del Impuesto sobre La Renta.....   | 73 |
| 4.3   | Ley del Impuesto al Activo.....  | 76 |
| 4.4   | Ley del Impuesto al Valor Agregado.....  | 79 |
| 4.5.  | Ventajas del factoraje financiero.....   | 80 |
| 4.6   | Desventajas del factoraje financiero.....  | 83 |



## Capítulo V

### Problemática Actual de las Empresas de Factoraje.

|       |   |     |
|-------|---|-----|
| 5.1   | Cartera vencida.....  | 86  |
| 5.1.1 | Incobrable el 40% de la cartera de intermediarios no bancarios..... | 88  |
| 5.1.2 | La crisis no ha tocado fondo.....                                   | 89  |
| 5.2   | Malos manejos.....  | 91  |
| 5.3   | Cuentas incobrables.....  | 94  |
| 5.4   | Propuestas de posibles soluciones.....                              | 99  |
| 5.4.1 | Mejorar la inspección y vigilancia de la C.N.B.V.....               | 100 |
| 5.5   | Perspectivas del factoraje.....                                     | 105 |
| 5.5.1 | Obstáculos psicológicos.....  | 106 |
| 5.5.2 | Obstáculos económicos y financieros.....                            | 107 |
| 5.5.3 | Mercado potencial del factoraje.....                                | 108 |

## Capítulo VI

### Caso Práctico

|      |   |     |
|------|---|-----|
| 6.1. | La Empresa "x" cuenta con los siguientes estados financieros..... | 110 |
| 6.2. | Utilización de un crédito bancario.....                           | 111 |
| 6.3. | Utilización del sistema de factoraje.....                         | 113 |
| 6.4. | Razones financieras afectadas de manera diferente.....            | 115 |
| 6.5. | Ventajas del factoraje sobre el crédito.....                      | 116 |
|      | Conclusiones.....   | 118 |
|      | Fuentes de Información.....                                       | 120 |

## INTRODUCCION

En la actualidad la micro, pequeña y mediana empresa enfrentan grandes problemas de liquidez ; sin embargo, por el desconocimiento o falta de promoción de las empresas de factoraje no se ha utilizado debidamente una fuente de financiamiento tan importante como lo es el factoraje financiero.

El factoraje es una alternativa de financiamiento casi inmediata que no genera pasivos, ésto a través de la venta de "cuentas por cobrar" que se generan a partir de la venta de un producto o de una prestación de un servicio por parte de una empresa o persona con actividades empresariales ; es decir, a la conversión inmediata de las cuentas por cobrar que no han vencido.

Desde el momento en que se solicita el crédito o servicio financiero de factoraje por primera vez hasta que el servicio es prestado, pasan aproximadamente, 120 días, pero una vez autorizada la línea de crédito, ésta es revolvente, es decir, que ya autorizada una línea de crédito, ésta será permanente por el tiempo que las dos partes lo deseen, según sus intereses.

El factoraje es una fuente de financiamiento, y puede llegar a constituir una valiosa herramienta en el desarrollo, administración y control de flujo de cualquier negocio.

Tampoco debemos olvidar que la crisis económica y financiera por la que atraviesa nuestro país, ha afectado a los intermediarios financieros no bancarios, entre ellos a las empresas de factoraje financiero y ello se refleja en el comportamiento negativo de sus resultados. Durante los ejercicios de 1995 y 1996 fueron del orden de 363.3 millones de pesos.

Las empresas de factoraje en general reportan un nivel deficiente en sus operaciones, contribuyendo además al deterioro del sistema financiero nacional y pone de manifiesto el alto grado de vulnerabilidad en las instituciones ante cualquier eventualidad financiera.

Es evidente que ésto resulta de los consabidos créditos vencidos y los problemas en la recuperación de su cartera, dada la imposibilidad de los usuarios para hacer frente a sus compromisos con las instituciones, además de la poca atención que han puesto las autoridades para regular y exigir un mayor grado de capitalización y solvencia como al sistema bancario nacional.

De hecho, se observa que a diferencia de la banca en las empresas de factoraje financiero, no existe ningún índice de capitalización mínimo y que los niveles de rentabilidad sobre activos y de capital son negativos.

Uno de los principales problemas por los que ha atravesado nuestro sistema financiero es el de la cartera vencida de los bancos, quienes en nuestra opinión se vieron en un fuerte problema derivado de dos situaciones: 1) La crisis financiera originada en el error de diciembre y 2) la incompetencia de algunos funcionarios bancarios que viniendo de otros organismos de sistema principalmente de casa de bolsa, no sabían absolutamente nada acerca del crédito, por lo que se dedicaron a otorgarlo sin las garantías suficientes y sin un adecuado análisis.

Con el ingreso de nuestro país al acuerdo de libre comercio de Estados Unidos y Canadá; por otra parte los tratados de libre comercio que nuestro país ha celebrado con Venezuela, Costa Rica y Bolivia, así como el acuerdo de complementación económica con Chile, lo cual coloca a nuestro país dentro de un mercado potencial impresionante lo

que representa o se traduce en una gran posibilidad de desarrollo si tomamos en consideración, que el mercado de los Estados Unidos es uno de los más importantes del mundo.

Esto nos ofrece la oportunidad de importar y exportar, siendo éste el reto ante mercados altamente competitivos, lo cual obliga al empresario a ser más eficiente en todos sus aspectos, buscando mejor calidad y precio.

El reto que se presenta es de renovarse o morir y para renovarse se hace necesario allegarse de todos los recursos posibles tanto tecnológicos como de técnicas financieras.

El laborar en la Administración Especial de Auditoría Fiscal dependiente del Sistema de Administración Tributaria, el cual es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con el carácter de autoridad fiscal, y con las atribuciones y facultades ejecutivas que señala la propia Ley, en vigor a partir del 1º de julio de 1997 ; creó en mí la inquietud de difundir el sistema de financiamiento a través del factoraje financiero.

El presente estudio está estructurado en seis capítulos que van desde lo fundamental y teórico hasta ejemplos prácticos referentes a la utilización del factoraje dentro de las empresas.

Así en el primer capítulo denominado "Historia del factoraje financiero", se dan diferentes conceptos, la historia y como ha ido evolucionando desde la época antigua hasta la actualidad, así como sus antecedentes en México y la ubicación de las empresas de factoraje en el sector financiero.

Más adelante en el segundo capítulo intitulado "Entorno integral del factoraje financiero", se describen las alternativas de financiamiento bancario, con el objeto de que se puedan apreciar las diferencias con el factoraje y figuras afines, al igual que su marco legal en donde considera su naturaleza y relación

jurídica, las formalidades, modalidades; así como prohibiciones y sanciones aplicables. Además se indican los requisitos para constituir una empresa de factoraje su mecánica de contratación y reglas de operación, para concluir con un flujograma general de la operación.

Posteriormente en el tercer capítulo se observa el título de "Modalidades que adopta el factoraje financiero", se tratan los principales tipos de operación posibles bajo este sistema apoyados con cuadros.

Ya avanzados en el trabajo, se aborda en el cuarto capítulo "El Marco fiscal del factoraje financiero", donde se analiza el régimen fiscal de la operación; en el Código Fiscal de la Federación, Ley del Impuesto Sobre la Renta, Ley del Impuesto al Valor Agregado e Impuesto al Activo, para finalizar con las ventajas y desventajas del factoraje, con la finalidad de proporcionar información de manera objetiva en lo referente a esta actividad y permitir así que los empresarios tomen la determinación más adecuada de la conveniencia o no de este servicio, de acuerdo a las características específicas de su empresa.

En el quinto capítulo, relativo a la "Problemática actual de las empresas de factoraje", se estudia la problemática de la cartera vencida, malos manejos y cuentas incobrables, en que han incurrido diversas empresas de factoraje financiero. También se dan propuestas de solución, en donde se considera una mejor regulación y supervisión por parte de las autoridades financieras del país, se señala que el debido cumplimiento de diversas disposiciones de la LGOAAC, propiciaría la disminución de los problemas de la cartera vencida y cuentas incobrables; para concluir con las perspectivas del factoraje financiero. Así mismo se menciona quienes son actualmente usuarios potenciales de este servicio.

En el último capítulo que es el relativo a un "Caso Práctico", se presenta a una empresa que requiere de financiamiento a corto plazo y se analiza como se afectan sus estados financieros al utilizar un crédito bancario y una operación de factoraje como alternativa de financiamiento.

Finalmente se incluyen las conclusiones conforme a los resultados obtenidos y la necesidad que tiene actualmente el país de tener un mayor número de alternativas de financiamiento, con el objeto de facilitar a las empresas su desarrollo y por tanto fomentar el desarrollo económico del país.

## **CAPITULO 1**

### **HISTORIA DEL FACTORAJE FINANCIERO**

En la vida de cualquier ser humano, existen una serie de interrogaciones: ¿cuándo?, ¿dónde? y ¿porqué?; en búsqueda del conocimiento necesario para hacer frente a los problemas de orden natural, social y económico.

Hoy en día, una persona tiene diversas alternativas de financiamiento para sus empresas, en 1987 se dio el "boom" de un instrumento financiero llamado factoraje financiero, en México, alcanzó su etapa de desarrollo en los años 90's.

En este capítulo, se hará mención del concepto nacimiento y desarrollo del factoraje financiero en el ámbito nacional e internacional; así como su ubicación en el sistema financiero mexicano.

#### **1.1 CONCEPTO DE FACTORAJE**

Los avances de la tecnología han modernizado la forma de celebrar las operaciones de los negocios; así como obtener los fondos de financiamiento.

Al correr del tiempo, las comunicaciones se fueron multiplicando y perfeccionando; y los comerciantes e industriales hicieron uso de barcos, ferrocarriles, teléfono, telégrafo, de las carreteras, aviones y actualmente de la computadora, los satélites e internet, etc., para realizar con cierta rapidez sus operaciones.

En la actualidad, tanto en Estados Unidos de América como en algunos países europeos, especialmente Inglaterra y Francia, las empresas para obtener fondos, venden sus cuentas por cobrar a corto plazo a instituciones financieras.

La palabra factoraje deriva de factor, quien tiene sus antecedentes en la Roma antigua, donde éste era considerado como la persona que se encontraba al frente de una organización, administrándola. De hecho, la palabra factor proviene del latín facio, hacer; facere, el que hace: refiriéndose a la acción que realizaban<sup>(1)</sup>

Podemos agregar el concepto que sobre el particular da el Diccionario de la Real Academia Española: "Factor" es el "que hace una cosa ", "entre comerciantes, apoderados con mando más o menos extenso para traficar en nombre y poder del poderdante".<sup>(2)</sup>

En México, el Código de Comercio al regular la figura del "factor", señala que entre los agentes auxiliares de comercio organizado hay los independientes o autónomos y los propiamente "dependientes" como los "factores" que, en términos modernos, son el equivalente de los "administradores".

*ART. 309 C.C.MEX.*

Sin embargo, la experiencia anglosajona conceptualiza al factor como lo entendemos nosotros, que se describe como una actividad con una independencia absoluta y que a falta de una relación laboral, se describe como la prestación de uno o varios servicios profesionales.

El factoraje a través del tiempo se ha ido estructurando en forma dinámica hasta convertirse en una verdadera técnica, no sólo financiera sino también contable y administrativa.

---

<sup>(1)</sup> Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C., "El Factoraje Actual en México", 1989, p.1.

<sup>(2)</sup> Real Academia Española ; "Diccionario de la Lengua Española" ; 23a. Edición. Editorial Espasa-Calpe, Madrid 1994.



Respecto al factoraje, cabe mencionar que no existe mucha literatura y por lo mismo no existe una definición universal de la actividad; sin embargo, a continuación mencionaremos las definiciones de algunos autores para proporcionar una idea más clara sobre esta actividad.

La definición que da el Lic. Mantilla Molina en su libro de "Derecho Mercantil Mexicano" es : "los factores o el factor es la persona que dirige la negociación o la dirección de un establecimiento mercantil por cuenta del propietario, o a la vez que representa a éste en todos los asuntos concernientes a la negociación encargada".<sup>(3)</sup>

"El factoraje (factoring) es un sistema integral de apoyo financiero que otorga liquidez inmediata, depura el crédito comercial en busca de una mayor transparencia, agilidad y eficiencia en las transacciones mercantiles. Con el factoraje el empresario obtiene liquidez, al vender una parte o la totalidad de sus cuentas por cobrar a una empresa especializada denominada "Factor".<sup>(4)</sup>

"El factoraje consiste en la venta de los derechos de crédito de la cartera no vencida de clientes (total o parcial) de la empresa a otra especialmente constituida para el efecto. La empresa de factoraje (FACTOR) compra los derechos de dicha cartera con un descuento que fluctúa entre el 5% y el 30%, importe que queda en garantía de la operación y que se reintegra al vendedor una vez cobrada la cuenta cedida. El factor cobra un interés por el pago anticipado de la cartera adquirida, el cual se calcula sobre el monto del anticipo sin tomar en cuenta la garantía; así como una comisión sobre el

---

<sup>(3)</sup> Mantilla Molina, Roberto L ; "Derecho Mercantil" ; vigésima novena edición, Porrúa, México, 1996, p.198.

<sup>(4)</sup> Guzmán Chávez, Víctor Manuel ; "Factoraje Financiero" ; Prontuario de Actualización Fiscal, número 63, México, 2a. Quincena mayo de 1992, p.4.

total de la cartera cedida, por la administración de la cobranza involucrada con dicha cartera".<sup>(5)</sup>

En base a las anteriores apreciaciones, podemos definir en forma práctica al factoraje financiero como una operación que consiste en la venta de cuentas por cobrar (a través de una cesión de derechos de crédito) de una empresa denominada cedente, a una institución financiera llamada factor, con la finalidad de obtener liquidez, agilizar la rotación de su cartera de clientes y disminuir costos en su departamento de cobranzas.

De acuerdo con la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC) en su artículo 45-A, se define como "aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo"

### **1.1.1 TERMINOS UTILIZADOS.**

Con la finalidad de familiarizarnos con los términos que son utilizados por las empresas de factoraje financiero en la operación diaria, creemos conveniente explicar o detallar algunos de los más usuales.

#### **CEDENTE**

Es la persona física o moral que cede los derechos de crédito inherentes a las cuentas por cobrar a su favor, es decir, es el vendedor de las cuentas por cobrar que entre otros son contrarrecibos, facturas, pagarés y letras de cambio.

---

<sup>(5)</sup> Haime Levy, Luis; "Reestructuración Integral de Empresas", Ediciones Fiscales ISEF, México, 1996, p.96.

## **CEDIDO**

Es la ~~cantidad que una~~ <sup>que la cuenta x cob</sup> persona física o moral adeuda al cedente. Se denomina cedido ya que los derechos de crédito a su cargo se ceden a un tercero llamado factor .

## **FACTOR**

Es la institución que adquiere los documentos del cedente y a su fecha de vencimiento procede a realizar la cobranza correspondiente. De acuerdo con el artículo 5o. de la (LGOAAC), estas sociedades deberán contar con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para operar como empresas de factoraje financiero, utilizando en su denominación las palabras de Organización Auxiliar del Crédito. *(Y 29, 29, 01, 2010)*

## **AFORO**

Esta palabra se utiliza en el argot del factoraje con dos aplicaciones, la primera como el porcentaje que será aplicado al valor nominal del documento para determinar el importe sobre el cual se va a liquidar al cedente la venta de su cartera, y la segunda como el porcentaje que se separará del valor nominal y que quedará como garantía hasta la fecha del cobro de los documentos transmitidos, cualquiera de las dos aplicaciones nos llevan al mismo resultado, por lo que sólo se trata de una diferencia de semántica de cada uno de los factorajes.

## **DESCUENTO**

Recibe este nombre el interés que cobra el "factor" por concepto de financiamiento por la venta de las cuentas por cobrar, se determina multiplicando una tasa de interés al importe aforado (valor nominal, menos, la garantía) por los días

que faltan por transcurrir para llegar a la fecha de vencimiento del documento.

## **TASA DE INTERES**

Es la tasa que se utiliza para determinar el descuento que será aplicado en la venta de los documentos, generalmente se establece tomando como base la tasa de Cetes (Certificados de la Tesorería de la Federación 9 A 28 días, más "x" puntos adicionales, y en algunas ocasiones se sustituye con el CPP (Costo Porcentual Promedio), de acuerdo con el costo del dinero para las empresas de factoraje. Cada factoraje determina la base y la tasa de interés dependiendo del tipo de factoraje.

## **INTERESES MORATORIOS**

Son aquellos intereses que cobra el factor al cedido por cada día que exista de atraso en la recuperación de la cartera, con respecto a la fecha de vencimiento de los documentos. Normalmente se aplica una tasa del doble o del triple de la tasa ordinaria de interés con la finalidad de no fomentar los atrasos en los pagos.

## **ANTICIPO**

En el medio del factoraje se le llama anticipo a la cantidad que se entrega, producto de la siguiente operación :

Valor nominal del documento  
(-) Garantía  
(=) Importe aforado  
(-) Descuento por intereses  
(-) Otros adeudos  
(=) Anticipo de la operación

Le llaman anticipo porque no liquidan el 100% del valor nominal del documento, ya que se reservan un porcentaje o cantidad para afrontar posibles devoluciones de mercancía, rebajas, etcétera, que disminuyan el importe a pagar por el cedido.

Una vez realizada la cobranza proceden a devolver dicha garantía, o en su caso, sólo la diferencia una vez restadas las rebajas o devoluciones que se hayan efectuado al valor del documento.

Sin embargo, de acuerdo con preceptos legales, el concepto anticipo es aquél que puede otorgar un factor en forma previa a la celebración del contrato de factoraje en el que se transmitan los derechos de crédito de los documentos cedidos.

De acuerdo con la regla decimosegunda de las Reglas Básicas de Operación de Empresas de Factoraje Financiero, publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 14 de enero de 1991, y al artículo 45-C de la LGOAC, los factorajes financieros podrán otorgar anticipos sobre contratos de promesa de factoraje, por lo que el cliente quedará obligado a pagar una cantidad de dinero determinada que cubrirá 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.

## **PAGARE DE GARANTIA O RECURSO**

Este pagaré es aquél firmado por el cedente para garantizar el correcto pago de las obligaciones asumidas por ellos con la empresa de factor, en caso de no recuperar la cartera cedida. Estos pagarés no deben ser negociables en los

términos del artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Es importante aclarar que la suscripción y entrega de dichos pagarés, no se considera como pago o dación en pago de las obligaciones que documenten.

## 1.2 ANTECEDENTES A NIVEL INTERNACIONAL.

Debido a que la figura de factoraje es algo confusa, resulta difícil estimar cuando y donde nacen las operaciones de compraventa de cartera; sin embargo, a continuación trataremos de explicar cual ha sido su evolución a través del tiempo.

En el "Talmud de Babilonia"<sup>(6)</sup> se menciona una actividad en la que se describe a una clase de agente que a nombre de un tercero contrata un negocio.

El sujeto en cuestión generalmente era un viajero que aprovechando la realización de negocios propios, representaba los intereses de quien contrataba sus servicios<sup>(7)</sup>.

Desgraciadamente no existen datos que puedan describirnos si la relación entre el usuario del servicio y quien lo proporcionaba estaba formalizada mediante algún contrato, o si este servicio tenía algún costo determinado.

Dentro de esta ordenanza se aclara en forma detallada la manera en que era compensado el "agente", hecho que comprueba la hipótesis de la existencia de una prestación de servicios profesionales.

Hamurabi<sup>(8)</sup>, quien fuera Rey de Babilonia, propició dentro de su reinado el llamado Código de Ley, mismo que consta de

---

<sup>(6)</sup> Jean Gilly, Patricia; "La venta de Cartera como medio de Financiamiento : El Factoring", Universidad Iberoamericana, Contaduría. México 1973, p.5.

<sup>(7)</sup> Ob. cit. p.9.

<sup>(8)</sup> Jean Gilly, Patricia; "La venta de Cartera como medio de Financiamiento : El Factoring", Ob. cit. p.10

282 ordenanzas, dentro de las cuales se encuentra una que se refiere a un "agente" que actúa para un "principal" en la venta de bienes.

De acuerdo a las tablas de arcilla encontradas en las ciudades de Uruk y Nippu de Babilonia, a este tipo de agentes se les conocía con el nombre de Damkars , viajeros que transportaban la mercancía confiada para su venta.

Es importante hacer notar que el agente se convertía en representante de quienes siendo comerciantes, no podían colocar los productos para su venta en plazas lejanas.

Algunos historiadores indican que en Roma, alrededor de 240 años antes de Cristo, se hacía un tipo de operación parecida al factoraje tal y como lo conocemos en la actualidad.

A finales del siglo XV y principios del siglo XVI es cuando el factoraje evoluciona casi al grado actual, a raíz del creciente intercambio comercial en España, Portugal e Inglaterra con sus colonias del nuevo mundo.

Para el siglo XVII los industriales ingleses, en su mayoría del ramo textil, hacían esfuerzos considerables por ampliar su mercado fuera de los límites de la isla.

Las exploraciones brindaron al viejo mundo la posibilidad de acrecentar su comercialización, mediante la importación y exportación de productos, esto provocó la necesidad de un intermediario que pudiera a nombre de terceros concertar la compraventa de bienes.

En América, los factores se encargaban de distribuir mercancía, teniendo la obligación de custodiarla hasta la realización de la venta y posteriormente cobrarla.

Más adelante, la colonia se había convertido en tan buen negocio, que incluso en algunas ocasiones el factor enviaba por adelantado ciertas cantidades de dinero al país de origen para que éste mantuviera operando sus plantas y siguiera enviando mercancía.

Hasta finales del siglo XIX era común que la actividad del factor se realizara como un auxilio al comerciante, al crecer éste y convertirse en empresa, el factor fue desplazado, quedando en su lugar una nueva estructura de ventas a través de dependientes que no eran propiamente auxiliares, sino empleados directos de las empresas.

Otra de las causas que propiciaron la exclusión del factor, fue el crecimiento de los negocios, lo que provocó la apertura de sucursales y agencias distribuidoras de bienes.

Ante la situación señalada y frente al peligro de no sobrevivir, era importante para el factor tomar las medidas que le permitieran estar de acuerdo con las necesidades de la época

Aprovechando su experiencia, el factor empezó a desarrollar técnicas financieras, administrativas y contables en beneficio de su clientela.

Se dice que en Estados Unidos entre 1889 y 1905 las funciones de ventas que venían realizando los factores desaparecieron, convirtiéndose éstos en banqueros especializados.

En 1890 se forzó a los textileros europeos a salirse prácticamente del mercado. Ante tal situación era importante el auxilio y financiamiento a la Industria Textil Americana, razón



por la cual el factor ya convertido en empresa asesora y de servicios, prestó la siguiente ayuda:

- a) Control de crédito y protección de cuentas incobrables.
- b) Contabilidad detallada de las ventas.
- c) Cobranza de las cuentas por cobrar.
- d) Financiamiento de las cuentas por cobrar.

La evolución que sufre el factor, de auxiliar del comerciante a su banquero, propició que alrededor de 1905 se introdujera en otras ramas distintas de la textil, como son el aluminio, industria automotriz, muebles, ropa, etc.

Entre 1931 y 1933 se marca el despegue de las empresas de factoraje en los Estados Unidos, debido principalmente a la crisis monetaria de aquel país<sup>(9)</sup>.

El servicio de financiamiento al capital de trabajo de las empresas mediante la venta de sus carteras, tiene un vertiginoso crecimiento y una masiva utilización en casi todas las ramas económicas. En esa misma época, la banca norteamericana prueba las potencialidades de este instrumento, obteniendo buenos resultados.

La figura del factoraje se fue sofisticando con el tiempo y para finales de la década de los años 40's se comienza a operar con la modalidad de factoraje "sin riesgo" para el usuario en el caso de que el cliente no pague.

En el año de 1960 y dada la restricción de crédito mundial procedente de la banca comercial, la figura del factoraje se

---

<sup>(9)</sup> AMEFAC. Ob. cit, p.1 y 2

fortalece, toda vez que fue usada por muchos usuarios como alternativa de financiamiento.

Fue tal el éxito de este financiamiento para obtener capital de trabajo, que durante la mitad de los años 60's tan sólo en Inglaterra se operaron más de 100 millones de libras.

De 1970 a la fecha, continuamente se ha incrementado el número de empresas de factoraje en todo el mundo, debido al gran éxito y desarrollo que ha tenido esta actividad.

### **1.3 ANTECEDENTES EN MEXICO.**

El factoraje en México es realmente nuevo, además de las compras de cartera en el mercado de la merced y en el centro de la capital que queremos imaginar que siempre han existido y que seguirán existiendo, no hay datos de otras operaciones.

A principios de los años 60's, se fundaron casi simultáneamente dos empresas que se dedicarían al factoraje con recurso: Walter E. Heller de México, S.A., en la que participaron el grupo de don Carlos Trouyet y Walter E. Heller Overseas Corp. de Chicago (división de la empresa de factoraje más grande del mundo, Walter E. Heller International Corp.) y Corporación Interamericana, S.A., en la que participaron el grupo Interamericana (Luis Echeverría Capo, Financiera Colón, Jack Fleshman y, posteriormente, Burton Grossman, Joaquín Casassus y otros), además del Chase Manhattan (20%), que al poco tiempo vendió su participación al Wells Fargo Bank. <sup>(10)</sup>.

En el año de 1975, se inicia la operación de factoraje puro, o dicho de otra manera, la compra de cuentas por cobrar sin recurso.

---

<sup>(10)</sup> AMEFAC. Ob. cit, p.3

Hasta 1980, sólo existían dos o tres empresas de factoraje (Walter E. Heller de México, S.A. ya había cerrado sus puertas).

Una de las consecuencias de la estatización de la banca mexicana decretada en el año de 1982, provocó que las empresas de factoraje pasaran a manos de los particulares.

Para el año de 1986 este servicio se había desarrollado en gran medida, al grado que incluso las instituciones bancarias adquirieron o crearon nuevas empresas de factoraje.

Es a partir de entonces cuando comienza en México la figura de factoraje como tal, ya que anteriormente se utilizaba principalmente la técnica de la pignoración de cuentas por cobrar, que consistía en la obtención de un préstamo a corto plazo con garantía en las cuentas por cobrar.

Su desarrollo está vinculado a la reforma del sistema financiero mexicano realizadas a partir de 1985. En 1988 nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC), con el fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que los cobija.

Se estima que durante el año de 1988 en México se compraron documentos acumulados por más de 30 billones de pesos, lo que nos da una idea de las magnitudes que ha alcanzado este servicio en nuestro país.

En 1990 el número de empresas de factoraje tuvo un gran crecimiento, ya que la Asociación de Empresas de Factoraje registraba 69 empresas y aproximadamente existían 25 más no registradas. El volumen operado por dichas empresas en ese año fue de más de 5 billones de pesos.

En 1993 eran 55 las empresas afiliadas y el volumen operado al cierre del año (diciembre de 1993) fue de \$68'896,612.00.

En el mes de marzo de 1994, son 53 las empresas afiliadas y el volumen operado registrado a esa fecha fue de \$20'124,058.00.

La competencia del mercado de factoraje es intensa y la venta del servicio implica un conocimiento de las perspectivas del país de los sectores económicos y de las particularidades del factoraje.

Acorde con la tendencia mundial hacia la apertura comercial, las empresas mexicanas necesitan replantear sus objetivos para estar en condiciones de participar en los mercados extranjeros, de manera eficiente y competitiva.

#### **1.4 EL FACTORAJE DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.**

El sistema financiero es, el "conjunto de instituciones y organismos que generan, administran, orientan y dirigen el ahorro y la inversión dentro de la gran unidad político-económica que es nuestro país". Por otro lado, la Ley del Impuesto sobre la Renta en su artículo 7-B establece que el sistema financiero se compone, de las instituciones de crédito, de seguros y fianzas, de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamo, uniones de crédito, empresas de factoraje financiero, casas de bolsa, casas de cambio y sociedades financieras de objeto limitado, que sean residentes en México o en el extranjero.

El 3 de enero de 1990 aparece publicado en el Diario Oficial de la Federación, que las empresas de factoraje financiero pasan a formar parte del sistema financiero mexicano, y serán reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

En la estructura del sistema financiero mexicano la autoridad máxima es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Esta Secretaría ejerce sus funciones en lo que al sistema financiero se refiere a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y del Banco de México.

La inspección y vigilancia del sistema financiero mexicano, se encuentra dividido actualmente en cuatro subsistemas :

A.El subsistema integrado por las instituciones de seguros, las instituciones mutualistas y las instituciones de fianzas, es supervisado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas .

B.El subsistema integrado por la Bolsa Mexicana de Valores, Instituto para el Depósito de Valores, casas de bolsa y sociedades de inversión, supervisado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

C.El subsistema integrado por Banco de México, instituciones de crédito de banca múltiple y de banca de desarrollo , patronato del ahorro nacional y de los fideicomisos del gobierno federal para el fomento económico y organizaciones y actividades auxiliares de crédito, supervisado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

D.El sistema financiero, contempla hoy en día la formación de grupos financieros y se ubican dentro del organigrama del sistema financiero mexicano, son supervisados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La organización más fuerte que hace competitivo a nuestro sistema financiero mexicano es, la reciente formación de los grupos financieros, agrupación que se comienza a

conceptualizar directamente en la organización del sistema, así como el órgano regulador de este nuevo tipo de organismo, pero que debe de agrupar cuando menos cinco de los siguientes tipos de intermediarios financieros existentes en el mercado y una sociedad controladora:

- Instituciones de Crédito.
- Casas de Bolsa.
- Almacenes Generales de Depósito.
- Arrendadoras Financieras.
- Empresas de Factoraje.
- Casas de Cambio.
- Aseguradoras.
- Afianzadoras.

En la gráfica No. 1 que se anexa al final del capítulo, se muestra la ubicación de las empresas de factoraje financiero, en el sistema financiero mexicano en su calidad de empresa auxiliar de crédito, mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 3 de enero de 1990.

## **1.5 EL PANORAMA ACTUAL DEL FACTORAJE EN MEXICO**

La actividad del factoraje financiero como actividad crediticia, ha incrementado su participación en el mercado financiero desde 1989, pues se ha experimentado un auge importante, visualizando un futuro prometedor de crecimiento, ya que es un excelente medio para adquirir capital de trabajo, sin la contratación de nuevos pasivos, siendo la necesidad primordial para las empresas industriales, comerciales y de

servicios, teniendo así una buena manera de desarrollo y crecimiento.

La modernización del sistema financiero, mediante la estructura orgánica actual y la formación de grupos financieros con la apertura del Tratado de Libre Comercio en América del Norte, hace prometer la eficiencia y calidad, ampliando las posibilidades de negocio y consolidación de instituciones.

El mercado mexicano de factoraje, se afianzó como el cuarto más grande del mundo, al operar en 1994 un volumen de 22,544 millones de dólares. Y el Continente Americano se consolida como segundo.<sup>(11)</sup>

Debido a que ha sido exigida una mayor regulación en todos los sentidos a las empresas de factoraje, en 1991 eran alrededor de 70 empresas de factoraje, en 1992 sólo quedan alrededor de 56 empresas de factoraje dentro del mercado de servicio de factoraje financiero, en 1994 existen 47 empresas y actualmente operan en el mercado 41 empresas, de acuerdo al boletín estadístico emitido por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

El número de empleados en el sector de factoraje en 1994 era de 2089 empleados dentro de la rama financiera del factoraje, lo que hace ver un crecimiento respetable de servicios y fuente de empleos dentro de una rama nueva del sistema financiero mexicano.

De 1988 a 1994, el volumen de financiamiento bruto otorgado por el sector de factoraje en nuestro país se multiplicó 20 veces, ubicándose al cierre de 1994 alrededor de \$10'629,174, según estadísticas de la cadena de factor internacional Factors Chain International, este explosivo crecimiento fue a razón de la escasez financiera que el país vivió, en los últimos tres años de la década pasada, misma que

---

<sup>(11)</sup> Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, A.C. ; "El Factoraje Actual en México" ; 1992, P.35.

hacía prácticamente imposible el crédito de tipo bancario, para la pequeña y mediana empresa y de un largo y molesto burocrático trámite bancario.

Actualmente la crisis económica y financiera por la que atraviesa nuestro país, a afectado a las empresas de factoraje financiero, ello se refleja en el comportamiento negativo de sus resultados, durante los ejercicios de 1995 y 1996, los cuales fueron en el orden de 363.3 millones de pesos.

Las empresas de factoraje en general reportan un nivel deficiente en sus operaciones, contribuyendo además al deterioro del sistema financiero nacional y pone de manifiesto en alto grado de vulnerabilidad a las instituciones ante cualquier eventualidad financiera.

Es evidente que ésto resulta de los consabidos créditos vencidos y los problemas de la recuperación de su cartera, dada la imposibilidad de los usuarios para hacer frente a sus compromisos con las instituciones. Sin embargo, se espera que con la mejoría en la economía nacional, se desarrolle la actividad de las empresas de factoraje financiero como se venía realizando hasta antes de diciembre de 1994.

### **1.6 ASOCIACION MEXICANA DE EMPRESAS DE FACTORAJE, AMEFAC.**

En junio de 1988, nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, con el objetivo de tomar fuerza y promover el producto, y ayudar así a promover el servicio de factoraje financiero, darle una forma homogénea a la operación de factoraje en la regulación en el contexto mexicano, y hacer frente a nuevas cuestionantes de la economía mexicana.



Para pertenecer a ella se deben de cumplir con los requisitos estipulados en el reglamento interior de la asociación y obtener la aceptación de ingreso que emite la comisión especial después de estudiar el entorno y quehacer del solicitante, la cual incluye socios, actividades, cifras, procedencia y eficiencia administrativa entre otros aspectos ; cabe señalar que la asociación está facultada para declinar las solicitudes de admisión, de la vigilancia de sus miembros, del desarrollo de sus actividades y de dar de baja a los miembros que no se apeguen a los estándares de profesionalismo y política que exige la AMEFAC, del cual uno de los objetivos de esta asociación es el camino hacia la excelencia y calidad dentro de la actividad, ya que no permite que miembro alguno no cumpla con las normas establecidas.

Objetivos de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje , A.C.

Investigar, estudiar y recopilar información relevante al comportamiento del crédito comercial.

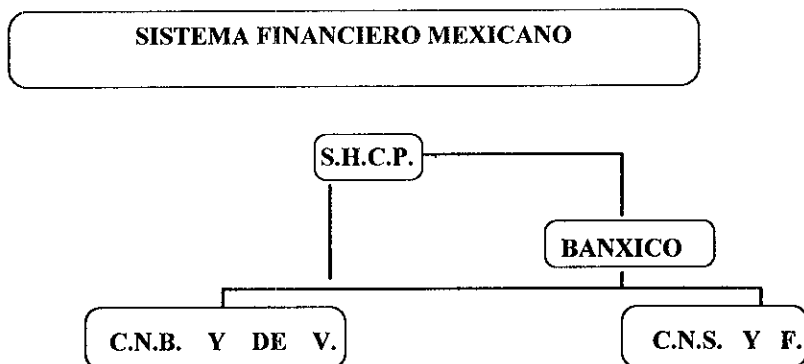
Formular y aplicar las políticas de autorregulación de las empresas de factoraje, para garantizar la solvencia.

Difundir e informar al sector financiero nacional, y a la opinión pública del comportamiento de créditos comerciales y describir los diversos tipos de factoraje.

Establecer, fomentar y colaborar estrechamente con las diferentes autoridades y asociaciones afines, con el objetivo de fortalecer el entorno en el cual se da el desarrollo de las actividades del factoraje en nuestro país.

Proporcionar un entorno económico solvente y seguro en la extensión de los créditos comerciales que promuevan la confianza y la inversión nacional e internacional, así como su administración vía factoraje.

## UBICACION DE LA EMPRESA DE FACTORAJE EN EL SECTOR FINANCIERO.



### BANCOS

- Banamex
- Bancomer
- Serfin...

### BOLSA MEXICANA DE VALORES S.A. DE C.V.

### COMPAÑIAS DE SEGUROS

### BANCA DE DESARROLLO

- Nafin
- Banrural
- Bancomint
- Bancomext
- Banobras

### CASAS DE BOLSA

INDEVAL

### COMPAÑIAS DE FIANZAS

### SOCIEDADES DE INVERSION

### ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO

- Factorajes
- Arrendadoras
- Uniones de crédito
- Almacenadoras
- Casas de cambio
- Soc. Ahorro y prést.

Cuadro 1

## CAPITULO II

### ENTORNO INTEGRAL DEL FACTORAJE FINANCIERO

En este capítulo se explican las figuras afines en la historia de México, al igual que su entorno jurídico que le da forma propia al factoraje financiero, la mecánica de operación y las reglas generales a las que deberá sujetarse.

#### 2.1 EL FACTORAJE Y FIGURAS AFINES

La actividad del factoraje en México se reconoció e institucionalizó en el año de 1988. Anteriormente, se vio el desarrollo de figuras afines que los bancos realizaron, como son: el préstamo de dinero o el descuento de documentos, las cuales suelen confundirse con el factoraje. Aunque esas operaciones coinciden en que son medios de financiamiento a corto plazo (menos de un año), no obstante guardan importantes diferencias. En el caso del factoraje financiero el titular de un crédito, por ejemplo documentado en una factura por cobrar, transmite la propiedad de la misma a otra empresa, la cual le entrega dinero y adquiere el derecho de crédito; en la inmensa mayoría de las operaciones es el deudor del crédito el que paga y sólo excepcionalmente, por responsabilidad solidaria, paga el titular del derecho de crédito cedido.

A continuación se describen las alternativas de financiamiento bancario con el objeto de que se puedan apreciar mejor las diferencias con el factoraje financiero.

##### 2.1.1 DESCUENTOS MERCANTILES

Este tipo de operación es muy semejante con la de factoraje en muchos aspectos, y consiste en que una institución de crédito adquiere documentos de los clientes (cedentes),

*Art. 290 A.T.O.C.*

con cargo a terceras personas (giradores o suscriptores) y efectúa el pago anticipado de éstos deduciendo los intereses y gastos correspondientes. Los documentos materia de la operación son principalmente letras de cambio o pagarés no vencidos.

En otras palabras, "es la operación mediante la cual el acreditado ( persona física o moral) cede en propiedad a una institución de crédito títulos de crédito no vencidos (letras de cambio o pagarés), provenientes de la compraventa de bienes o de la prestación de servicios, recibiendo el cedente anticipadamente el importe del documento, menos un descuento de los intereses correspondientes".

Los cedentes de documentos deberán contar con la autorización del funcionario facultado, de acuerdo al monto del riesgo o dentro de los límites autorizados en la línea de crédito correspondiente.

Los documentos descontados deberán encontrarse aceptados y provenir de operaciones mercantiles, así mismo contar con informes del buen uso del crédito, cuya antigüedad de exigibilidad máxima sea de 6 meses.

La transmisión de la propiedad de los títulos de crédito, se constituye mediante el endoso en propiedad a la institución de crédito que realiza la operación.

Al convertirse la institución de crédito en propietaria del documento descontado, ésta tiene acción directa para hacerlo efectivo a su vencimiento con el aceptante o suscriptor y acción cambiaria en contra del descontatario y demás obligados del documento.

El plazo máximo de estas operaciones es de 180 días, pero es conveniente para la institución descontar sólo aquellos documentos cuyo vencimiento no exceda de 90 días.

Los tipos de interés normales y moratorios así como comisiones, deberán estar de acuerdo a la situación del mercado.

El interés correspondiente por este servicio será descontado anticipadamente, además de aplicarse comisiones por cobranza y situación de fondos.

La tasa normalmente se determina en base al CPP, agregando los puntos que se hayan acordado al cerrar la operación, considerando para ello las condiciones del mercado en ese momento<sup>(12)</sup>.

## 2.1.2 CREDITO EN CUENTA CORRIENTE

Es un crédito operado mediante la suscripción de pagarés o bien el documento de la cartera del acreditado hasta por un monto previamente autorizado, del cuál puede disponer en la medida en que se liquiden las disposiciones anteriores y sin excederse del monto pactado.

*302 - 310 - 5700*

A esta fuente de financiamiento también se le conoce como Línea de Crédito Revolvente y esto es que el acreditado puede hacer entregas o efectuar retiros con abono o cargo a la cuenta corriente cuantas veces así lo requiera, dentro del límite máximo de la línea de crédito.

El crédito en cuenta corriente generalmente es dispuesto mediante órdenes de pago en las que el acreedor solicita efectivo o cheques a favor de sus proveedores, acreedores u otros, dentro del límite máximo establecido. También puede utilizarse mediante cheques librados por el acreditado (para cubrir sobregiros):

---

<sup>(12)</sup> Factoring Serfin, S.A. ; "Apuntes sobre el Financiamiento de Factoring " ;1981, p. 31

Como norma a los dos casos citados anteriormente, cada disposición se hará contra la firma de un pagaré.

Para formalizarse este tipo de crédito, deberá celebrarse un contrato, en el cual se estipulen las características de la operación.

El crédito en cuenta corriente podrá estar respaldado únicamente por la firma de la persona o empresa acreditada de reconocida solvencia moral y económica, sin perjuicio de solicitar garantías reales cuando se estime necesario.

El monto de este tipo de crédito que se conceda a un cliente no debe de exceder del 10% de su activo circulante.

El plazo no debe exceder de un año cuando se otorgue sin garantía real, pudiéndose renovar por otro periodo igual.

Si se cuenta con garantía real, el plazo puede ser a más de un año, fijándose de acuerdo a las necesidades del acreditado.

Este tipo de crédito puede estar respaldado únicamente por la firma de la persona o empresa acreditada. En ocasiones alguien más firma como avalista.

Los intereses se calcularán sobre los saldos diarios insolutos, así como una comisión por concepto de apertura de crédito, la cuál no será menor del 1% del monto de crédito.

Asimismo, deberá incluirse dentro del contrato la cláusula del ajuste mensual al tipo de interés con base en el CPP, al que se adicionarán ciertos puntos según las condiciones del mercado.

### **2.1.3 PRESTAMOS CON COLATERAL.**

Es un apoyo crediticio otorgado por una institución de crédito en el que se dan como garantía diversas clases de títulos de crédito.

Esta operación consiste en facilitar una cantidad de dinero equivalente a un tanto por ciento del valor nominal de los títulos de crédito (letras de cambio o pagarés) que el acreditado endosa en garantía, los cuáles deben provenir de una operación comercial, y cuando proceda, deben acompañarse de los documentos que les dieron origen, como los contratos de compraventa, factura u otros.

El monto máximo de crédito podrá ser de hasta un 70% del valor de la garantía.

La garantía colateral puede manejarse al cobro o en guarda como sigue:

Al cobro.- Cuando las instituciones de crédito tramitan el cobro de los documentos en colateral y su importe se aplica al pagaré suscrito.

En guarda.- Cuando los documentos que integran la garantía colateral, son rescatados por el acreditado liquidando el importe respectivo para encargarse él, directamente de su cobro.

Este tipo de operaciones debe celebrarse únicamente con clientes de comprobada solvencia moral y económica, porque se presta a que el colateral presentado no provenga de ventas efectivamente realizadas.

Los documentos que se tomen como garantía en su calidad de accesorios, deberán vencer dentro del plazo, de suscripción del pagaré y el vencimiento del mismo, con el fin de evaluar la seguridad de la cartera recibida.

Cada operación podrá documentarse por plazo máximo de 180 días y los documentos en colateral con vencimiento dentro del plazo citado.

El préstamo se otorga contra la firma del pagaré y la garantía deberá constituirse con el 100% de los documentos, provenientes de compraventa de mercancías a plazo, que integren la serie completa de los títulos emitidos, o bien, los que formen parte insoluta de ella, incluyéndose en su caso, contratos y facturas de compraventa con reserva de dominio.

Los documentos colaterales deberán ser endosados en garantía a la institución de crédito.

Los intereses serán cubiertos por el acreditado en forma anticipada y se ajustarán mensualmente en base en el CPP, al que se adicionarán ciertos puntos, que se determinarán según las condiciones del mercado.

Normalmente se elabora un contrato de apertura del crédito a favor de la institución de crédito por el importe total, cobrando una comisión mínima de apertura del 1% anual <sup>(13)</sup>

## **2.2.MARCO LEGAL DEL FACTORAJE EN MEXICO**

A pesar de su importancia, durante mucho tiempo la actividad de factoraje constituyó una laguna dentro de las leyes mexicanas, ya que principalmente debido a la falta de literatura sobre el tema, era una actividad que no estaba claramente definida.

---

<sup>(13)</sup> Factoring Serfin, S.A. ; Ob. cit., p.33.



En base a ello, anteriormente la actividad se realizaba como una operación de carácter mercantil; es decir, se adquiría un activo de las empresas que correspondía a sus cuentas por cobrar, por lo cual la empresa de factoraje se comprometía a la administración de la cartera y a la gestión de la cobranza.

Asimismo, existía incertidumbre en cuanto a la manera de financiarse una empresa de factoraje y las operaciones que podía o no realizar.

Durante todo ese tiempo, para realizar sus operaciones, las empresas de factoraje aplicaban e interpretaban fragmentos o artículos de diversas leyes y códigos como son el Código de Comercio, la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito y la Ley del Impuesto al Valor Agregado, entre otras.

En el Diario Oficial de la Federación del 3 de enero de 1990, se establece la regulación jurídico financiera en el capítulo 3-Bis de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, las cuales fueron reformadas por disposiciones publicadas en el mismo Organo Oficial del 15 de julio de 1993. A su vez, fueron publicadas el 16 de enero de 1991, las reglas de operación de las empresas de factoraje financiero, reformadas por acuerdo publicado el 7 de enero de 1993.

En el ámbito tributario en el año de 1991, se establecieron por primera vez disposiciones especiales dirigidas a la regulación fiscal del factoraje financiero y en el año de 1992, se hicieron adecuaciones a las leyes fiscales. A continuación se señalan los aspectos jurídicos de la operación de factoraje financiero.

### **2.2.1. NATURALEZA JURIDICA DEL FACTORAJE FINANCIERO**

Al respecto el artículo 2248 del Código Civil para el Distrito Federal, establece que habrá compraventa cuando uno de los contratantes se obliga a transferir la propiedad de una cosa o de un derecho y el otro a su vez se obliga a pagar por ellos un precio cierto y en dinero.

Por otro lado, el artículo 2029 del propio Código Civil antes mencionado, prevé que habrá cesión de derechos cuando el acreedor transfiera a otro los que tenga contra su deudor.

Igualmente el precepto 2031 de dicho Código señala que en la cesión de crédito se observaran las disposiciones relativas al acto que le da origen.

En estos casos los actos que le dieron origen a estas cesiones, son enajenaciones, de tal manera que en principio se tendrán que aplicar las normas existentes para la enajenación .

Congruente con lo anterior, el artículo 14 del Código Fiscal de la Federación contiene a partir de 1992, una nueva fracción que es la 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, en el momento de la celebración de dicho contrato, excepto cuando se transmitan 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 considera que existe enajenación hasta el momento en que se cobren los créditos correspondientes.

En base a lo anterior, concluimos que el factoraje es una enajenación de créditos mercantiles, situación que coincide con la naturaleza del contrato de factoraje que define el artículo 45-B de la (LGOAAC ), por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor, de donde necesariamente ocurre una enajenación que realiza el cliente a favor de la empresa de factoraje financiero, quien adquiere.

### **2.2.2 RELACION JURIDICA DEL FACTORAJE FINANCIERO**

Ella deriva, en principio de un acuerdo de voluntades, razón por la cual es contractual, y por lo mismo implicará elementos de existencia y requisitos de validez, así como formalidades y modalidades.

Ahora bien, si se habla de acuerdo de voluntades, habrá que señalar los elementos personales en esta relación jurídica, o dicho de otra manera, hablar de los sujetos.

**Factor.-** Es la institución autorizada que adquiere los documentos del cedente y a su fecha de vencimiento procede a realizar la cobranza correspondiente.

**Cedente.-** Es la persona física o moral que cede los derechos de crédito inherentes a las cuentas por cobrar a su favor ; es decir, es el vendedor, de las cuentas por cobrar entre otros son contrarrecibos, facturas, pagarés y letras de cambio.

**Cedido.-** Es la persona física o moral que adeuda la cuenta por cobrar al cedente. Se denomina cedido ya que los derechos de crédito a su cargo se ceden a un tercero llamado factor.

### **2.2.3 EL OBJETO**

Este se constituye por la transmisión de los derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados con facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

### **2.2.4 FINES**

Pueden ser diversos según sean las necesidades de las partes. Pero esencialmente será el proporcionar al usuario servicios de gestión de cobranza, tanto nacional como internacional, liquidez continua en función de las ventas de su empresa, servicios de investigación de compradores y custodia o guarda de valores (documentos como títulos de crédito, facturas, contrarrecibos, etcétera).

### **2.2.5 MODALIDADES**

Existen esencialmente dos formas de operación establecidas en el artículo 45-B de la LGOAAC, la primera el factoraje con recurso, donde el cliente queda obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero. y la segunda el factoraje sin recurso, donde el cliente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero. En el siguiente capítulo se comentará en forma más detallada las modalidades y submodalidades del factoraje.

## **2.2.6 FORMALIDADES**

El contrato será el instrumento legal que deberá constar por escrito, lo firmarán cedente y cesionario ante dos testigos. Cabe indicar que quien contrate con la empresa de factoraje financiero debe tener facultades de dominio, ya que la operación de factoraje es, en esencia, una operación de compraventa de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos. El contrato es privado, de naturaleza mercantil, bilateral, oneroso porque se paga contra prestación, podrá ser conmutativo o aleatorio. Además ; es de tracto sucesivo , es decir, se celebra un contrato de promesa de factoraje que en el transcurso generalmente de un año regula las relaciones del cedente y el factor. En este contrato no se adquiere ni se transmite la propiedad de las cuentas por cobrar , todo ello surgirá en la firma del contrato de factoraje financiero definitivo.

Otra formalidad importante es la notificación que perfecciona la transmisión de derechos de crédito frente a terceros, notificación que deberá efectuarse mediante documento probatorio del derecho de crédito en el que conste un sello, leyenda referente a la transmisión y que contenga acuse de recibo por el cedido o deudor por cualquier medio ineludible que deje prueba o evidencia de conocimiento (correo certificado, telegrama télex o telefacsímil contraseñados y notificación por fedatario público).

## **2.2.7. PROHIBICIONES PARA LAS EMPRESAS DE FACTORAJE.**

De conformidad con lo dispuesto por el artículo 45-T de la L.G.O.A.A.C., a las empresas de factoraje financiero les está prohibido:

Operar con sus propias acciones .

Celebrar operaciones con sus mismos funcionarios, pues representa un conflicto de intereses.

Recibir depósitos bancarios de dinero.

Otorgar fianzas o cauciones.

Enajenar derechos de crédito al mismo cliente o empresas vinculadas.

Adquirir bienes, mobiliario o equipo no destinados a sus oficinas. Si por adjudicación o cualquier otra causa adquirieran bienes, procederá a su venta, tratándose de bienes muebles en un plazo de un año y en dos si son inmuebles.

Realizar operaciones con oro, plata y divisas.

Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras o accionistas de las empresas de factoraje.

Otorgar créditos distintos a los expresamente autorizados, tales como descontar documentos y préstamos directos.

Realizar operaciones que no les estén expresamente autorizadas.

#### **2.2.8. SANCIONES.**

El incumplimiento o la violación a las normas de la L.G.O.A.A.C., serán sancionadas con multa que impondrá administrativamente la C.N.B.V., y se hará efectiva por la S.H.C.P.

Corresponderá a la Junta de Gobierno de la Comisión, la imposición de sanciones, la que podrá delegar esta atribución en el Presidente y los demás servidores públicos de la misma, en razón de la naturaleza de la infracción o del monto de las multas y tendrá asimismo la facultad indelegable de condonar, en su caso, total o parcialmente las multas impuestas.

Para los efectos de las multas, se entenderá por días de salario, el salario mínimo general vigente en el Distrito Federal al momento de cometerse la infracción.

Al imponer la sanción que corresponda, la citada comisión deberá oír previamente al interesado y tomará en cuenta la importancia de la infracción, las condiciones del infractor y la conveniencia de evitar prácticas tendientes a contravenir las disposiciones de esta ley. La reincidencia se podrá castigar con multa hasta por el doble de la máxima prevista para la infracción de que se trate.

Las multas deberán ser pagadas dentro de los quince días hábiles siguientes a la fecha de su notificación. En caso de que el infractor promueva cualquier medio de defensa legal en contra de la multa que se le hubiere aplicado y ésta resulte confirmada, total o parcialmente, su importe deberá ser cubierto de inmediato una vez que se notifique al infractor la resolución correspondiente.

En contra de las sanciones procederá el recurso de revocación, mismo que deberá interponerse por escrito dentro de los quince siguientes al de su notificación y deberá agotarse antes de proceder al ejercicio de cualquier otro medio de información.

El recurso señalado, deberá interponerse ante la Junta de Gobierno de la Comisión, cuando la sanción haya sido emitida por ese cuerpo colegiado o por el Presidente de la comisión o, ante este último, cuando se trate de sanciones impuestas por los

otros servidores públicos de ese órgano desconcentrado. El escrito en que la parte afectada interponga el recurso, deberá contener la expresión del acto impugnado y los agravios que el mismo cause, ofreciendo y cuando sea posible acompañando, las pruebas que al efecto juzgue convenientes.

Cuando no se señale el acto impugnado o no se expresen agravios, la autoridad competente desechará por improcedente el recurso interpuesto. Si se omitieron las pruebas, se tendrán por no ofrecidas.

La resolución del recurso de revocación, podrá ser desechando, confirmando, mandando reponer por uno nuevo que lo sustituya o revocando el acto impugnado y deberá ser emitida en un plazo no superior a los cuarenta y cinco días hábiles posteriores a aquél en que se interpuso el recurso, cuando deba ser resuelto por el Presidente de la Comisión, ni de sesenta días hábiles cuando se trate de recursos competencia de la Junta de Gobierno

La imposición de las multas no excluye la imposición de las sanciones que, conforme a éstas u otras leyes, fueren aplicables por la comisión de delitos, ni la revocación de la autorización.

Se podrá proceder penalmente cuando los funcionarios o empleados de la empresa de factoraje celebren operaciones, donde resulten o puedan resultar deudores de la empresa de factoraje; que por sí o por interpósita persona obtengan beneficios por su participación.

Cuando omitan, falsifiquen, alteren o simulen sus operaciones.

Adquieran derechos de crédito, por contratos de factoraje financiero, con sociedades que no han integrado el capital social o con empresas que no cuenten con capacidad económica.



Las personas que proporcionen datos falsos a una empresa de factoraje.

Cuando una empresa realice operaciones de factoraje sin la autorización correspondiente.

Para proceder penalmente en los delitos antes relacionados, los cuales se encuentran previstos en los artículos 96, 97, 98, 99 y 101 de la L.G.O.A.A.C., será necesario que la S.H.C.P., formule petición ante la Procuraduría Fiscal de la Federación y ésta a su vez presente la denuncia ante la Procuraduría General de la República, previa opinión de la C.N.B.V.

#### **2.2.9. REQUISITOS PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA DE FACTORAJE.**

Para constituirse y operar como empresa de factoraje financiero, se requiere autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, previa opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, así como del Banco de México, la cual podrá ser otorgada o denegada discrecionalmente por dicha Secretaría, según la apreciación sobre la conveniencia de su establecimiento y serán por su propia naturaleza, intransmisibles.

Las autorizaciones deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación, así como las modificaciones a la misma.

Exhibir comprobante de haber constituido un depósito en Nacional Financiera en moneda nacional a favor de la Tesorería de la Federación, igual al diez por ciento del capital mínimo exigido para su constitución.

En el supuesto de que se deniegue la autorización solicitada, exista desistimiento por parte de los interesados o no se inicien operaciones en los términos previstos en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, se devolverá al solicitante el principal y accesorios del depósito referido.

Para que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público otorgue la autorización en cuestión, las entidades que pretendan constituirse como empresas de factoraje financiero o aquellas ya constituidas, deberán cumplir con los siguientes requisitos, acorde a la L.G.O.A.A.C :

a) Tener un capital mínimo de 18,730 millones de pesos (mdp). La Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México determinará durante el primer trimestre de cada año, los capitales mínimos necesarios para constituir nuevas empresas de factoraje, así como mantener en operación las que ya existen.

En el Diario Oficial de la Federación, el jueves 27 de marzo de 1997, el jueves santo, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el acuerdo por el cual se establecen los capitales mínimos pagados con que deberán contar las organizaciones auxiliares de crédito, toda vez que éstas constituyen un elemento fundamental en la intermediación financiera, coadyuvando de manera importante mediante el desarrollo de su objeto en la recuperación económica del país y que por lo mismo, es necesario que se encuentren debidamente capitalizadas a efecto de hacer frente a los compromisos y ampliar sus expectativas de crecimiento, por lo que se ha considerado conveniente incrementar sus capitales mínimos, quedando como sigue:

Para los Almacenes Generales de Depósito el Nivel I quedó en 17,470 millones de pesos (mdp), el Nivel II en 9,700 mdp, el

Nivel III en 7,370 mdp. En el caso de las Arrendadoras Financieras el monto es de 18,730 mdp, para las Uniones de Crédito de 1,560 mdp, para las empresas de Factoraje Financiero 18,730 mdp, y para las Casas de Cambio de 18,739 mdp.

Los capitales mínimos señalados deberán estar suscritos y pagados a más tardar el 31 de diciembre de 1997.

b) El objeto social de las empresas de factoraje financiero ya constituidas y, en su caso los proyectos de estatutos de las de nueva creación implicarán:

Celebrar contratos de factoraje financiero con personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales.

Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país, destinados a la realización de las operaciones autorizadas.

Emitir obligaciones subordinadas y demás títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista.

Descontar, dar en garantía o negociar los títulos de crédito o derechos de crédito, provenientes de los contratos de factoraje.

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

Adquirir valores aprobados para el efecto, por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación.

Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarle servicios.

Adquirir valores aprobados para el efecto, por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.

Las demás que ésta u otras leyes autoricen.

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

c) Presentar solicitud de autorización ante la Dirección General de Seguros y Valores de la Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público ubicada en Insurgentes Sur 795-6o. piso, colonia Nápoles, México, D.F., acompañada de los siguientes documentos :

Proyecto de estatutos sociales.

Relación de accionistas de la sociedad con la indicación del número, valor y porcentaje de participación accionaria.

Actas de nacimiento de los accionistas de la sociedad

Relación patrimonial de los accionistas de la sociedad.

Constancias o certificaciones de solvencia bancaria expedidas a favor de los accionistas de la sociedad.

Relación de personas que integran el consejo de administración.

Relación de personas que actuarán como comisarios de la sociedad.

Relación de personas que integrarán el comité de financiamiento y los órganos intermedios de administración y principales funcionarios de la sociedad

Curriculum vitae de las personas a que se refieren los tres párrafos anteriores, haciendo énfasis en su experiencia financiera.

Presentar un documento que contenga los objetivos, políticas y planes de desarrollo de la empresa.

Adjuntaran estados financieros proyectados al cierre del primer ejercicio social.

Adjuntaran un informe sobre las normas, políticas y procedimientos en práctica o que se adoptarán para la adquisición de derechos de crédito, haciendo énfasis en las facultades del comité de financiamiento y de los funcionarios que intervienen en los procedimientos respectivos.

Proyecto de los contratos que las sociedades utilizarán para formalizar las operaciones de factoraje financiero.

d) En el caso de que la Secretaría emita opinión favorable, se deberá obtener permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores para constituir la sociedad y remitir copia fotostática de dicho permiso a la Secretaría de Hacienda.

Los promoventes deberán presentar a la Secretaría de Hacienda, la escritura constitutiva de la sociedad y sus reformas para ser revisados y de cumplir con todos los requisitos se le otorgará el oficio de autorización, el cual deberá inscribirse en

el Registro Público de Comercio, para posteriormente iniciar sus actividades.

### **2.3 MECANICA DE CONTRATACION**

Para iniciar la contratación el empresario, sea persona física o sociedad mercantil, que se denominará en esta etapa prospecto, llenará una solicitud de línea de factoraje a una empresa factor, a la que anexará la documentación que se le solicite, que regularmente será la misma que envía a las instituciones de crédito (estados financieros, escritura constitutiva y poderes notariales), pero además, una relación de la cartera de clientes que desee vender y facturas, contrarrecibos, títulos de crédito, etc., que amparen la misma.

Una vez recibida la solicitud de línea de factoraje con toda su documentación, el factor por medio de uno de sus comités decidirá sobre la viabilidad de la operación (plazo máximo 10 días), dichos comités de factor con base en un análisis de los derechos de crédito, que van a adquirir y en diversos criterios autorizan o no la línea de factoraje, tales criterios son: seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones, calidad de la cartera, del producto, política de ventas, cartera repetitiva, rotación de cartera de inventarios, ritmo de crecimiento de las ventas, devoluciones, descuentos, número de facturas, etc., así también del solicitante se analiza: su prestigio y experiencia en el medio, solvencia, moralidad, política sana de capitalización, políticas de compra y pagos a proveedores entre otros.

Al aprobarse la línea de factoraje por el comité del factor, se le informa de inmediato al prospecto junto con las condiciones; al aceptarse por éste se procede a firmar un contrato denominado contrato normativo o promesa de cesión, en donde el prospecto que en lo sucesivo se denominará cedente y el factor establecerán las bases de operación y se

obligarán a celebrar una serie numerosa e indefinida de contratos llamados definitivos o contratos de cesión.

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

Asimismo, dicha transmisión de derechos de crédito a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor por la empresa de factoraje, <sup>(14)</sup> en las formas que ya se indicaron en el numeral 2.2.6.

## **2.4 PRINCIPALES REGLAS DE OPERACION**

Las reglas para la operación de empresas de factoraje fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación del 16 de enero de 1991. Reformadas por acuerdo publicado en el mismo Organó Oficial del 7 de enero de 1993, en las cuales se precisa:

El capital mínimo pagado será determinado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público durante el primer trimestre de cada año para constituir o mantener en operación a las empresas de factoraje financiero, en el caso de no determinarlo en el período señalado, deberá ajustarse durante el mes de abril del año de que se trate, aplicando el incremento porcentual del Índice Nacional de Precios al Consumidor, publicado por el Banco de México, correspondiente al año inmediato anterior, el cual deberá quedar exhibido, registrado

---

<sup>(14)</sup> Guzmán Chávez, Víctor Manuel ; "Factoraje Financiero" ; Prontuario de Actualización Fiscal No. 63. México, 2da. Quincena mayo, 1992, p.4.

y protocolizar ante notario público a más tardar el 30 de junio siguiente.

La forma en que se integra el capital contable, el cual en ningún momento deberá ser inferior al capital mínimo pagado. Si el Banco de México detecta faltantes de capital contable, lo hará del conocimiento a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para aplicarle las sanciones correspondientes.

Las fuentes de financiamiento autorizadas de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de instituciones financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas con su objeto social. También mediante la suscripción de títulos de crédito emitidos en serie o en masa para su colocación pública y préstamos de proveedores para adquirir activos fijos.

Los importes máximos de responsabilidades a cargo de un cliente persona moral que no excederá del 100% del capital contable de la empresa de factoraje ni del 25% tratándose de clientes personas físicas.

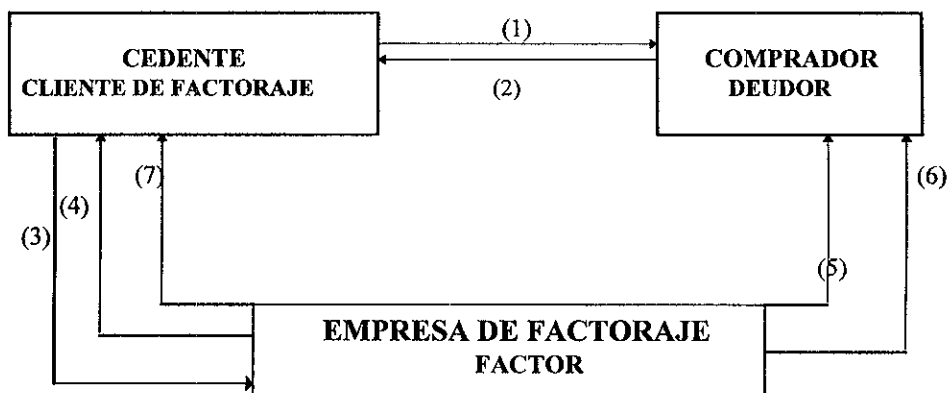
La posibilidad de efectuar anticipos a sus clientes con un plazo de hasta tres meses para que se celebre el contrato de factoraje financiero. El saldo total de dichos anticipos no deberá exceder del 40% de las operaciones de factoraje.

También se precisa que se podrá delegar a terceros la administración y cobranza de los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje financiero. La relación jurídica que tendrán las empresas de factoraje financiero con las personas que realizan la administración y cobranza, deberá documentarse mediante contratos celebrados ante fedatario público.



Por último se establece que las empresas de factoraje podrán celebrar operaciones de refactoraje, operación que se explicará más ampliamente en el capítulo tres. (Ver cuadro 2).

## 2.5 FLUJOGRAMA GENERAL DE LA OPERACIÓN DE FACTORAJE



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

**Cuadro 2**

## **CAPITULO III**

### **MODALIDADES QUE ADOPTA EL FACTORAJE FINANCIERO**

En este capítulo, se indican las modalidades que puede adoptar el factoraje financiero para apoyar cualquier tipo de empresa, pequeña, mediana o grande, en términos generales existen dos tipos de operaciones, factoraje con recurso y factoraje sin recurso y las submodalidades en las que encontramos el factoraje con cobranza directa, el factoraje con cobranza delegada y el factoraje a proveedores, para continuar con el factoraje internacional y por último el refactoraje. Para analizar con precisión nos apoyaremos en cuadros donde se muestra la mecánica de cada una de las modalidades antes citadas.

#### **3.1 FACTORAJE CON RECURSO:**

En este tipo de operación una empresa o comerciante cede los derechos que amparan sus cuentas por cobrar no vencidas a una empresa de factoraje, a cambio de un precio que se determina en base al plazo por vencer de los documentos.

Aún cuando la empresa vendedora ya cobró el precio acordado y ya no es propietaria legal de los documentos, la empresa de factoraje tiene la facultad de exigir el pago a la empresa cedente en caso de que el deudor no pague sea cual fuere el motivo, en el cuadro 3 se muestra la mecánica de operación del factoraje con recurso.

### 3.2 FACTORAJE SIN RECURSO:

La diferencia con la operación de factoraje con recurso, es que en el momento que la vendedora cede los derechos de sus cuentas a la empresa de factoraje, ésta ya no es responsable del pago por parte del deudor.

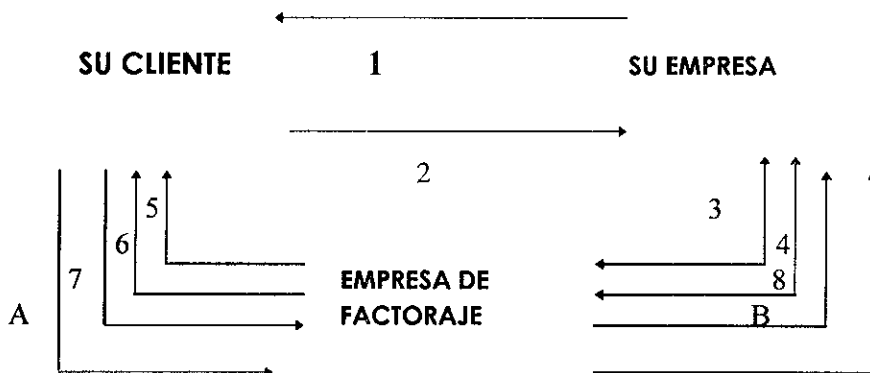
Sin embargo, si el deudor no paga por cuestiones de carácter mercantil (devoluciones, mala calidad de los productos, etc.), la empresa vendedora deberá responder ante la empresa de factoraje, aún cuando la operación se hubiera pactado sin recurso.

El único caso en que el vendedor quedaría libre de responsabilidad (incluido el párrafo anterior), sería si la operación se hubiera pactado sin recurso y los documentos materia de la operación fueran títulos de crédito<sup>(15)</sup>. (Ver cuadro 4).

---

<sup>(15)</sup> Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito; Art. 45.F.

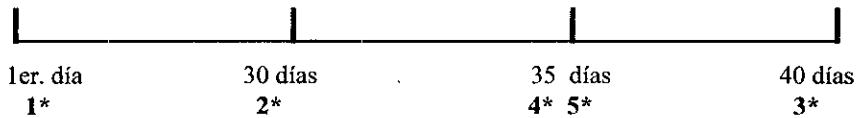
## MECANICA DE OPERACION DEL FACTORAJE CON RECURSO



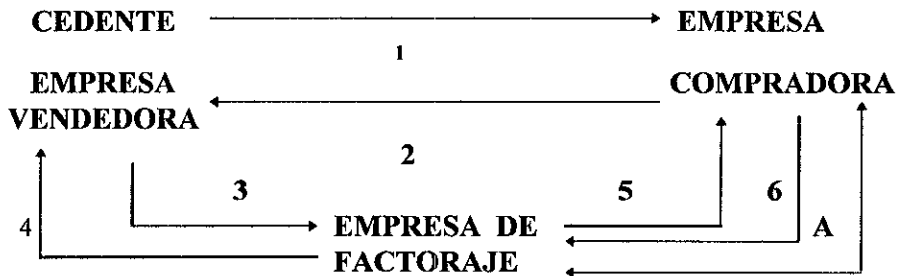
1. Venta de bienes y servicios
  2. Emite contrarrecibo o título de crédito
  3. Contrato de promesa de cesión de derechos por la línea
  4. Contrato de cesión (remite facturas, contrarrecibos, etc.) Y anticipa un porcentaje.
  5. Notificación
  6. Se presenta al cobro al vencimiento
  7. Paga
  8. Se reintegra el porcentaje no anticipado
- A. En caso de no ser pagado.  
B. Opera el recurso en contra del cedente.

**Cuadro 3**

## MECANICA DE OPERACION DEL FACTORAJE SIN RECURSO



1. Fecha de emisión del contrarrecibo.
2. Fecha de vencimiento de factura.
3. Fecha de cobro real del cedente.
4. Plazo para que el factoraje realice la cobranza.
5. Fecha de cobro real del factoraje y plazo fijado entre el factoraje y cliente



1. Vende mercancía.
2. Entrega contrarrecibo o similar.
3. Cede documento a la empresa de factoraje
4. Anticipa el 100%, menos el costo financiero y honorarios.
5. Al vencimiento se presenta al cobro
6. Paga documentos
- A. No paga documentos, exige el pago vía judicial.

**Cuadro 4**

### **3.3. OTRAS MODALIDADES**

Existen otras operaciones posibles que se pueden realizar tanto bajo la modalidad de factoraje con recurso como la de sin recurso, a continuación mencionaremos las principales que se realizan actualmente dentro de este sistema.

#### **3.3.1 FACTORAJE CON COBRANZA DIRECTA.**

Esta operación es la más común y la más representativa y acorde con la definición de factoraje.

Esta modalidad consiste en que un empresario o comerciante, cede los derechos que amparan sus cuentas por cobrar no vencidas, a una empresa de factoraje a cambio de un precio, que se determina en base al plazo restante para la fecha de cobro de dichos documentos, tanto con el fin de financiarse, como para que ésta le realice la custodia y administración, así como la cobranza.

La manera más común de determinar el precio, es utilizando una tasa de descuento anualizado que se fija en base a las condiciones del mercado y que se aplica únicamente por el plazo de la operación.

#### **3.3.2 FACTORAJE CON COBRANZA DELEGADA.**

Este esquema también es muy común y sumamente importante en cuanto a los volúmenes que opera actualmente en nuestro país.

La diferencia principal que tiene este sistema frente al de cobranza directa, es que en este caso, la empresa de factoraje delega la función de custodia y cobranza de los documentos operados al mismo vendedor. En otras palabras, aunque la

empresa vendedora ya cobró el precio que determinó con la empresa de factoraje y ya no es propietaria de las cuentas por cobrar, es responsable de realizar la custodia, cobranza y de proporcionarle informes de la situación de los documentos, así como de liquidar oportunamente los importes cobrados.

Este tipo de operación resulta una extraordinaria alternativa de financiamiento, ya que la empresa vendedora además de obtener recursos frescos para capital de trabajo, obtiene muchas de las ventajas de operar bajo el sistema de factoraje.

### **3.3.2.1 RAZONES PARA OPERAR BAJO ESTE ESQUEMA:**

Existen varias razones por las cuales una empresa se puede decidir a operar bajo este sistema, en lugar de utilizar el de cobranza directa, en el cual aparentemente la empresa de factoraje realiza todo el trabajo y no sólo ofrece financiamiento. Entre las principales podemos mencionar:

A) El hecho de financiar a una empresa exclusivamente, resulta más barato que financiarla y proporcionarle adicionalmente el servicio de custodia y cobranza de sus cuentas por cobrar.

Por lo anterior, siempre será mayor el costo para una empresa realizar una operación de cobranza directa que una de delegada.

B) Existen empresas que venden sus productos en muchas ciudades, incluso en algunas muy pequeñas.

En estos casos, puede ser que aún cuando la empresa desee realizar una operación de cobranza directa, la empresa de factoraje no tenga la capacidad para realizarla en todas esas entidades.

Si sucediera lo anterior, la única alternativa para la empresa vendedora de financiarse bajo el sistema de factoraje sería realizando la operación de cobranza delegada.

C) Existen muchas empresas que requieren de financiamiento, pero que a su vez no quieren dejar de tratar directamente con sus clientes, sobre todo en un punto tan importante como es la cobranza.

Lo anterior, puede deberse a que una empresa de factoraje, al ser una institución financiera, al presentarse a cobrar sería totalmente inflexible en el sentido de que cobraría intereses moratorios por retrasos en los pagos.

Esta situación la podría interpretar el cliente de la empresa vendedora como una agresión o una falta de confianza de parte de su proveedor, así como una falta de atención personal y ello pudiera afectar gravemente la relación comercial entre ambos.

Es por lo anterior que algunas empresas prefieren no tomar ese riesgo y operar bajo este sistema.

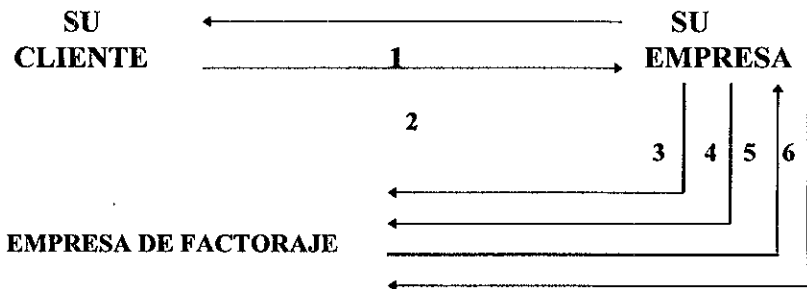
D) Algunas empresas venden y cobran directamente en sus sucursales en diferentes ciudades, es decir, no tienen esta actividad centralizada.

El hecho de operar bajo el sistema de cobranza directa, implicaría concentrar todas sus cuentas por cobrar en la misma ciudad (donde estuviera la empresa de factoraje) para entregarlas debidamente endosadas en el momento de realizar la operación.



El mover toda esta documentación, además de representar un riesgo por posibles pérdidas, pueden afectar y alterar en gran medida el sistema administrativo de la empresa, por lo que en este caso la solución ideal para financiarse con las cuentas por cobrar puede ser este esquema. (Ver Cuadro 5).

### MECANICA DE OPERACION CON MANDATO DE COBRANZA



1. Venta de bienes o servicios
2. Emite contrarrecibo o título de crédito
3. Contrato de promesa de cesión de derechos por la línea
4. Contrato de cesión (cede un listado de compradores, incluyendo número de factura, monto, fecha de entrega de mercancía y fecha probable de cobro).
5. Se anticipa un porcentaje del valor del listado, el mismo día
6. Al vencimiento del plazo pactado, reembolsa lo financiado, ya que su empresa ha realizado la gestión de cobranzas.

### Cuadro 5

#### 3.3.3 FACTORAJE A PROVEEDORES

Esta operación consiste en que una empresa, establece un convenio con alguna empresa de factoraje para que sus proveedores descuenten los documentos que la primera emita para el pago de las mercancías adquiridas.

### **3.3.3.1 BENEFICIOS**

- A) La empresa brinda a sus proveedores la posibilidad de financiarse mediante el sistema de factoraje sin ningún problema, sin necesidad de cubrir requisito alguno ni de presentar información financiera o de cualquier tipo, con excepción del contrato y la tarjeta de registro de firmas, proporcionándole así la posibilidad de obtener recursos frescos para capital de trabajo. Es importante hacer notar que en muchas ocasiones, sobre todo en el caso de proveedores pequeños quizá ésta sea la única alternativa de financiamiento que pueden llegar a tener, debido a su estructura, o a que sean personas físicas.
- B) Al proporcionar estos recursos a sus proveedores, la empresa de cierta manera asegura el suministro de los productos o servicios que le proporcionan éstos, al evitar la posibilidad de que no puedan producir a tiempo por falta de capital de trabajo.
- C) La empresa emisora puede llegar a obtener un financiamiento de parte de sus proveedores, al poder aumentar el plazo de pago a los mismos, a cambio de brindar a éstos la posibilidad de aprovechar la oportunidad de financiarse bajo estas condiciones.

### **3.3.3.2 PROCEDIMIENTO PARA OPERAR**

- A. La empresa emisora debe firmar con la de factoraje un contrato en el que se establezcan las condiciones de operación, comprometiéndose al pago puntual de los documentos emitidos por el que sean descontados por sus proveedores.

B. Se deben establecer los lineamientos generales respecto de :

Tipo de documento que va a negociar el proveedor (casi siempre se determina que el documento materia de la operación será un título de crédito).

El porcentaje sobre el que se van a operar los documentos.

Proveedores que van a participar en el programa.

Trámites y requisitos de la cobranza.

C. Celebrar un contrato entre la empresa de factoraje y el proveedor, que especifique las condiciones de la operación, así como registrar las firmas de las personas autorizadas para endosar los documentos que se vayan a operar.

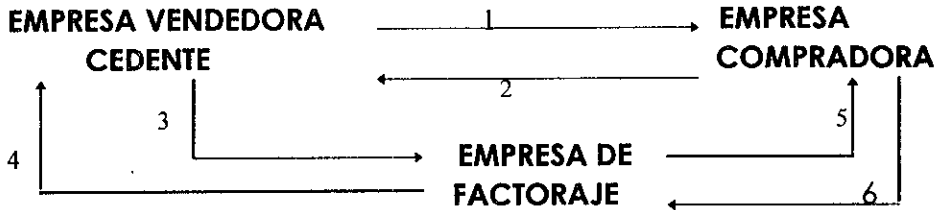
Una vez cumplido lo anterior, se pueden iniciar operaciones, que para términos de mecánica operativa se convierte en una operación de compra de cuentas por cobrar a descuento con cobranza directa, en la cuál el proveedor es como cualquier empresa vendedora y la empresa emisora es el deudor.

Este tipo de operación ha tomado mucho auge en los últimos años, sobre todo en el área comercial y últimamente en la industrial, debido a que en ocasiones un mismo proveedor trabaja para varias empresas que participan para este programa (las cadenas comerciales como Aurrera, Gigante), por lo que en algunas ocasiones pequeñas y medianas empresas tienen la facilidad de descontar prácticamente toda su cartera bajo este sistema.<sup>(16)</sup> (Ver cuadro 6).

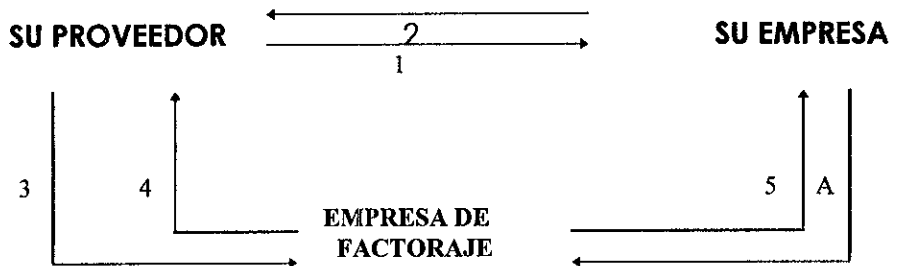
---

<sup>(16)</sup> AMEFAC ; Ob. cit , p. 25 y 27

## FACTORAJE A PROVEEDORES



1. Vende mercancías.
2. Otorga documento o título de crédito.
3. Cede documento a la empresa de factoraje
4. Paga 100% del documento, menos el descuento respectivo.
5. Al vencimiento se presenta a cobrar el documento.
6. Paga el 100% del documento.



1. Provee de bienes o servicios.
2. Emite título de crédito (pagare)
3. Cede el documento al factoraje
4. Paga el 100% del valor del documento
5. Al vencimiento se presenta a cobrar el documento
- A. El costo financiero será pagado por el comprador por el sistema de interés mensual vencido

### Cuadro 6

### **3.4 FACTORAJE INTERNACIONAL.**

Los riesgos que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero son mayores que los normales, debido a que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente con información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil particular de cada país. De la misma manera, el análisis de los estados financieros del cliente se complica debido a que las prácticas contables varían de país a país. También las condiciones de crédito tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía al país de destino.

Es por lo mismo, que el factoraje internacional nace por la necesidad que las empresas exportadoras tienen de contar con un agente que, mediante una comisión, se responsabilice de la solvencia de compradores en el extranjero y se encargue de administrar la cobranza.

El factoraje internacional es un instrumento que ha mostrado un alto crecimiento de operaciones a nivel mundial, porque además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos en negocios internacionales, resuelve otros problemas de tipo financiero como puede ser la falta de liquidez.

#### **3.4.1 SERVICIOS QUE OFRECE EL FACTORAJE INTERNACIONAL.**

Aunque de una empresa de factoraje a otra los servicios que se ofrezcan puedan variar, en general los principales son:

- A) Investigación de clientes, con el objeto de conocer su solvencia y liquidez, y conocer así hasta que punto se puede tomar un riesgo comercial con la empresa investigada.

B) Cobertura del 100% del valor de la factura por insolvencia del deudor .

C) Administración y gestión de cobranza, proporcionando información periódica.

D) Adquisición a descuento de la factura derivada de la exportación, proporcionando así financiamiento.

### **3.4.2 CARACTERISTICAS DE LA OPERACION.**

La manera como ha logrado desarrollarse este servicio, es mediante la creación de asociaciones internacionales formadas por empresas de factoraje de diferentes países, que determinan las reglas generales de cómo van a realizar las operaciones internacionales, y que trabajan interrelacionados, de una manera conjunta, es decir, la manera más común de ofrecer estos servicios a través de una empresa de factoraje, es subcontratando ésta algunos elementos de este servicio con algún Factor del país importador, miembro de la misma asociación a que pertenece.

Esto es, un arreglo recíproco en el que también se actúa en favor de los negocios de comercio exterior que ingresan a nuestro país.

Por lo anterior, la relación:

PROVEEDOR-----FACTOR -----CLIENTE

Se sustituye por:

PROVEEDOR-----FACTOR-----FACTOR-----CLIENTE  
EXPORTADOR                      IMPORTADOR

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

- A) El riesgo del crédito del cliente en el país del factor importador y la obligación de pagar las facturas autorizadas después de un cierto plazo a partir del vencimiento de término estipulado. Este plazo varía entre 90 y 150 días dependiendo de las condiciones del país importador
- B) El cobro de las facturas a los clientes.
- C) La transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

Los factores que operan estos negocios sobre las bases de relaciones recíprocas, deben pertenecer a una cadena o grupo que pueden ser de varios tipos:

- A) Empresas de factoraje internacional, con subsidiarias en otros países.
- B) Red de sucursales, donde existe una compañía operativa central que tiene sucursales en más de un país.
- C) Independiente y exclusiva, consiste en una agrupación de empresas independientes con una relación significativa entre sus miembros, administrada por una oficina central y sujeta a una reglamentación interna. Solamente admite a un miembro por país.
- D) Independiente, tiene las mismas características que la anterior pero no es exclusiva.

### **3.4.3 MECANICA OPERATIVA**

El factoraje internacional contempla las operaciones de exportación e importación bajo la misma mecánica operativa. A continuación haremos la descripción bajo el punto de vista de la exportación.

- A.El exportador y el factor exportador firman un contrato para la administración de la cobranza internacional.
- B.El exportador envía sus mercancías al país de destino, y en la factura original que ampara este envío estampa una leyenda que notifica al deudor importador sobre la cesión de los derechos de cobro de la factura.
- C.El exportador envía copia de la factura al factor exportador, quien a su vez la envía al factor importador para su cobro.
- D.Con estos elementos, el factor importador se presenta al cobro de la factura y realiza las gestiones necesarias para efectuar la cobranza.
- E. Transferencia de fondos.

### **3.4.4. BENEFICIOS DEL FACTOR EXPORTACION**

- A)La solvencia de deudores es investigada por analistas profesionales que conocen su mercado local.
- B)El tiempo y dinero invertido en el proceso de cobranza puede ser utilizado en otras actividades productivas.



- C) Las empresas pueden exportar en cuenta abierta con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.
- D) Las empresas obtienen ahorros en gastos de comunicación.
- E) La empresa recupera el 100% del valor de la factura en caso de insolvencia del deudor.
- F) Recibe apoyo de asesores legales que ayudan a resolver las posibles disputas comerciales .

### **3.4.5. BENEFICIOS FACTOR IMPORTACION.**

- A) Facilita operar en cuenta abierta eliminando cartas de crédito.
- B) Mejora las condiciones de pago.
- C) La empresa obtiene información oportuna de sus transacciones
- D) Apoyo de asesores que le ayudarán a mejorar sus condiciones de crédito
- E) Seguridad en la operación.

Como hemos visto, los servicios que ofrece el factoraje internacional son de gran valor para aquellos exportadores que venden en cuenta abierta y tienen problemas con el manejo de crédito internacional, como son:

- A) La insolvencia de deudores
- B) El idioma

C)El costo de las comunicaciones

D)Los retrasos en la transferencia de fondos

Los exportadores que venden a un gran número de clientes en distintos países sobre bases poco regulares, tienen dificultades para mejorar el crédito efectivo porque, en la mayoría de los casos, no cuentan con una subsidiaria o sucursal que los apoye. El factoraje puede otorgar este servicio en forma ágil y profesional a un costo fijo.

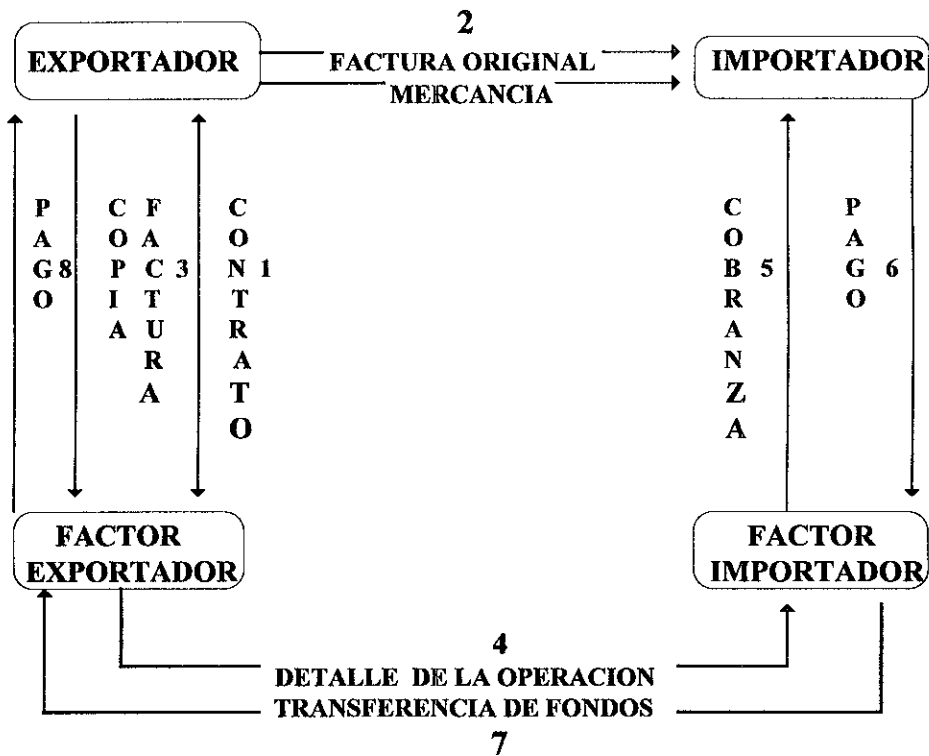
El factoraje también puede anticipar parte de las facturas derivadas de la exportación como una forma de financiamiento. El cliente puede pedir un adelanto que varía entre el 60% y el 80% del valor total de las facturas que fueron entregadas para su cobro. La parte de la factura que no ha sido descontada se acredita o deposita después del pago de la factura.

Es por todo lo anterior, que nos podemos dar cuenta que el factoraje internacional es una alternativa para las empresas que realizan transacciones internacionales. <sup>(17)</sup> Ver cuadro 7.

---

<sup>(17)</sup> AMEFAC , Ob. cit., p.5-5

# FACTORAJE INTERNACIONAL



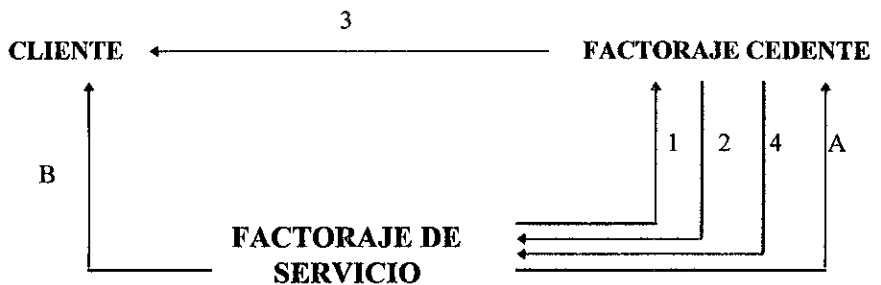
**Cuadro 7**

### 3.5. EL REFACTORAJE.

Es una operación por la cual una empresa de factoraje apoya directamente a otra empresa, compartiendo en la mayoría de los casos los intereses y comisiones.

Consiste en que una empresa de factoraje financiero transmite con o sin responsabilidad los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje a otras empresas de factoraje financiero, sujetándose en todo momento a las disposiciones del factoraje<sup>(18)</sup>. (Ver cuadro 8)

#### MECANICA DE OPERACION DE REFACTORAJE



1. Otorga mandato de cobranza.
  2. Cede una relación de facturas de sus clientes y se le anticipa un porcentaje del valor de ésta.
  3. Cobra la cartera
  4. Liquidada el monto financiado.
- A. Se entrega remanente, en caso de que exista.  
B. No se realiza la notificación, ya que se trata de un mandato de cobranza.

#### Cuadro 8

<sup>(18)</sup> Decimocuarta Regla de Operación de Empresas de Factoraje Financiero, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 16 de enero de 1991 (R.O.E.F.F.).

## **CAPITULO IV**

### **MARCO FISCAL DEL FACTORAJE FINANCIERO**

En este capítulo, analizaremos el régimen fiscal de la operación de factoraje financiero, iniciando con las disposiciones del Código Fiscal de la Federación (C.F.F.), para continuar con la Ley del Impuesto sobre la Renta (L.I.S.R.), Ley del Impuesto al Valor Agregado (L.I.V.A.) y Ley del Impuesto al Activo (L.I.A.), para finalizar con las ventajas y desventajas del factoraje financiero.

#### **4.1 CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION**

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, en el momento de la celebración de dicho contrato, excepto cuando se transmitan 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 cobren los créditos correspondientes.<sup>(19)</sup>

Lo anterior, coincide con la naturaleza del contrato de factoraje financiero que define el artículo 45-B de la L.G.O.A.A.C., la empresa de factoraje financiero, conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor, de donde necesariamente ocurre una enajenación que realiza el cliente a favor de la empresa de factoraje financiero.

---

<sup>(19)</sup> Art. 14, Fracción VIII del Código Fiscal de la Federación.

El objeto del contrato de factoraje financiero, es la transmisión de los derechos de crédito no vencidos, relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, debido a que las empresas de factoraje financiero sólo pueden pactar como objeto del contrato lo que le es propio.

Lo anterior impone el deber jurídico a las empresas de factoraje o la obligación de verificar la real existencia de los derechos cedidos y que provengan de la proveeduría de bienes o servicios o de ambos, y no que provengan de cualquier otro contrato que no sea el de compraventa y que además sean acordes con el objeto social de las partes de esta operación materia del factoraje.

Como regla general para efectos fiscales, la transmisión de los 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; pero el artículo legal en estudio establece excepciones que también será necesario definir:

En los contratos de factoraje con mandato de cobranza o cobranza delegada.

En el caso de derechos de crédito que estén a cargo de personas físicas.

En estos casos de excepción, la transmisión no se da para efectos fiscales en el momento de la celebración del contrato de factoraje financiero, sino hasta que se efectúe el cobro de los créditos.

#### **4.1.1 MOMENTO EN QUE SE CELEBRA EL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO.**

Como ya se indicó el artículo 14 del C.F.F., establece la regla general para que se dé el momento de la enajenación de derechos de crédito, por lo que es importante, la identificación del momento de la celebración del contrato de factoraje financiero, es de vital precisión porque en esa fecha se dará la enajenación para efectos fiscales, lo que implica que es necesario analizar los contratos en la operación de factoraje financiero de los siguientes casos.

- A) La promesa de factoraje, dentro de la cual la empresa de factoraje puede convenir la entrega de anticipos a clientes, pero la transmisión de los derechos de crédito ocurre con posterioridad, condición que debe quedar establecida en el contrato de promesa.
  
- B) El factoraje a proveedores, en donde la empresa de factoraje financiero, toma el compromiso de adquirir los derechos de crédito, según pacto con el deudor común de esos proveedores, caso en el cual el contrato se celebra hasta que los proveedores acudan al cobro de los derechos de crédito. <sup>(20)</sup>

El propósito fundamental del contrato de factoraje financiero es la transmisión de los derechos de crédito, la enajenación de los mismos, por ello hasta que dicha enajenación se realice, el contrato de factoraje quedará celebrado, para efectos fiscales, aunque exista jurídicamente el contrato.

---

<sup>(20)</sup> L.G.O.A.A.C. artículo 45-C y Regla Décimo Segunda de las R.O.E.F.F.

#### **4.1.2 FACTORAJE FINANCIERO CON MANDATO DE COBRANZA O COBRANZA DELEGADA.**

Aunque la administración de la cobranza corresponde originalmente a la empresa de factoraje financiero, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 45-B de la L.G.O.A.A.C., y la Regla Décima Tercera de las R.O.E.F.F., permite que las empresas de factoraje deleguen a los propios clientes la administración de la cobranza, por tal motivo 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.

Es evidente que el legislador fiscal observó esta característica de los contratos de factoraje financiero y estableció que en este caso no se deberá considerar enajenación para fines fiscales, aunque exista jurídicamente la transmisión de los derechos de crédito en el contrato de factoraje financiero, pues éste finalmente sí se celebró.

#### **4.1.3 ENAJENACION EFECTIVA HASTA EL MOMENTO DEL COBRO DE LOS DERECHOS DE CREDITO.**

El supuesto de referencia se observa, cuando legalmente se transmiten los derechos de crédito, a saber: cobranza delegada o deudor persona física.

En estos casos, prescribe el artículo 14, fracción VIII del CFF., se considerará que existe enajenación hasta el momento en que se cobren los créditos correspondientes. Esto tiene por consecuencia que para efectos fiscales, no hay enajenación de los derechos de crédito y entonces el cliente de la empresa de factoraje financiero, debe continuar considerándose el



propietario del derecho de crédito y para la empresa de factoraje financiero no hay adquisición para efectos fiscales.

#### **4.1.4 OBLIGACION DE NOTIFICAR AL DEUDOR LA TRANSMISION DE LOS DERECHOS DE CREDITO**

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 deducible una deuda, que por efecto de la transmisión de propiedad de derechos de crédito, al celebrarse el contrato de factoraje financiero, pasa a ser titular una empresa del sector financiero.

La notificación es una condición sumamente importante, en la causación del impuesto al activo, de ahí que el Artículo 32-C del Código Fiscal de la Federación establezca una obligación a cargo de las empresas de factoraje financiero, para que en todos los casos notifique al deudor la cesión de los derechos de crédito operados por virtud de un contrato de factoraje financiero, pero anotando que cuando se trate de factoraje con mandato de cobranza o factoraje con cobranza delegada, no hay obligación de realizar esa notificación .

La obligación de notificar, viene acompañada, correlativamente de la obligación de recibir la notificación, el incumplimiento tiene por consecuencia una infracción de carácter fiscal del 2% del valor del crédito transmitido.

Señala el Artículo 45-K de la L.G.O.A.A.C., que la transmisión de los derechos de crédito podrá ser notificada al deudor por la empresa de factoraje financiero, dentro de un

plazo que no exceda de diez días, en diversas formas autorizadas por la Ley, a saber :

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

2.- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex o telefacsímil, o cualquier otro medio donde se tenga evidencia por parte del deudor.

3.- Notificación realizada por fedatario público.

La notificación deberá 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.

## **4.2 LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.**

El Artículo 7-A de la L.I.S.R establece que para efectos de esta Ley, se considera interés cualquiera que sea el nombre con el que se le designe a los rendimientos de créditos de cualquier clase. Por otra parte, expresamente la mencionada Ley delimita que en las operaciones de factoraje financiero, se 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 adquiere los derechos de

crédito propiedad de su cliente, por un precio abajo de la denominación del papel adquirido.

Ahora bien, 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, cuestión que no define la Ley del Impuesto sobre la Renta, lo que obliga aplicar supletoriamente el Código Fiscal de la Federación, que establece en la fracción VIII, del artículo 14, que la transmisión de la propiedad ocurre al celebrarse el contrato de factoraje financiero salvo en el caso de factoraje con cobranza delegada y cuando el deudor sea persona física, caso, éste último, en el cual la enajenación se da hasta el momento en que se cobren los créditos cedidos.

Sin embargo, en las operaciones de factoraje financiero, es posible que la transmisión de los derechos de crédito no se dé desde el primer momento, ya sea porque se pacta fijar el precio posteriormente, porque los créditos no existen aún o porque se prometió su compra. En estos casos, si la empresa de factoraje financiero otorga un anticipo, no se genera una ganancia, sino un interés propiamente dicho, es decir, el rendimiento del crédito que representa el anticipo.

Como puede observarse en los dos casos planteados, la forma de determinar el interés es distinta; en el primer caso hay una ganancia y en el segundo un interés (el rendimiento de un crédito), pero ambos conceptos si están contemplados en el texto del artículo 7-A de la L.I.R.S.

El tercer párrafo del artículo 7-A previene que en el caso de que los créditos u operaciones se ajusten, mediante la aplicación de índices, factores o de cualquier otra forma, se considerará el ajuste como interés devengado.

### Ejemplo :

|  |                |
|--|----------------|
| Interés o ganancia pactada   | \$13'000,000   |
| Cargo adicional por ajuste de tasas de interés en el mercado, conforme al contrato                                   | 1'000,000      |
| Cargo adicional por ajuste de descuento por ampliación de plazo de recuperación de los derechos de crédito adquirido | <u>500,000</u> |
| Total de interés para efectos del Impuesto sobre la Renta.   | 14'500,000     |

El texto del artículo 7-B de la Ley del Impuesto sobre la Renta, establece que las personas morales, como las empresas de factoraje financiero, tienen obligación de calcular mensualmente los intereses acumulables y la pérdida inflacionaria, es decir, no se trata de un cálculo provisional mensual y otro anual definitivo, sino de un cálculo mensual que queda firme y se suma al cerrar el ejercicio.

### Ejemplo :

| Mes        | Interés calculado a favor. | Componente inflacionario de los créditos. | Interés acumulable del mes | Pérdida inflacionaria mensual |
|------------|----------------------------|---|----------------------------|-------------------------------|
| Enero      | 200                        | 190                                       | 10                         |                               |
| Febrero    | 100                        | 100                                       | 0                          |                               |
| Marzo      | 150                        | 140                                       | 10                         |                               |
| Abril      | 280                        | 290                                       |                            | 10                            |
| Mayo       | 230                        | 240                                       |                            | 10                            |
| Junio      | 210                        | 205                                       | 5                          |                               |
| Julio      | 190                        | 175                                       | 15                         |                               |
| Agosto     | 270                        | 280                                       |                            | 10                            |
| Septiembre | 260                        | 255                                       | 5                          |                               |
| Octubre    | 290                        | 280                                       | 10                         |                               |
| Noviembre  | 300                        | 290                                       | 10                         |                               |
| Diciembre  | 180                        | 170                                       | 10                         |                               |
| Sumas      | 2,660                      | 2,615                                     | 75                         | 30                            |

Del cuadro anterior se deduce lo siguiente:

- I. Se debe considerar un ingreso acumulable en el ejercicio por 75.
- II. En el ejercicio se generó una deducción por 30.

El artículo 15 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, señala que las personas morales deben acumular la totalidad de los ingresos que obtengan en efectivo, bienes, servicio, crédito o de cualquier otro tipo y aclara que la ganancia inflacionaria es el ingreso que obtienen los contribuyentes por la disminución real de sus deudas; por su parte, la fracción X del artículo 17 de la ley en comento, aclara que la mencionada ganancia y los intereses son acumulables en los términos del artículo 7-B de la misma Ley.

Por su parte, el artículo 22 de la multicitada Ley, señala las deducciones que pueden efectuar los contribuyentes a los ingresos acumulables, establece que son deducibles los intereses y la pérdida inflacionaria, determinados conforme al artículo 7-B de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

### **4.3. LEY DEL IMPUESTO AL ACTIVO**

Las empresas de factoraje financiero estaban exentas del pago del Impuesto al Activo, conforme al artículo 6, fracción II, disposición que fue derogada por Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación del 10 de mayo de 1996. En la exposición de motivos se indicaron los argumentos siguientes.

La Suprema Corte de Justicia de nuestro país ha concluido, mediante la opinión mayoritaria de sus integrantes, que no obstante las bondades y la procedencia del tributo en su conjunto, existen disposiciones que son contrarias a la equidad que todo impuesto debe mantener.

Fue el caso, de manera principal la disposición contenida en la fracción II del artículo 6 de la Ley, que en su texto vigente (hasta el 10 de mayo de 1996) no considera sujetos del impuesto a las empresas que componen el sistema financiero, entre ellas las empresas de factoraje financiero.

Es de recordar que el razonamiento del legislador a este respecto, fue el de considerar que dichas empresas no debían ser sujetas del impuesto en análisis, por el hecho de que sus activos derivan de las operaciones de intermediación financiera que, conforme a las leyes que rigen la constitución, operación y funcionamiento de los diversos intermediarios financieros, están constituidos fundamentalmente con los recursos captados del gran público en general y que representan su ahorro e inversión.

Al analizar la sistemática del tributo, la Suprema Corte de Justicia consideró en forma mayoritaria que, aún cuando esa situación es cierta, no resulta absoluta, pues si bien los intermediarios que integran el sistema financiero, tienen peculiaridades que desde el punto de vista financiero como contable, las distinguen del conjunto de empresas, en lo general poseen activos, y que ello no justifica un trato diferencial del resto de los contribuyentes, no alcanza a ser una justificación para que queden totalmente exentas del Impuesto al Activo.

Lo anterior, como resultado de que, de acuerdo al criterio mayoritario de la Suprema Corte, las instituciones que integran el Sistema Financiero tienen en su patrimonio, además de los activos correspondientes a su intermediación financiera, activos que no se diferencian de los del resto de los contribuyentes.

En tal sentido, la Suprema Corte consideró que la exención que la Ley prevé para el Sistema Financiero no cumple plenamente con el principio de equidad establecido en el

artículo 31, fracción IV, de nuestra Carta Magna, en virtud de que estas empresas cuentan con activos destinados a actividades empresariales, y al no presentarse respecto de ellas ninguna situación de beneficio o justificación social que pudiera fundar un trato privilegiado de exención, no existe razón alguna por la que, respecto de dichas empresas, no se establezca que deban pagar el Impuesto al Activo, respecto del cual se puede acreditar el Impuesto sobre la Renta efectivamente pagado. Señala el criterio jurisprudencial de nuestro Máximo Tribunal, y reconociendo la diferencia entre los activos de este tipo de empresas con los del resto de los contribuyentes, que lo procedente es el prever “una forma especial de determinación de la base del tributo”, pero de ningún modo su exención, máxime que como lo reconoce la jurisprudencia en cuestión, tales empresas son contribuyentes del Impuesto sobre la Renta, el cual pueden determinar sin problema alguno.

En otras palabras, el legislador no debió establecer un beneficio fiscal en el presupuesto de hecho del tributo (exención), sino sólo en la cuantificación del mismo, es decir, en la base gravable, a efecto de excluir de la tributación de los activos de las empresas que componen el Sistema Financiero afectadas a la intermediación que desarrolla.

Las modificaciones vigentes a partir del 11 de mayo de 1997, establecen que las instituciones que integran el Sistema Financiero, están obligadas al pago del Impuesto al Activo, por aquellos activos que no provienen de su intermediación financiera, considerándose como tales a sus activos fijos, sus terrenos, sus gastos y cargos diferidos que no respalden obligaciones con terceros resultantes del desarrollo de su actividad de intermediación financiera.

Por lo que se refiere a las deducciones, las empresas que componen el Sistema Financiero únicamente pueden deducir aquellas deudas directamente relacionadas con la adquisición de sus bienes gravados con el impuesto al activo ; para que

sean deducibles las deudas que adquieran dichas empresas, deben de ser contratadas con empresas residentes en el país o con establecimientos permanentes ubicados en México de residentes en el extranjero. Asimismo, se establece que no serán deducibles las deudas contratadas con las demás empresas del Sistema Financiero o a través de su intermediación con la cual se otorga a dichas empresas el mismo tratamiento al que están sujetos los demás contribuyentes.

#### **4.4. LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO**

El inciso b) de la fracción X del artículo 15 de la Ley del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A), establece que no se pagará el impuesto por la prestación de los siguientes servicios: por los que deriven de intereses que reciban o paguen las empresas de factoraje en operaciones de financiamiento, para las que requieran de autorización y por concepto de descuento en documentos pendientes de cobro. Lo anterior significa que, en principio 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 del pago de I.V.A.

En principio los intereses están exentos, dado que, el segundo y el tercer párrafos del inciso b) referido, establecen 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 en los párrafos referidos que tampoco será aplicable la exención prevista cuando se trate de créditos otorgados a través de tarjetas de crédito.



Cuando las empresas de Factoraje Financiero celebren contratos con personas físicas que se dediquen a realizar actividades empresariales, a la prestación de servicios personales independientes o al otorgamiento del uso o goce temporal de bienes inmuebles, la operación por la cual derivan intereses estará exenta del pago del I.V.A., siempre y cuando el crédito se utilice para la adquisición de bienes de inversión en dichas actividades.

Contrario a la afirmación anterior, resultaría cuando dichas empresas otorgaran créditos a personas físicas que no realicen las actividades mencionadas, ya que en este caso la operación estaría gravada y tendría que cubrirse el I.V.A. correspondiente, con la salvedad, de que si el crédito se otorga a personas físicas que no realizan las actividades mencionadas pero que el financiamiento es con el objeto de adquirir bienes de inversión que se destinarán a realizar actividades exentas, entonces la operación deberá estar necesariamente exenta.

#### **4.5. VENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO**

##### **Disponibilidad de recursos**

El sistema de factoraje permite a las empresas obtener recursos frescos a través de sus cuentas por cobrar, de una manera rápida y sencilla.

Existen empresas que requieren de recursos para capital de trabajo y que debido a diversos factores, como puede ser su tamaño, su estructura financiera, no tienen la facilidad de obtenerlos mediante la contratación de pasivos (créditos); en estos casos, la única manera aparente de obtener dichos recursos es la de utilizar el factoraje.

Cuando la calidad de las cuentas por cobrar es buena (emitidas por empresas de conocida solvencia moral y

económica) el único requisito que deben cumplir las empresas es el de presentar dichas cuentas para obtener los recursos inmediatamente, lo cual resulta un sistema casi único de financiamiento.

Por otro lado, aunque la calidad de las cuentas operadas no sea muy buena, y la empresa vendedora se deba mantener solidaria en caso de incumplimiento por parte del deudor (factoraje con recurso), los procedimientos para definir la solvencia de la primera son más sencillos que los utilizados en otras alternativas de financiamiento a corto plazo.

### **Planear las necesidades financieras a corto plazo al nivelar su flujo de efectivo.**

Al obtener recursos de la operación de factoraje, se genera un flujo de caja ligado a las necesidades reales de la empresa, propiciando una administración más eficaz de las finanzas, al evitar la contratación de créditos alternos, que pueden afectar o colocar a la empresa en una situación de desventaja.

### **Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza**

Al operar bajo este sistema, la custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar, corren a cargo de la empresa de factoraje, permitiendo un ahorro en personal, equipo de computación, vehículos, espacio y tiempo de los departamentos de crédito y cobranza de la empresa.

### **Optimizar el manejo de tesorería**

El Sistema de Factoraje permite a las empresas disponer de los recursos necesarios inmediatamente, incluso cuando se trate de cantidades pequeñas, lo que permite que se optimice la tesorería de éstas al trabajar con los recursos necesarios sin

necesidad de mantener dinero improductivo como "colchón" para posibles imprevistos.

### **Mejorar relaciones con sus clientes**

En el momento en que una empresa cede sus cuentas por cobrar a un factoraje, deja de tratar directamente con sus clientes en el aspecto de la cobranza, que resulta ser el que potencialmente puede provocar fricciones entre ambos por posibles retrasos en los pagos.

### **Evitar la saturación de líneas de crédito con diversas instituciones financieras.**

En algunas ocasiones las empresas requieren de recursos por un importe mayor al que portan sus líneas de crédito bancarias y con otras instituciones financieras, o debido a necesidades imprevistas deben mantener continuamente alguna línea de crédito disponible.

### **Mejor posición financiera al evitar la contratación de pasivos.**

Es importante aclarar que el factoraje no consiste en un préstamo, sino que implica una operación mercantil de compra venta de las cuentas por cobrar que tiene una empresa a través de la figura jurídica de un contrato de cesión de derechos.

Por lo anterior, esta operación contablemente significa una disminución del activo de las empresas y no un incremento de pasivo.

## **Mejora la rotación de cuentas por cobrar**

Al vender una empresa sus cuentas por cobrar anticipadamente, automáticamente mejora la rotación de éstas al reducir su plazo de cobranza.

## **Reduce el pago del Impuesto al Activo.**

En el momento en que una empresa cede los derechos que amparan sus cuentas por cobrar, disminuye su activo.

Dependiendo a que destine la empresa los recursos que obtenga de dicha transacción, su activo se puede reducir hasta por el 100% del importe de dichas cuentas para efectos de la Ley del Impuesto al Activo, donde se menciona que éstas deben de pagar un impuesto del 2% sobre el valor de sus activos.

## **El factoraje no genera Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.)**

A diferencia de algunas alternativas de financiamiento, al utilizar el sistema de factoraje una empresa no debe de pagar el I.V.A.

## **El costo para la empresa se considera como un gasto financiero**

Dentro de la operación de factoraje, el costo para la empresa no se considera como un interés sino como un gasto, debido a que se está vendiendo un activo (en este caso las cuentas por cobrar) a un precio menor.

### **4.6. DESVENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO**

#### **El costo**

Dentro del mercado mexicano, el costo para las empresas que utilizan este servicio es más elevado que algunas otras

alternativas de financiamiento, en virtud de conjuntarse los siguientes costos :

Intereses sobre el monto neto cedido, los cuales son contratados a tasas similares a las bancarias.

Comisión por administración sobre el total de la cartera cedida, la cual se puede calcular proporcionalmente al plazo de la cartera o como porcentaje fijo sobre la misma.

Intereses moratorios que fluctúan entre 1.5 y 2 veces la tasa originalmente contratada, cuando la cartera no es liquidada exactamente en la fecha de vencimiento.

### **El límite máximo de financiamiento es el importe de las cuentas por cobrar**

Debido a que mediante el factoraje una empresa sólo podrá financiarse hasta el importe de sus cuentas por cobrar, es muy difícil que pueda utilizar esta alternativa de financiamiento para crecer o expandirse.

Asimismo, si la empresa ha pasado por una mala racha o temporada baja en la cual no haya tenido ventas suficientes, tampoco podrá financiarse mediante este servicio para cubrir todas sus necesidades.

Es recomendable que de ser posible, aunque su único medio de financiamiento sea el factoraje, una empresa mantenga una línea de crédito disponible para que en caso de presentarse cualquiera de las situaciones mencionadas anteriormente, no se quede sin los recursos necesarios, originando una situación muy difícil y peligrosa.

## **Dependencia económica**

Se puede crear una dependencia casi infinita de la casa de factoraje, ya que al ceder la cartera aún cuando sea en forma parcial, se reciben hoy los recursos programados para un futuro cercano, pero cuando llegue ese momento dichos recursos no se obtendrán, creando la necesidad de volver a ceder cartera futura para cubrir los requerimientos de hoy, y así sucesivamente, en lo que puede ser una cadena indeterminable, sobre todo si se toma en cuenta la situación económica imperante en el presente, en la que la liquidez de las empresas pequeñas y medianas fundamentalmente está muy escasa.

## **Pérdida de control sobre clientes**

Se llega a perder control sobre la puntualidad de los clientes cedidos, así como la información inmediata y oportuna de los clientes que no pagaron en tiempo, dado que la empresa de factoraje por su carga administrativa conjunta no informa con oportunidad a su cliente de las cuentas con problemas.

## CAPITULO V

### PROBLEMATICA ACTUAL DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE

En este capítulo se explican los factores de la problemática actual de las empresas de factoraje financiero, en primer orden la cartera vencida, los malos manejos que se realizan y las cuentas incobrables. Así también referiremos algunas propuestas que pueden disminuir el problema, para finalizar con las perspectivas de las empresas de factoraje.

#### 5.1 LA CARTERA VENCIDA

La causa principal fue la profundización de la crisis que se desató a raíz de la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994 y que agravó, entre otros problemas, el desempleo y la falta de liquidez en la economía nacional.

Al igual que la banca, algunos otros intermediarios financieros no bancarios, resienten los problemas económicos lo que se reflejó en el comportamiento negativo que tuvieron durante los primeros nueve meses de 1996, en donde las casas de cambio y los almacenes generales de depósito, mostraron una disminución considerable en sus ganancias de 70 y 74 por ciento, respectivamente.

Mientras las empresas de factoraje continuaron registrando fuertes pérdidas y que en septiembre de 1996 fueron del orden 363 millones de pesos, la crisis financiera no ha sido privativa de las instituciones bancarias, ya que los malos manejos, el incumplimiento de los acreditados y el deterioro en la situación financiera de otros intermediarios, ha llevado a las autoridades a intervenir un gran número de ellas.

La información contenida en el boletín estadístico de empresas de factoraje financiero emitido por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores del mes de septiembre de 1996, revela que la cartera vencida de los almacenes generales de depósito, ascendió hasta septiembre a un millón doscientos cuarenta y tres mil pesos; mientras que la de factoraje financiero se situó en mil trescientos veinticinco punto ocho millones de pesos y que en conjunto significan más de 2.6 por ciento de los saldos vencidos de la banca.

También resulta importante comprobar que las reservas para obligaciones diversas de dichas instituciones, equivalen a las reservas preventivas de la banca y que son de 70.1 millones de pesos, lo que significa tan sólo 5.3 por ciento de sus saldos incobrables y 1.8 por ciento de su cartera vigente.

Por su parte, no obstante que las almacenadoras han creado reservas y provisiones por 104.4 millones de pesos y de alguna manera cumplen al cubrir el total de su cartera vencida, estos recursos no son suficientes si se considera que las obligaciones a la vista son 119.4 millones de pesos, es decir, que también mantienen un nivel elevado de riesgo.

Las casas de cambio no son la excepción, pues en su reporte financiero a septiembre de 1996, revelan que las reservas acumuladas para obligaciones son apenas de 53.7 millones de pesos frente a una cartera de valores de 590.7 millones de pesos y de divisas por recibir de 187,500 pesos.

Las empresas de factoraje, casas de cambio y almacenes generales de depósito, reportan un nivel deficiente en sus operaciones, contribuyendo además al deterioro del sistema financiero nacional y pone de manifiesto el alto grado de vulnerabilidad en las instituciones ante cualquier eventualidad financiera.



Es evidente que esto resulta de los consabidos créditos vencidos y los problemas en la recuperación de su cartera, dada la imposibilidad de los usuarios para hacer frente a sus compromisos con las instituciones, además de la poca atención que han puesto las autoridades para regular y exigir un mayor grado de capitalización y solvencia como al sistema bancario nacional .

De hecho se observa que a diferencia de la banca las empresas de factoraje financiero, casas de cambio y almacenes generales, no existe ningún índice de capitalización mínimo y que los niveles de rentabilidad sobre activos y de capital son bajos y en el caso de las empresas de factoraje son negativos.

En este sentido se señala que el margen de utilidad (neta/ingreso total) es de (-18.52%) y la rentabilidad sobre capital se situó en (-80.74) y de activos fue de (-6.42), en tanto que su utilidad de operación reportó una pérdida de 199.9 millones de pesos.

#### **5.1.1. INCOBRABLE EL 40% DE LA CARTERA DE INTERMEDIARIOS NO BANCARIOS**

De la cartera de 317 intermediarios financieros no bancarios con Nacional Financiera (NAFIN), 40% es incobrable ; es decir, ocho mil millones de pesos, señaló el Director General del Fideicomiso de Recuperación de Cartera.

Consideró que la demanda judicial será el último recurso al que recurrirá el Banco de Desarrollo, para recuperar los recursos colocados por medio de las intermediarias que por diferentes razones, como malos avalúos de garantías, desvió de recursos y fraudes, no pueden liquidar el financiamiento otorgado.

En la actualidad, se ha avanzado 35% en la tarea de evaluación de la cartera de las 317 empresas de factoraje, arrendadoras, uniones de crédito y entidades de fomento, para separar la cartera "buena" de la "mala"; es decir, los préstamos cobrables y los que no lo son.

Por lo que respecta a las garantías, se han identificado mil doscientos bienes que respaldan tres mil millones de pesos del total de la cartera, de los cuales sólo cincuenta han sido vendidos mediante agentes inmobiliarios.

La labor para determinar el valor de los bienes y avanzar en los procesos jurídicos para su adjudicación, ha sido ardua y conlleva costos por administración, escrituración, vigilancia y comisión por venta.

En los casos de carteras vencidas, en los que se ha optado por la dación de bienes como pago, el Banco de Desarrollo ha aceptado tomarlo en dos terceras partes de su valor real para sufragar parte de los gastos mencionados.

En caso de que el monto de la deuda no quede liquidado con el bien entregado, el resto se salda con otros bienes o recursos.<sup>(21)</sup>

### **5.1.2. LA CRISIS NO HA TOCADO FONDO**

La crisis de deuda en las empresas de nivel medio a micro no ha tocado fondo aún, a pesar del crecimiento de la economía durante la primera parte del año 1997, pues esto se observa en los distintos actores con características muy desiguales, situación que destacan los administradores de cartera.

---

<sup>(21)</sup> Alós, Ma. Luisa; "Incobrible el 40% de la cartera de intermediarios no bancarios"; Periódico El Financiero, viernes 4 de julio de 1997, sección finanzas, p 8.

Siguen siendo las grandes exportadoras y maquiladoras en general, las de telecomunicaciones, equipo computacional y tecnológico, o de servicios financieros, las empresas que han visto crecimientos interesantes de operación y relajamiento en sus pasivos, pues su capacidad de pago se encuentra entre 75 y 95%.

Mientras tanto, las constructoras, textiles y de vestido, acereras y de herramientas, o de servicios en general, a penas sienten la recuperación, pues su capacidad de cobertura de deuda es de 45 a 70%.

En contra parte, el comercio de mayoreo y menudeo, las muebleras y madereras, editoras y, sobre todo, empresas familiares de cualquier giro, siguen operando con números rojos o niveles muy inferiores a los de años de bonanza a principio de la década, lo cual se refleja en su nula capacidad de pago a acreedores, que es inferior a 40% .

Según el representante de la empresa Gestiones Administrativas y Recuperación de Cartera (Gesarc), en lo que va del año sólo observa que las medianas empresas tienen una mejor capacidad de negociación de sus pasivos con proveedores y bancos que el año pasado, pero no una mayor capacidad de pago, pues los flujos que generan se destinan "a salvar muchas veces a la empresa y al personal, que a pagar deudas".

En cambio, la mayoría de las pequeñas y micro empresas están al borde de la quiebra y de desaparecer ante la falta de recursos para afrontar sus retrasos y futuros vencimientos, ya sea por medio de incrementos en sus ventas o mucho más lejanamente, por una apertura del sifón del crédito.

Los ejecutivos del Buró Nacional de Crédito, coinciden en que el avance de la recuperación económica es muy lenta y la mayoría de las empresas aún no empiezan haber flujos

suficientes de recursos que permitan cubrir sus deudas atrasadas, por lo que la cobranza en despachos jurídicos y compañías privadas ha crecido un 7% en términos reales durante el año de 1997. <sup>(22)</sup>

## 5.2. MALOS MANEJOS

Desde la campaña de Carlos Salinas de Gortari, se planteó una reforma integral del sistema financiero y uno de los primeros actos de gobierno fue instruir al Secretario de Hacienda Pedro Aspe, que hiciera lo necesario para que más mexicanos tuvieran acceso al crédito y al financiamiento en las mejores condiciones. El punto más relevante fue la privatización de los 18 bancos comerciales que habían sido estatizados durante el régimen de José López Portillo. A esta estrategia se le añadió el anuncio de que, en el momento en que la última institución de crédito pasara a manos privadas, se autorizarían nuevos bancos (hasta septiembre de 1994, se habían autorizado 15) y posteriormente se permitiría la entrada de instituciones extranjeras (20 bancos del mundo pidieron permiso).

Pero ahí no pararon las cosas. Las uniones de crédito tuvieron el más importante crecimiento de su historia ; pasaron de 30 en 1988 a 350 al cierre de 1993, y de 4,500 socios a 70,000. Se impulsó a las empresas de factoraje financiero ; se dotó a las casas de bolsa de mayores atribuciones y se puso en práctica la figura de los grupos financieros. Escasamente comenzaron a ampliarse los créditos a la vivienda y al consumo cada vez más.

Visto de otro modo, se diseñó una super carretera que al final de largísimos kilómetros, configurara un sistema financiero que contribuyera al ahorro y la inversión ; sería la única manera de disminuir las graves diferencias que todavía existen en México. Pero las autoridades se dieron cuenta de que en ese

---

<sup>(22)</sup> Barbosa, Isidro ; “ La crisis y deuda en pequeñas empresas aún no ha tocado fondo” ; periódico El Financiero, 29 de septiembre de 1997, sección finanzas, p.11.

camino circulaban muchos que no saben cómo hacerlo y otros que se conducen de una manera francamente dolosa. Hoy en día son muchos los funcionarios que como Guillermo Ortíz Martínez Ex secretario de Hacienda y Crédito Público, reconoció que falló la regulación y que son corresponsables de las fallas, el verdadero punto débil del sistema está en la parte jurídica. No sólo cambio de manos la banca, sino que lo hizo todo el sistema financiero mundial, y en México se siguen aplicando básicamente los mismos métodos de supervisión que en la década de los años 70.

Nacional Financiera con Oscar Espinoza Villareal a finales de 1992, descentralizó en los Gerentes Regionales la función de seguir los créditos y creó un programa de Líneas de Crédito al Intermediario, que a su vez lo canalizaban a la empresa. Antes de un año, los Mariscal habían destruido el programa mediante la creación de compañías de membrete que evidenciaron que los requisitos pedidos por la autoridad eran simples y sencillamente para cumplir con el formulismo.

Ante la gravedad del daño causado al sistema financiero, que pasó de 30 entidades fantasmas y un quebranto de 230 millones de pesos a 89 empresas fantasmas y por lo menos 1,200 millones de pesos en pocas semanas; ante ello, los ojos de la opinión pública no sólo se fijaron en las personas que habían podido perpetuar este fraude, sino en las complicidades que pudieron haber tenido en el gobierno

"La principal acusación contra Espinoza Villareal, es que personalmente firmó el programa de descuento automático con el factoraje de Havre; sin embargo, se soslaya que hizo lo mismo con todos los descuentos automáticos que otorgó Nacional Financiera durante su administración".<sup>(23)</sup>

Después de hacer pública la intervención gerencial del Grupo Financiero Havre, las autoridades se apresuraron a decir

---

<sup>(23)</sup> Páramo, M. David, "El caso Havre"; Grupo Editorial Planeta, México, 1994, pp. 55, 56 y 85.

que se trataba de un hecho aislado que no ponía en riesgo la salud del sistema financiero. Sin embargo, las mismas autoridades emitieron señales mucho más que claras en el sentido de que las cosas no estaban bien y que era necesario aplicar un programa de corrección a fondo.

Desde los primeros días de junio de 1994, se filtró en los medios financieros que seis o siete bancos eran objeto de una sobre vigilancia desde principios de año por parte de la Comisión Nacional Bancaria. Paralelamente comenzaron a saltar por todos lados historias de terror en torno a las uniones de crédito, factorajes, arrendadoras y casas de bolsa, se generó una especie de psicosis dentro del sistema financiero, que muy poco tiempo después reveló que la autoridad reconocía que había hecho mal las cosas y que otros escándalos estaban por estallar.

En primer lugar, Nacional Financiera modificó sustancialmente las reglas de operación con los llamados intermediarios financieros no bancarios. Las uniones de crédito, que durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari crecieron espectacularmente, fueron el primer punto de atención de la autoridad. Se implementó un paquete de reformas financieras que limita tanto su operación que prácticamente las condena a la muerte.

En materia de factorajes se desató una crisis tan grave que el propio Presidente de la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje, Luis Joaquín González, tuvo que dimitir de su cargo puesto que se reveló que su empresa Ipso, tenía una cartera vencida cercana al 50% y quebrantos por casi 150 millones de pesos. Este hombre, que en todo momento asegura que fue engañado por sus socios, estuvo muy cerca de ser consignado ante las autoridades.

Donde las cosas se pusieron mucho más que tensas fue en Banpaís, Unión y Cremi, puesto que se había descubierto un sin número de irregularidades.

Con el más estricto secreto, el 26 de julio de 1994 fue ordenada la intervención administrativa del Grupo Unión Cremi, eran los últimos días de un polémico imperio que no duró ni seis años y el 6 de septiembre, la Secretaría de Hacienda intervino gerencialmente al Grupo de Cabal Peniche.

“El caso Havre, el fraude más grande de la historia de México, es una lección a tiempo de lo que no debe permitirse para desarrollar un sistema financiero, y a su vez marca un camino: hacer cumplir la ley con transparencia hasta las últimas consecuencias”.<sup>(24)</sup>

### **5.3. CUENTAS INCOBRABLES**

El origen de las cuentas incobrables es la cartera vencida, que todas las empresas de factoraje financiero presentan en sus estados financieros, de acuerdo al boletín bursátil que emitió la Comisión Nacional Bancaria y de Valores el último trimestre de 1996, cuyo rubro de cuentas incobrables ascendían a 310 millones 226 mil pesos, cifra que tendrán que aplicar contra sus utilidades futuras, debiendo cumplir con una serie de requisitos que establece la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Es innegable que las empresas enfrentan serias dificultades para lograr la recuperación de sus cuentas por cobrar derivadas de la enajenación de bienes, prestación de servicios, arrendamientos, etcétera.

En términos generales, por lo que respecta a los ingresos percibidos por las sociedades mercantiles, la Ley del Impuesto sobre la Renta, establece diferentes momentos para su

---

<sup>(24)</sup> Páramo, M. David ; “El caso Havre”, ob cit, pp. 101, 103 y 123.

reconocimiento, los cuales conllevan a que exista una acumulación de los mismos aún cuando no exista una percepción efectiva de la contraprestación pactada. Es decir, que lo anterior presenta la problemática de que las sociedades registran ingresos desde el punto de vista fiscal, aún cuando su materialización en cuanto a la percepción del efectivo o bienes correspondientes, no solamente no coincida con el momento de acumulación, sino que incluso, con la situación actual no se tenga certeza en cuanto a su recuperación.

Por la importancia que tiene la problemática anterior que se agudiza en el contexto actual, el régimen fiscal aplicable para que las sociedades mercantiles entre ellas las empresas de factoraje, puedan considerar como una deducción la cancelación de cuentas por cobrar, se deben de cumplir con los siguientes aspectos fiscales.

De conformidad con lo establecido por la fracción VI del artículo 22 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, los contribuyentes de este impuesto podrán deducir, entre otros conceptos, los créditos que tengan el carácter de incobrables.

La fracción I del artículo 24 de la mencionada ley, señala que las deducciones autorizadas deberán cumplir con el requisito de ser estrictamente indispensable para la actividad del negocio. Es decir, las cuentas por cobrar de la empresa que eventualmente califiquen como incobrables, deberán cumplir como requisito general el que sean consecuencia normal de la operación del negocio, debiendo además cumplir con otros requisitos expresamente señalados por la ley de la materia.

La fracción XVII del mismo artículo 24, señala que tratándose de pérdidas por créditos incobrables es requisito indispensable el que se consideren realizadas cuando se consuma el plazo de prescripción que corresponda, o antes, si fuera notorio la imposibilidad práctica de cobro.



De lo anterior, se desprende que para poder deducir los créditos que tengan el carácter de incobrables, las sociedades deberán de tomar en cuenta : 1) El que haya prescrito su plazo ; o bien 2) Que con anticipación a dicha prescripción, se acredite la imposibilidad práctica de cobro.

El artículo 25 del Reglamento de la ley en estudio, señala de manera enunciativa más no limitativa, que existe imposibilidad práctica de cobro respecto de un crédito, entre otros, en los siguientes casos :

- 1) Cuando el deudor no tenga bienes embargables.
- 2) Cuando el deudor haya fallecido o desaparecido sin dejar bienes a su nombre.
- 3) Cuando se trate de crédito, cuya suerte principal al día de su vencimiento no exceda del equivalente a 60 veces del salario mínimo general del área geográfica correspondiente al Distrito Federal y no se hubiera logrado el cobro dentro de los dos años siguientes a su vencimiento.
- 4) Cuando se compruebe que el deudor ha sido declarado en quiebra, concurso o en suspensión de pagos.

Merece especial comentario el numeral 4, porque acepta como notoria imposibilidad práctica de cobro el simple concurso o la declaración de suspensión de pagos. En cambio, por lo que corresponde a la declaración de quiebra, condiciona la deducibilidad a que deba existir sentencia que declare concluida la quiebra por pago concursal o por falta de activo. Consideramos absurda esta disposición, porque es públicamente conocido que en materia de quiebras las sentencias que declaran concluidas las quiebras, en los supuestos que el reglamento señala, suelen tardar en dictarse varios años, de tal forma que el contribuyente que tenga un

crédito en contra de un sujeto declarado en quiebra, no podrá deducir su crédito sino hasta que se dé por concluida la misma. Consideramos que tal disposición no deja de ser absurda, porque con la simple declaración de suspensión de pagos se puedan deducir los créditos, en cambio tratándose de quiebras, hasta que exista sentencia que declare concluida la misma, por pago concursal o por falta de activo.

Adicionalmente, se establece como requisito para el caso de cuentas incobrables, la obligación de registrarlas contablemente al importe de \$ 1.00 por un plazo mínimo de cinco años y conservar la documentación que demuestre el origen del crédito.

Es importante señalar, que aún cuando el Reglamento establece los casos en que puede presentarse la imposibilidad práctica de cobro y, por ende, la deducción de una cuenta incobrable, debe soportarse con documentación comprobatoria para poder acreditar el hecho de encontrarse en su supuesto correspondiente, situación que puede variar para cada caso específico.

La documentación comprobatoria para poder acreditar los supuestos del artículo 25 del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta, son entre otros:

Constancias del Registro Público de la Propiedad, donde certifiquen que el deudor no tiene bienes inmuebles registrados a su nombre.

El acta de defunción del deudor

Sentencia del juez donde declare que el deudor ha desaparecido.

La declaratoria de suspensión de pagos.

Sentencia que declare concluida la quiebra por pago concursal o por falta de activo.

En sí, considero que el punto importante a tener en cuenta para encontrarse en estos casos, radica en la dificultad de obtener el soporte necesario que incluso satisfaga a las autoridades fiscales, para contar con la certeza jurídica de poder llevar a cabo la deducción.

Por lo que respecta a la prescripción, el artículo 1135 del Código Civil para el Distrito Federal, define ésta como el medio de adquirir bienes o liberarse de obligaciones, mediante el transcurso de cierto tiempo y bajo las condiciones establecidas por la ley.

De acuerdo con la definición anterior, al cumplirse el plazo de prescripción de un crédito, legalmente el deudor queda liberado de su obligación, no obstante no haber pagado ; sin embargo, se puede ejercitar la acción causal de enriquecimiento conforme a los artículos 168 y 169 de la L.G.T.O.C.

El momento en el cual se considera consumado el plazo de prescripción de un crédito, dependerá tanto de la naturaleza del documento que ampare el derecho del acreedor para que el deudor cumpla con su obligación, como de la clase de operación de que se trate.

Si consideramos que las cuentas por cobrar provienen de títulos de crédito, el plazo de prescripción de dichos créditos de acuerdo con la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, es de tres años contados a partir de:

a)El día de vencimiento del documento.

b) Que concluya el plazo para que sea presentado para su aceptación, en el caso de documentos a cierto tiempo vista.

c) Que transcurra el plazo para que sea presentado para su pago en el caso de documentos a la vista.

De acuerdo a lo anterior, los créditos que se consideren incobrables sólo podrán deducirse para efectos fiscales, hasta que transcurran tres años contados a partir del vencimiento del documento.

Sin embargo, la prescripción de la acción cambiaria no es suficiente para demostrar la prescripción de la propia cuenta desde el punto de vista fiscal, por lo que es necesario remitirse al derecho común.

La prescripción ordinaria en materia comercial es de 10 años conforme al artículo 1047 del Código de Comercio, similar al artículo 1159 del Código Civil, contados desde que una obligación pudo exigirse, para que prescriba el derecho de pedir su cumplimiento. Para tal efecto, el plazo se empieza a contar a partir de la fecha de exigibilidad del crédito.

#### **5.4 PROPUESTAS DE POSIBLES SOLUCIONES**

La profunda crisis por la que atraviesa el sistema financiero mexicano, requiere de respuestas al problema de la cartera vencida.

Cierto es que nadie es poseedor de la verdad y que en materia de Derecho toda afirmación que se haga admite otra en sentido contrario, sin embargo lejos de cualquier pretensión, abordaremos algunos de los aspectos, no como la solución a los problemas actuales, que es muy compleja y estoy muy lejos de

contar con la capacidad, experiencia y conocimientos para ello, sino como posibles propuestas que tienden a disminuir la situación difícil por la que atraviesan las empresas de factoraje.

#### **5.4.1 MEJORAR LA INSPECCION Y VIGILANCIA DE LA COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES.**

Son tres dependencias gubernamentales que regulan al Sistema Financiero Mexicano, Banco de México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV); cada una tiene funciones muy específicas. Actualmente las tres instancias solicitan diversa información a las entidades supervisadas, sobre todo a raíz de la crisis económica de diciembre de 1994, y con miras a implementar un nuevo esquema de contabilidad.

De hecho, es tanta la información solicitada que las instituciones supervisadas han exigido a las autoridades financieras que lleguen a un acuerdo entre ellas, porque mucha de la información frecuentemente se repite.

El Director de Asesoría Informática de la CNBV, comenta que para evitar que se siga dando esa situación, las tres instancias financieras pensaron en crear un canal único de recepción de información, que sea lo más eficiente posible.

Lo que se planea, es determinar las necesidades de cada dependencia, así como la forma de ayudar a la entidad supervisada en el aspecto de no sobre saturarla con diversas solicitudes, y por el otro lado, en el intercambio de información para hacer mejor el trabajo.

También se debe buscar la oportunidad y calidad de la información. La calidad no en sentido que si esta bien o mal, si no en razón por la cual se solicita, es decir, cuál es el único fin

de la información, que tanto valor agregado le va a dar un supervisor o una autoridad. Eso es lo que se busca.

Banco de México, por ejemplo, se especializa en los riesgos cambiarios, mientras que la CNBV debe supervisar muchos detalles, tanto en lo general como en lo específico. Por ello, Banxico quiere tener la libertad de buscar en la base de datos compartida lo que quiera.

La CNBV, como órgano encargado de la regulación y vigilancia de las Organizaciones Auxiliares del Crédito, deberán incrementar las visitas de inspección para cerciorarse de que las empresas de factoraje cumplen debidamente con las disposiciones al celebrar sus operaciones, entre otras las que se comentan a continuación :

## **1. REQUISITOS PARA QUE SE CONSTITUYA TÍTULO EJECUTIVO.**

En la actividad del factoraje financiero sólo será título ejecutivo la conjunción de los siguientes elementos.

- A. El contrato donde se haga constar la operación de factoraje financiero, tipificado en el artículo 45-A fracción I de la LGOAAC.
- B. Los documentos que demuestren los derechos de crédito, debidamente notificados al deudor, en los términos del artículo 45-K de la ley anterior.
- C. El estado de cuenta certificado por el contador de la empresa de factoraje, en el cual debe constar el origen y la forma de calcular las cantidades que reclama el factor.

Estos documentos juntos no requieren ni reconocimiento de firma ni registro adicional a los establecidos en la ley.

También determina que clase de derechos de crédito pueden ser materia de la operación de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras, como lo ordena el artículo 45-D de la LGOAAC.

Como parte de los requisitos y formalidades para la validez de los contratos y las operaciones de factoraje, la ley impone la obligación de un expediente que contenga la información sobre la solvencia moral y económica del deudor de los derechos de crédito, como lo ordena el artículo 45-R de la multicitada ley.

## **2. LOS PAGARES A LA ORDEN DE EMPRESAS DE FACTORAJE NO SON NEGOCIABLES.**

Los pagarés que se emiten a la orden de una empresa de factoraje financiero, tal y como lo señala la ley especial no son documentos autónomos o desvinculados del contrato con base en el cual se expiden, y deben contener en el texto impreso la procedencia para que queden suficientemente identificados en el contrato así como lo establece el artículo 45 G de la L.G.O.A.A.C., que establece expresamente de los pagarés que se expidan serán causales y deben contener en el texto impreso la procedencia para que queden suficientemente identificados en el contrato con base en el cual se expiden, y especifica con claridad que ese tipo de pagarés deberán ser no negociables en los términos del

artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, como efectivamente se lee en el artículo 45 G de la L.G.O.A.A.C.

### **3. FALTA DE TITULO EJECUTIVO EN CONTRATO DE PROMESA**

Para que el contrato de promesa sea válido, debe constar por escrito, tener los elementos característicos del contrato definitivo y limitarse a cierto tiempo, conforme al artículo 2246 del Código Civil, el contrato de promesa, sólo regula a la celebración del definitivo de factoraje en las condiciones pactadas en el preparatorio; pudiendo el juez firmarlo en contumacia del cedente, o vendedor de los derechos de crédito, salvo el caso de que la cosa ofrecida haya pasado por título oneroso a la propiedad de tercero de buena fe, pues entonces la promesa quedará sin efecto, siendo responsable el que la hizo de todos los daños y perjuicios que se hayan originado a la otra parte de acuerdo al artículo 2247 del citado código; pero no de la empresa de factoraje que tiene en el tiempo el derecho de rechazar la operación y aunque la Ley Especial permite a las empresas de factoraje la celebración de ese contrato, queda claro que no pueden otorgar el dinero o precio de los derechos de cobro cedidos si no realizan el definitivo de factoraje, pues las reglas de operación de empresas de factoraje financiero, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 16 de marzo de 1991, sólo les autoriza a que con base en el contrato de promesa otorguen anticipo a su cliente, por virtud del cual queda obligado a pagar una cantidad de dinero que cubrirá 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, no pudiendo durar esa provisionalidad más de tres meses después de los cuales es obligación legal de la empresa de factoraje celebrar el contrato definitivo de factoraje y en ningún caso el anticipo



otorgado por virtud del contrato de promesa puede válidamente exceder del 40% de la operación definitiva.

Sancionando por ilicitud de contrato y de operación, a la empresa de factoraje que no cumpla lo antes comentado visible en la regla décimo segunda.

Este es el caso de que la disposición reglamentaria realizada por la autoridad administrativa, modifica substancialmente la naturaleza del contrato de Factoraje Financiero, establecido en una ley emitida por el Congreso de la Unión; es decir, el Reglamento (Norma Reglamentaria) contraviene o es excepción de la ley que reglamenta, porque el Poder Ejecutivo la realizó en exceso de las facultades que la Constitución le otorga.

#### **4. PAGAR LOS DERECHOS DE COBRO QUE ADQUIRO.**

Toda vez que siendo la operación de factoraje una compra o adquisición por parte de la organización auxiliar de los derechos de cobro que tenía a su favor la demandada, no basta el contrato de cesión de esos derechos para acreditar que la empresa de factoraje se los pagó a la demandada y que de ese modo se perfeccionó el contrato de factoraje financiero; que por ello tiene derecho a que se le entregue la cobranza de esos derechos que compró y que delegó contractualmente esa cobranza en el demandado; puesto que es necesario como condición de la acción que se perfeccionó el contrato fundatorio y que manifieste que previamente había pagado el precio de la compra de los derechos manifestando en su demanda el hecho que lo pruebe, además porque es condición de la acción de cumplimiento o pago de obligaciones contractuales mercantiles que quien la ejercita acredite que cumplió previamente con las obligaciones a su cargo como es la de pagar los derechos que adquirió de la demanda.

## **5. OPERACIÓN DE DESCUENTO ES SIMULADA COMO FACTORAJE.**

La compra de derechos de crédito convenidos en un pagaré que se endosa los hace autónomos de la operación causal y por ello es contrario a la naturaleza del factoraje que sólo puede ser la compra de documentos que representan derechos de crédito y que son transmisibles mediante cesión de derechos y ello es así por que la ley especial ordena que sólo es válido y se perfecciona el contrato que contiene la operación de factoraje financiero, cuando se hace fehacientemente la notificación al deudor de esos derechos de crédito cedidos y es contraria a la naturaleza de los títulos de crédito que se transmiten por endoso y no requiere la notificación al deudor u obligado a pagar por ser su naturaleza circulatoria y cuando circulan son abstractos de la operación causal de la cual se desvinculan.

En efecto, el artículo 45-T, fracción XI de la L.G.O.A.A.C., prohíbe el descuento de documentos.

### **5.5 PERSPECTIVAS DEL FACTORAJE**

Los servicios financieros que ofrece el factoraje, son complemento de los ofrecidos por el sistema bancario de nuestro país, mostrando una complejidad especial, lo que hace difícil que puedan ser cubiertos directamente por la banca mexicana. Suple la necesidad de un financiamiento que incluye las cuentas por cobrar.

En un país en vías de desarrollo como México, es indispensable contar con instrumentos financieros adecuados a la empresa tipo que conforma su economía, si consideramos

que la mayor parte de los entes económicos pertenecen a la pequeña y mediana empresa.

La función de la empresa de factoraje, se puede definir como un "detallista de crédito", siendo un canal de distribución especializado de financiamiento que la institución bancaria como "mayoristas de crédito", difícilmente puede abarcar por sus complicaciones específicas.

Una de las características de la empresa en crecimiento, es una necesidad imperiosa de capital de trabajo y de apoyo ágil, oportuno y profesional en aspectos financieros. La empresa de factoraje está preparada para ofrecerlos adecuadamente.

Los sistemas de financiamiento de factoraje ofrecen servicios que en muchos casos sus usuarios no tienen disponibles en su organización, o en el mejor de los casos, su costo es superior del que incurren al utilizar el factoraje.

Aún habiendo un crecimiento en el mercado de factoraje durante los últimos años, un gran porcentaje no ha podido ser cubierto debido al desconocimiento de las bondades que ofrece el sistema.

Asimismo, aún cuando el panorama de este tipo de financiamiento sea claro, mencionaremos los principales obstáculos a que se enfrenta actualmente el factoraje para lograr su desarrollo :

### **5.5.1 OBSTACULOS PSICOLOGICOS**

Existe una especial resistencia de los acreedores a la despersonalización de las relaciones con el cliente, aduciendo que el factor se constituye en intermediario en sus relaciones comerciales, revelando el secreto profesional y facilitando la

posibilidad de indiscreciones o mala operación del factor en el tratamiento de la información puesta a su alcance.

También se alega, que el conocimiento casi completo de la actividad comercial y financiera de diversos usuarios de un mismo sector económico, puede ser utilizado por la empresa de factoraje para la elaboración de informes, estadísticas y en general, asesoramiento económico y jurídico de exclusivo provecho para algunos usuarios.

Se teme también, que el factor siga un criterio conservador en la evaluación de los riesgos y restrictivo a la hora de la ejecución de los créditos (cobranza) que origine una reducción de ventas para el usuario.

Por último, la factorización de los créditos se interpreta como símbolo de debilidad económica, recurso extremo para el usuario que encontrándose en crisis no ha podido encontrar acceso a las fuentes de financiamiento tradicionales.

### **5.5.2. OBSTACULOS ECONOMICOS Y FINANCIEROS**

En principio, el costo aparente del factoraje puede parecer elevado, pero ya se ha señalado que es el costo comparativo el que decidirá su conveniencia. Sin embargo, la falta de conocimiento por parte de las empresas de los beneficios adicionales que ofrece este servicio, puede constituir un serio obstáculo para su desarrollo.

Otra dificultad se la intervención bancaria como clásica fórmula de movilización de créditos, lo cual va a exigir un lento cambio de mentalidad por parte del empresario, hasta admitir la diversidad de ambas instituciones en cuanto a objetivos y formas de actuar, y utilizar otras fuentes de financiamiento más ágiles y oportunas.

La banca es, de por sí, conservadora y poco propensa a aceptar riesgos excesivos, cualquier intromisión o excesiva subordinación del factoraje a una institución de esta naturaleza, le privaría de la agilidad y dinamismo necesario para cubrir el campo financiero a que aspira.

### **5.5.3 MERCADO POTENCIAL DEL FACTORAJE**

Existe un enorme mercado potencial del factoraje formado por empresas pequeñas y medianas principalmente, entre las cuales podemos mencionar :

- a) Aquéllas empresas dedicadas a la actividad detallista.
- b) Aquéllas que no venden su mercancía en efectivo.
- c) Aquéllas que no dependen de compradores únicos.
- d) Aquéllas que se encuentran en situación de aumentar sus ventas, sin tener el capital necesario para hacerlo sanamente.
- e) Aquéllas que utilizan en sus productos materias primas sujetas a altibajos de precios.
- f) Aquéllas empresas que manejan grandes activos fijos con capital limitado para su producción.
- g) Aquéllas que requieren de inventarios altos o las que hacen ventas marcadamente cíclicas.
- h) Aquéllas que tienen un mercado a distancia de sus instalaciones.

Consideramos en base a lo anterior, que el factoraje se encuentra ante un mercado poco explotado, que para ser

aprovechado deberá ser atacado por empresas de factoraje de grupos financieros, cuya mentalidad sea agresiva y que estén dispuestos a resolver los posibles obstáculos que se les puedan presentar.

**CAPITULO VI**  
**CASO PRACTICO**

En este capítulo se van a comparar las ventajas de una empresa cuando obtiene financiamiento a través de una institución bancaria o mediante el sistema de factoraje financiero.

**6.1. LA EMPRESA "X" CUENTA CON LOS SIGUIENTES ESTADOS FINANCIEROS.**

**Balance General al 31 de diciembre de 1996.**

|                               |                     |                      |
|-------------------------------|---------------------|----------------------|
| Caja y Bancos                 | \$ 1,000,000        |                      |
| Cuentas por Cobrar            | 10,000,000          |                      |
| Inventarios                   | <u>5,000,000</u>    |                      |
| Activo Circulante             |                     | \$16,000,000         |
| Activo Fijo                   | \$ 60,000,000       |                      |
| Deprec. Acumulada             | <u>(15,000,000)</u> |                      |
| Activo Fijo Neto              |                     | 45,000,000           |
| <b>ACTIVO TOTAL</b>           |                     | <b>\$ 61,000,000</b> |
| Proveedores                   | \$ 4,000,000        |                      |
| Acreedores Diversos           | 6,000,000           |                      |
| Pasivos Bancarios             | <u>5,000,000</u>    |                      |
| Pasivo Circulante             |                     | 15,000,000           |
| Pasivo a Largo Plazo          |                     | 14,300,000           |
| <b>PASIVO TOTAL</b>           |                     | <b>29,300,000</b>    |
| Capital Social                | \$ 23,000,000       |                      |
| Utilidades Retenidas          | 6,400,000           |                      |
| Utilidad del Ejercicio        | <u>2,300,000</u>    |                      |
| Capital Contable              |                     | <u>31,700,000</u>    |
| <b>SUMAN PASIVO Y CAPITAL</b> |                     | <b>\$ 61,000,000</b> |

## Estado de Resultados del 1o. de enero al 31 de diciembre de 1996.

|                                  |              |                    |
|----------------------------------|--------------|--------------------|
| Ventas Netas :                   | 125,000,000  |                    |
| Costo de Ventas                  | (80,000,000) |                    |
| Utilidad Bruta                   |              | 45,000,000         |
| Gastos de Venta y Administración |              | (39,000,000)       |
| Utilidad de Operación            |              | 6,000,000          |
| Gastos Financieros               |              | <u>(2,000,000)</u> |
| Utilidad Neta antes de Imp:      |              | 4,000,000          |
| ISR y PTU                        |              | <u>(1,700,000)</u> |
| UTILIDAD NETA                    |              | 2,300,000          |

Vamos a suponer que la empresa en cuestión requiere de un financiamiento por la cantidad de \$ 5'000,000.00, por un período de 30 días y que tiene la alternativa de financiarse con un crédito bancario o mediante el sistema de factoraje.

Con el objeto de realizar este ejemplo lo más claro posible, en ambos casos analizaremos cómo se hubieran modificado los mismos estados financieros en caso de utilizar cada alternativa.

### 6.2 UTILIZACION DE UN CREDITO BANCARIO.

|             |                              |
|-------------|------------------------------|
| Monto:      | \$ 5'000,000.00              |
| Plazo :     | 30 días                      |
| Tasa :      | 30% anual                    |
| Intereses : | \$ 125,000.00 por anticipado |



Entonces, sus estados financieros quedarían :

**Balance General al 31 de diciembre de 1996 :**

|                        |                     |                   |
|------------------------|---------------------|-------------------|
| Caja y Bancos          | \$ 5,875,000        |                   |
| Cuentas por Cobrar     | 10,000,000          |                   |
| Inventarios            | <u>5,000,000</u>    |                   |
| Activo Circulante      |                     | \$ 20,875,000     |
| Activo Fijo            | \$60,000,000        |                   |
| Deprec. Acumulada      | <u>(15,000,000)</u> |                   |
| Activo Fijo Neto       |                     | 45,000,000        |
| ACTIVO TOTAL           |                     | \$ 65,875,000     |
| Proveedores            | \$ 4,000,000        |                   |
| Acreedores Diversos    | 6,000,000           |                   |
| Pasivos Bancarios      | <u>10,000,000</u>   |                   |
| Pasivo Circulante      |                     | \$ 20,000,000     |
| Pasivo a Largo Plazo   |                     | 14,300,000        |
| PASIVO TOTAL           |                     | 34,300,000        |
| Capital Social         | \$ 23,000,000       |                   |
| Utilidades Retenidas   | 6,400,000           |                   |
| Utilidad del Ejercicio | <u>2,175,000</u>    |                   |
| CAPITAL CONTABLE       |                     | <u>31,575,000</u> |
| SUMAN PASIVO Y CAPITAL |                     | \$ 65,875,000     |

## Estado de Resultados del 1o. de enero al 31 de diciembre de 1996

|                                  |               |                    |
|----------------------------------|---------------|--------------------|
| Ventas Netas :                   | \$125,000,000 |                    |
| Costo de Ventas                  | (80,000,000)  |                    |
| Utilidad Bruta                   |               | \$ 45,000,000      |
| Gastos de Venta y Administración | (39,000,000)  |                    |
| Utilidad de Operación            |               | \$ 6,000,000       |
| Gastos Financieros               |               | <u>(2,125,000)</u> |
| Utilidad Neta antes de Imp:      |               | \$ 3,875,000       |
| ISR y PTU                        |               | <u>(1,700,000)</u> |
| UTILIDAD NETA                    |               | \$2,175,000        |

### 6.3 UTILIZACION DEL SISTEMA DE FACTORAJE

|             |                               |
|-------------|-------------------------------|
| Monto :     | \$ 5'000,000.00               |
| Plazo :     | 30 días                       |
| Tasa :      | 30% anual                     |
| Intereses : | \$ 125,000.00 por anticipado. |

Entonces, sus estados financieros quedarían :

**Balance General al 31 de diciembre de 1996 :**

|                        |                     |                   |
|------------------------|---------------------|-------------------|
| Caja y Bancos          | \$ 5,875,000        |                   |
| Cuentas por Cobrar     | 5,000,000           |                   |
| Inventarios            | <u>5,000,000</u>    |                   |
| Activo Circulante      |                     | \$15,875,000      |
| Activo Fijo            | \$60,000,000        |                   |
| Deprec. Acumulada      | <u>(15,000,000)</u> |                   |
| Activo Fijo Neto       |                     | 45,000,000        |
| ACTIVO TOTAL           |                     | \$ 60,875,000     |
| Proveedores            | \$ 4,000,000        |                   |
| Acreedores Diversos    | 6,000,000           |                   |
| Pasivos Bancarios      | <u>5,000,000</u>    |                   |
| Pasivo Circulante      |                     | \$15,000,000      |
| Pasivo a Largo Plazo   |                     | 14,300,000        |
| PASIVO TOTAL           |                     | 29,300,000        |
| Capital Social         | \$ 23,000,000       |                   |
| Utilidades Retenidas   | 6,400,000           |                   |
| Utilidad del Ejercicio | <u>2,175,000</u>    |                   |
| CAPITAL CONTABLE       |                     | <u>31,575,000</u> |
| SUMAN PASIVO Y CAPITAL |                     | \$ 60,875,000     |

## Estado de Resultados del 1o. de enero al 31 de diciembre de 1996.

|                                  |                |               |                    |
|----------------------------------|----------------|---------------|--------------------|
| Ventas Netas :                   | \$ 125,000,000 |               |                    |
| Costo de Ventas                  | (80,000,000)   |               |                    |
| Utilidad Bruta                   |                | \$ 45,000,000 |                    |
| Gastos de Venta y Administración |                | (39,000,000)  |                    |
| Utilidad de Operación            |                |               | \$ 6,000,000       |
| Gastos Financieros               |                |               | <u>(2,125,000)</u> |
| Utilidad Neta antes de Imp:      |                |               | \$ 3,875,000       |
| ISR y PTU                        |                |               | <u>(1,700,000)</u> |
| UTILIDAD NETA                    |                |               | \$ 2,175,000       |

### 6.4. RAZONES FINANCIERAS AFECTADAS DE MANERA DIFERENTE :

| <u>RAZON FINANCIERA</u>               | <u>ANTES</u> | <u>CREDITO BANCARIO</u> | <u>FACTORAJE</u> |
|---------------------------------------|--------------|-------------------------|------------------|
| Capital de Trabajo<br>AC/PC :         | 1.067        | 1.043                   | 1.058            |
| Liquidez<br>AC/INV/PC :               | 0.733        | 0.79                    | 0.725            |
| Apalancamiento<br>PT/CC               | 0.924        | 1.086                   | 0.928            |
| Rotación de Cartera<br>(CXC/VN)x360 : | 28.8 d.      | 28.8 d.                 | 14.4 d.          |

AC = ACTIVO CIRCULANTE                      CXC = CUENTAS POR COBRAR

PC = PASIVO CIRCULANTE.                      VN = VENTAS NETAS.

INV = INVENTARIOS.                              CC = CAPITAL CONTABLE.

PT = PASIVO TOTAL.                              UN = UTILIDAD NETA.

AT = ACTIVO TOTAL.

## 6.5 VENTAJAS DEL FACTORAJE SOBRE EL CREDITO

En este caso específico las ventajas de utilizar el factoraje para financiarse en relación al crédito son :

a) Se reducen los activos en \$ 125,000.00 en lugar de incrementarse en \$5'000,000.00, lo que implica una reducción por concepto del 2% del impuesto al activo de \$ 102,500.00.

Es importante mencionar que para efectos de este impuesto, los préstamos bancarios o financieros no se consideran en el pasivo en cuanto a deducciones se refiere.

b) La estructura financiera no se afecta negativamente al mantenerse igual el pasivo en lugar de incrementarse en \$ 5'000,000.00.

Esto se aprecia en la razón de apalancamiento, la cual con factoraje no cambia manteniéndose en 0.924. En cambio con el crédito bancario el apalancamiento aumenta a 1.086.

c) Se mejora notablemente la rotación de cuentas por cobrar pasando de 28.8 a 14.4 días.

d) En cuanto a las razones de liquidez y rentabilidad los cambios son mínimos, pudiendo variar de una u otra manera, dependiendo de las condiciones específicas de la empresa.

Es importante aclarar que en este caso hemos revisado la comparación con un crédito bancario, porque es el medio más común de financiamiento que utilizan las empresas; sin embargo, existen otros tipos de crédito como serían los créditos

interempresas por ejemplo, los cuales se documentan mediante pagarés y los intereses se liquidan al vencimiento. En relación con esos tipos de crédito existen dos grandes ventajas adicionales del factoraje :

- a) Este tipo de crédito genera Impuesto al Valor Agregado por un importe de 15% sobre los intereses, lo que genera un costo adicional a la empresa.
- b) Dentro del factoraje, debido a que los intereses se liquidan por anticipado, dicho costo se registra en gastos financieros inmediatamente reduciendo así la utilidad antes de impuestos en este momento y no hasta la finalización del crédito, como sucede cuando los intereses se liquidan al vencimiento.

Esta "ventaja" contable y fiscal permite una mejor planeación y reducir el pago del Impuesto sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las Utilidades durante ese período.

Otra alternativa de financiamiento común a corto plazo, es el papel comercial, sin embargo :

- a) Las empresas deben tener una estructura financiera muy fuerte y además estar autorizados por la CNBV
- b) Los montos que se deben operar en cada operación deben ser muy grandes, a diferencia del factoraje, donde prácticamente no existe un monto mínimo.
- c) El operar mediante papel comercial representa esperar más tiempo para recibir el dinero, en relación al factoraje, mediante el cual en ocasiones se puede recibir el mismo día o a más tardar a las 24 horas de solicitada la operación.

## CONCLUSIONES

**PRIMERA.-** El factoraje presenta más beneficios que riesgos, cuando se aprovecha su versatilidad. Para lograrlos, es importante definir la forma en que debe estructurarse la relación de los que intervienen en esta actividad.

**SEGUNDA.-** No pretendemos imponer al factoraje como la única o la mejor alternativa de financiamiento en todos los casos, ya que cada empresa es diferente y pasa por varias etapas y necesidades, que por lo tanto debe de manejar diversas estrategias financieras de acuerdo al momento en que está viviendo.

**TERCERA.-** Al comentar el sistema de factoraje, es nuestra intención aportar un poco al desarrollo de la cultura financiera de las empresas, dando a conocer un sistema no sólo de financiamiento sino de apoyo administrativo, fiscal y jurídico, el cual a lo largo del presente trabajo, nos hemos podido dar cuenta que en muy pocos casos es riesgoso o perjudicial para las empresas y en cambio en otros muchos puede llegar a ser de gran beneficio.

**CUARTA.-** La crisis financiera que inició en diciembre de 1994, así como las medidas de política monetaria y crediticia aplicadas para recuperar la estabilidad, han generado una crisis de liquidez que está afectando seriamente a las pequeñas y medianas empresas.

**QUINTA.-** Las empresas están haciendo esfuerzos por sobrevivir mediante la reestructuración en sus operaciones, incrementando el desempleo y reduciendo drásticamente el uso de su capacidad instalada, con niveles de eficiencia muy bajos y un incremento en sus costos muy importante.

**SEXTA.-** El problema de la cartera vencida fue resultado de las malas decisiones de los intermediarios para otorgar crédito y la falta de cultura financiera en la mayoría de las empresas medianas y pequeñas.

**SEPTIMA.-** La situación económica por la que atraviesa nuestro país y el grave problema de la cartera vencida y las cuentas incobrables, imponen el deber jurídico a las autoridades y participantes, de cumplir rigurosamente con las disposiciones que regulan la operación de factoraje.

**OCTAVA.-** Los acontecimientos mundiales han dado como resultado un giro impresionante, en cuanto al aspecto económico se refiere, citando como uno de los más importantes, el ingreso de nuestro país a un acuerdo de libre comercio que conjunta a los Estados Unidos de América y Canadá; por otra parte los tratados internacionales de libre comercio que nuestro país ha celebrado con Venezuela, Costa Rica y Bolivia; así como el acuerdo de complementación económica con Chile, lo cual coloca a nuestro país dentro de un mercado potencial impresionante, lo que representa o se traduce en una gran posibilidad de desarrollo si tomamos en consideración, que el mercado de los Estados Unidos es uno de los más importantes del mundo.

**NOVENA.-** Analizando el presente trabajo y comparando al factoraje con otras alternativas de financiamiento podemos afirmar que la hipótesis que planteamos al inicio del mismo, en el sentido de que el factoraje es una buena alternativa de financiamiento para las empresas es correcto.



## FUENTES DE INFORMACION

### BIBLIOGRAFIA

1. AMEFAC. Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero; "El Factoraje actual en México" ; 1993 y 1994.
2. Amezcua Ornelas, Norahenid ; "Las Afores paso a paso" ; 2da. Edición, Editorial Sicco, 1996.
3. Bauche Garciadiego, Mario ; "Operaciones Bancarias. Activas, Pasivas y Complementarias" ; 4a. Edición, Editorial Porrúa, 1988.
4. Factoring Serfín, S.A ; "Apuntes sobre el financiamiento de Factoring" ; 1986.
5. Fentanes Méndez, Cesar ; "Los actos ilícitos de las Organizaciones Auxiliares del Crédito y los Jueces" ; Ediciones del Autor, 1997.
6. Garza, Sergio Francisco de la ; "Derecho Financiero Mexicano" ; 18a. Edición, Editorial Porrúa, 1994.
7. Garrigues, Joaquín ; "Curso de Derecho Mercantil" ; 9a. Edición, Editorial Porrúa, 1993.
8. Gutiérrez y González, Ernesto ; "Derecho de las Obligaciones" ; 11a. Edición, Editorial Porrúa, 1996.
9. Haime Levy, Luis ; "Reestructuración Integral de Empresas" ; Ediciones Fiscales ISEF, México, 1996.
10. Herrejón Silva, Hermilo ; "Las Instituciones de Crédito. Un enfoque jurídico" ; 5a.. Edición, Editorial Trillas, México, 1992.

11. Jean Gilly, Patricia ; "La venta de cartera como medio de financiamiento : El Factoring" ; Universidad Iberoamericana, contabilidad, 1973.
12. Mantilla Molina, Roberto L ; "Derecho Mercantil" ; 29a. Edición, Editorial Porrúa, 1996.
13. Motilla Martínez, Jesús ; "El Factoring dentro del marco tradicional del crédito en México" ; 1981 (Investigación del autor para cátedra Universitaria Iberoamericana, A.C., Departamento de Administración).
14. Niño Alvarez, Raúl ; "Contabilidad Intermedia 1" ; 7a. Edición, Editorial Trillas, México, 1992.
15. Rendón Bolio, Arturo y Jorge Carlos Estrada Avilés ; "La Banca y sus Deudores" ; 3a. Edición, Editorial Porrúa, , 1996.
16. Vásquez del Mercado, Oscar ; "Contratos Mercantiles" ; 6a. Edición, Editorial Porrúa, 1996.

## **HEMEROGRAFIA**

1. Boletín Estadístico de Empresas de Factoraje Financiero.- Comisión Nacional Bancaria y de Valores, septiembre de 1996. Tomo V, No. 17.
2. Guzmán Chávez, Víctor Manuel ; "Factoraje Financiero" ; Prontuario de Actualización Fiscal No. 63. México, 2da. Quincena mayo 1992. P.4.
3. López Nájera, Gerardo ; "Factoraje Financiero" ; Prontuario de Actualización Fiscal No. 117. México, 2da. Quincena agosto 1994. P.16.

4. Santamaría García, Jorge ; "Factoraje Financiero" ; Prontuario Actualización Fiscal No. 57. México, 2da. Quincena febrero 1992. P. 68-81.
5. Vázquez Gutiérrez, Jorge A. y Hugo Gasca Bretón ; "Factoraje : Condiciones, Características y Costos" ; Administrate Hoy, No. 8. México, diciembre de 1994. P.58.

## **LEGISLACION**

1. Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para toda la República en materia Federal.
2. Código de Comercio.
3. Código de Procedimientos Civiles para el Distrito Federal.
4. Código Fiscal de la Federación.
5. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
6. Ley del Banco de México.
7. Ley del Impuesto al Activo.
8. Ley de Instituciones de Crédito.
9. Ley del Impuesto sobre la Renta.
10. Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos.
11. Ley del Impuesto al Valor Agregado.

- 12.Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.
- 13.Ley General de Sociedades Mercantiles.
- 14.Reglas de Operación de Empresas de Factoraje Financiero, publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 16 de enero de 1991 y 15 de julio de 1993.

## **DICCIONARIOS**

1. Pina, Rafael de y Pina Vara, Rafael de ; "Diccionario de Derecho" ; 23a. Edición, Editorial Porrúa, , 1996.
2. Instituto de Investigaciones Jurídicas, Universidad Nacional Autónoma de México ; "Diccionario Jurídico Mexicano" ; 9a. Edición, Editorial Porrúa y Universidad Nacional Autónoma de México, 1996.
3. Real Academia Española ; "Diccionario de la Lengua Española" ; 23a. Edición. Editorial Espasa-Calpe, Madrid, 1994.