



UNIVERSIDAD AUTONOMA DE QUERETARO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**FACTORAJE FINANCIERO COMO OPCION DE
FINANCIAMIENTO EN EPOCA DE CRISIS PARA
PYMES**

TESIS

PARA OBTENER EL TITULO DE:
CONTADOR PÚBLICO

La presente obra está bajo la licencia:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>



CC BY-NC-ND 4.0 DEED

Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional

Usted es libre de:

Compartir — copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato

La licenciatario no puede revocar estas libertades en tanto usted siga los términos de la licencia

Bajo los siguientes términos:

 **Atribución** — Usted debe dar [crédito de manera adecuada](#), brindar un enlace a la licencia, e [indicar si se han realizado cambios](#). Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciatario.

 **NoComercial** — Usted no puede hacer uso del material con [propósitos comerciales](#).

 **SinDerivadas** — Si [remezcla, transforma o crea a partir](#) del material, no podrá distribuir el material modificado.

No hay restricciones adicionales — No puede aplicar términos legales ni [medidas tecnológicas](#) que restrinjan legalmente a otras a hacer cualquier uso permitido por la licencia.

Avisos:

No tiene que cumplir con la licencia para elementos del material en el dominio público o cuando su uso esté permitido por una [excepción o limitación](#) aplicable.

No se dan garantías. La licencia podría no darle todos los permisos que necesita para el uso que tenga previsto. Por ejemplo, otros derechos como [publicidad, privacidad, o derechos morales](#) pueden limitar la forma en que utilice el material.



**Universidad Autónoma de Querétaro
Facultad de Contaduría y Administración
Factoraje Financiero como opción en época de crisis
Opción de titulación
Tesis Colectiva**

Que como parte de los requisitos para obtener el Título de:

Licenciatura de contaduría

Presenta:

Laura Karla Bolaños Rincón

Daniel Antonio Mendoza Barcenas

Dirigido por:

C.P. y M. en A. Gustavo Chávez Pichardo

M. en A. Gustavo Chávez Pichardo
Presidente

Firma

Dr. Juan Manuel Pichardo Peña
Secretario

Firma

C.P. Marco Antonio Martínez Fabián
Vocal

Firma

L.A. Martha Ivette Perea Uribe
Suplente

Firma

Lic. Sandra Chávez Mosqueira
Suplente

Firma

Nombre y Firma

Nombre y Firma

Director de la Facultad

Secretario Académico de la Facultad

Centro Universitario
Querétaro, Qro.
Viernes, 14 noviembre de 2018

A DIOS:

Por darme la sabiduría y fuerza para culminar esta etapa académica.

A NUESTRA

Por su amor, dedicación, apoyo y fortaleza.

A NUESTROS VERDADEROS AMIGOS:

Por su apoyo y motivación.

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

DIOS.

En quien siempre hemos creído, por su amor incondicional que nos llena de paz y esperanza y por haber puesto en nuestro camino a personas que han sido nuestra compañía y soporte durante todo el periodo de estudio.

FAMILIA.

Con todo nuestro cariño y amor para las personas que hicieron todo en la vida para que nosotros pudiéramos lograr nuestros sueños, por motivarnos y darnos la mano cuando sentían que el camino se terminaba, a ustedes por siempre nuestro corazón y agradecimiento.

SOCIEDAD.

Todo ser humano tiende a ser sociable, a convivir con otros semejantes y a desarrollarse dentro de ese núcleo bajo ciertos lineamientos y normas de conducta adecuadas para crecer como persona, logrando sus propósitos a través de las metas que se haya fijado en su desempeño personal.

INDICE

1. RESUMEN	10
2. INTRODUCCION	13
3. MARCO TEORICO	16
3.1 ORIGENES Y EVOLUCIÓN	16
3.2. CONCEPTOS GENERALES	22
3.2.1. PIGNORACIÓN	22
3.2.2. FACTORAJE FINANCIERO	23
3.3. SUJETOS QUE INTERVIENEN	24
3.3.1. EN LA PIGNORACIÓN	24
3.3.2. FACTORAJE FINANCIERO	25
3.4. PROCEDIMIENTO PARA LA CESIÓN EN GARANÍA DE LAS CUENTAS POR COBRAR	26
3.5. PROCEDIMIENTOS PARA EL FACTORAJE FINANCIERO	28
3.6. EL CONTRATO Y SU REGLAMENTACIÓN	30
3.6.1. DE LAS NOTIFICACIONES	42
3.6.2. DE LAS DECLARACIONES	44
3.6.3. DEL OBJETO	45
3.6.4. DE LOS ANTICIPOS	46
3.6.5. DE LAS GARANTÍAS Y OBLIGACIÓN DEL ACREDITADOR O CEDENTE	47
3.7. FACTORAJE DOMÉSTICO	49
3.7.1. FACTORAJE CON RECURSOS	49
3.7.2. FACTORAJE A PROVEEDORES	54
3.7.3. FACTORAJE PARA ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO	58
3.7.4. FACTORAJE PURO O SIN RECURSOS	59
3.7.5. OTROS SERVICIOS NACIONALES E INTERNACIONALES DE FACTORAJE	61
3.7.6. SERVICIOS ADICIONALES	64
3.8. FACTORAJE INTERNACIONAL	65
3.8.1. ORIGEN	66
3.8.2. IMPORTANCIA	67

3.8.3. CARACTERÍSTICAS	70
3.8.4. CLASIFICACIÓN	72
3.8.5. OBJETIVOS	72
3.8.6. PARTES INTEGRANTES EN UNA OPERACIÓN DE FACTORAJE INTENACIONAL.....	74
3.8.7. FLUJO OPERACIONAL DEL FACTORAJE INTERNACIONAL.....	76
3.9. TRATAMIENTO FISCAL	79
3.9.1. OBJETIVOS	79
3.9.2. CODIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN	80
3.9.3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA.....	82
3.9.4. IMPUESTO AL ACTIVO.....	90
3.9.5. LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	91
3.10. GENERALIDADES ACTUALES DEL FACTORAJE	94
3.10.1. VENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO	94
3.10.2. EMPRESAS DE FACTORAJE ASOCIADAS A LA “AMEFAC”	95
3.10.3. ESTRUCTURA ACTUAL	96
4. CARACTERISTICAS DE LA INVESTIGACION.....	99
4.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	99
4.2. FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	100
4.2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	100
4.2.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	100
4.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	100
4.3.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.....	100
4.3.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	101
4.3.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA.....	101
4.4. OBJETIVOS	102
4.4.1 OBJETIVO GENERAL	102
4.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	102
4.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	102
4.6. HIPÓTESIS Y VARIABLES	103
4.6.1 HIPÓTESIS.....	103

4.6.2. VARIABLES.....	103
5. METODOLOGIA	104
5.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	104
5.1.1. MÉTODOS DEL NIVEL TEÓRICO UTILIZADO.....	104
5.1.2. MÉTODOS ESTADÍSTICO MATEMÁTICOS	105
5.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	105
5.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	105
5.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	106
5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	106
5.5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS MEDIANTE LOS MÉTODOS APLICADOS.....	106
5.6. RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA A LA EMPRESA DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V.....	106
5.7. ANÁLISIS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V. AÑO 2020	116
5.7.1. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V. CON LA APLICACIÓN DEL FACTORING..	119
6.1. COMPROBACION DE HIPOTESIS	128
10. CONCLUSIONES	129
11. BIBLIOGRAFIA.....	134
12. ANEXOS	137

INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

Tabla 1 Caso práctico:	92
Tabla 2 Tiempo de Pago de los proveedores.....	107
Grafico 1 Tiempo de Pago de los proveedores.....	107
Tabla 3: Tiempo para los clientes.....	108
Grafico 2: Tiempo para los clientes	108
Tabla 4: Acciones para mejorar la liquidez.....	109
Grafico 3: Acciones para mejorar la liquidez.....	109
Tabla 5: Frecuencia de Factoraje	110
Grafico 4: Frecuencia de Factoraje.....	110
Tabla 6: Legislación la aplicación del Factoraje	111
Grafico 5: Legislación la aplicación del Factoraje.....	111
Tabla 7: Alternativa de Financiamiento	112
Grafico 6: Alternativa de Financiamiento	112
Tabla 8: Oportunidades financieras con el Factoraje.....	113
Grafico 7: Oportunidades financieras con el Factoraje	113
Tabla 9: Tiempo de financiamiento.....	114
Grafico 8: Tiempo de financiamiento	114
Tabla 10: Garantía por préstamo otorgado	115
Grafico 9: Garantía por préstamo otorgado.....	115
Tabla 11: Índices financieros sin factoraje	118
Tabla 12: Índices financieros con factoraje	126
Tabla 13: Comparativo Estado Situación Financiera Año 2020	127

1. RESUMEN

El propósito es mostrar y definir el Factoraje Financiero como una alternativa de financiamiento para las empresas de la Entidad.

Es importante reconocer que, en la actualidad, las condiciones, tanto políticas como económicas y sociales son cada vez más complejas y requieren de nuevos instrumentos, estrategias y decisión para entrar en la competencia de mercados.

Como consecuencias de lo anterior, podemos decir que muchos empresarios y agentes financieros han modificado sus políticas de crédito, haciéndolas, en cierta forma más flexibles para sus clientes, con el objeto de incrementar sus ventas, y por consiguiente sus utilidades, implementando también estrategias para recuperación de sus Cuentas por Cobrar.

Aunado a lo anterior, existe la información necesaria para determinar el modus operandi de como el Factoraje Financiero cubre en cierta medida, la capacidad del crédito que se requiere para el funcionamiento de una empresa.

Una empresa de Factoraje, mediante un Contrato, pacta con los clientes, por un precio determinado y en moneda nacional o extranjera, en la adquisición de derechos de créditos que ellos tengan a su favor, Cuentas por Cobrar. El cliente no recibirá el importe total de los documentos cedidos, toda vez que la Empresa de Factoraje, cobrará un porcentaje por la prestación del servicio.

Podemos decir que el Factoraje Financiero permite al cliente convertir las cuentas por cobrar en efectivo inmediato.

Con este proyecto se está dando una alternativa a la obtención de capital de trabajo por medio de recursos propios mediante las cuentas por cobrar para que las empresas tengan un mejor rendimiento y puedan solventar sus obligaciones de la manera más adecuada.

Como empresa, el camino es minimizar los costos y aprovechar al máximo las ventajas de un cambio en su planeación financiera. Esto exige, sin embargo, una visión más trascendente y responsabilidades de liderazgo a las Empresas, además de conceptos integradores, alianzas entre sectores y prácticas productivas con un enfoque de eficiencia de mayor envergadura.

Para este proyecto utilizamos una metodología de tipo bibliográfico con un enfoque documental y exploratorio, así como algunas páginas de internet.

Realizamos, de igual manera, un análisis histórico, de la evolución del factoraje financiero, y como ha sido su aplicación bajo un análisis de sus diferentes etapas y de este modo determinar sus características esenciales.

IMPORTANCIA DE ESTE SERVICIO.

A) PARA QUIENES UTILIZAN EL SERVICIO DE FACTORAJE.

Flujo de efectivo. Al obtener 69 días en promedio por anticipado los pagos de sus Cuentas por Cobrar, aumenta su liquidez y garantiza el pronto pago de los compromisos contraídos.

Ciclo productivo. El anticipo de las “Cuentas por Cobrar” puede convertirse en el capital de trabajo para iniciar.

Confianza. Al integrarse como usuarios de este servicio ya que en la mayoría de los casos no requieren hipotecas o garantías adicionales.

B) PARA QUIENES OFRECEN ESTE SERVICIO DE FACTORAJE.

Rentabilidad en operaciones pequeñas. Al manejar múltiples clientes a partir de una sola evaluación (deudor), permite operaciones pequeñas rentables.

Buro de crédito. No requieren de consulta en buro de crédito de los clientes. Sin embargo, se reservan el derecho de realizarlo y solidarizarse en caso necesario.

Oportunidad. El trámite es sencillo y ágil (Cuando ya se tiene evaluado al deudor y establecida la línea de crédito), en ocasiones el mismo día en cuanto el deudor proporciona la fecha probable de pago.

Altos rendimientos. Debido al plazo de la operación, permite tasas activas altas.

Problemas de morosidad. Se han observado bajos problemas de morosidad

SECTORES QUE SE CUBREN CON EL FACTORAJE FINANCIERO.

- Agricultura, forestal y pesca.
- Minería.
- Construcción.
- Industria Manufacturera.
- Transportes y servicios Públicos.
- Comercial.
- Financiero.
- Servicios Gubernamentales, Internacionales y otros.

Muestra: Empresas de la entidad de Querétaro del sector Comercial.

Tipo. Probabilística ya que las empresas del sector Comercial tienen la misma posibilidad de ser escogidas.

Alcance. En este proyecto directamente a los beneficios que trae consigo este procedimiento, así como los requisitos en cada una de las partes, las disposiciones fiscales a las que estarán obligadas, las características y su reglamentación.

2. INTRODUCCION

La importancia del crédito para una economía es muy grande, gracias al crédito, las personas, las empresas y los Estados pueden tener acceso a recursos que, de otra forma, serían difíciles de obtener. Los créditos pueden incentivar el consumo de las personas y, de esta forma, activar el sistema productivo del país. Las empresas, gracias a los créditos, pueden realizar proyectos e inversiones que les permitan mejorar su producción y sus ingresos, que en últimas, también son ingresos para el país. Al Estado, los créditos le permiten llevar a cabo inversión social, en infraestructura y en otros propósitos para mantener la actividad económica del país en niveles aceptables o favorables. En el apartado “generalidades” se mencionan los diversos aspectos del crédito, así como su clasificación, lo cual nos permitirá comprender su importancia, sin embargo, el nivel de endeudamiento (los créditos) debe mantenerse en niveles aceptables, de tal suerte que no se afecte la estabilidad económica de las personas, las empresas, las organizaciones y del país en general.

Hoy en día los cambios y transformaciones trascendentales que se están dando a nivel mundial dentro del Sector Financiero nos obliga a una modernización integral que nos permita obtener un esquema claro de todo aquello que nos falta en calidad, en tecnología, en disciplina de trabajo, en productividad, pero también se entiende que en la medida que esto se logre se podrá avanzar en resultados de inversión y desarrollo de nuevos proyectos.

El Factoraje Financiero es quizá una de las actividades de Intermediación Financiera extra bancaria más reciente del país, aun cuando las primeras operaciones realizadas en nuestro país datan de la década de los sesenta en el apartado “Marco Teórico” encontraremos la información referente a este tipo de operación, para tener presente las ventajas y desventajas que representa.

Esta tendencia obliga a las empresas pequeñas, medianas y grandes a abandonar los procesos productivos bajo los esquemas de gran escala y producción estándar que han sido la base de la industrialización, también traerá como consecuencia el trabajar con el mínimo de inventarios, y en este sentido, a demandar los instrumentos financieros que le permitan acelerar la rotación de su capital de trabajo y reducir existencias de activos monetarios.

Cualquier empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, genera al vender sus productos o servicios cuentas por cobrar, las cuales pueden ser documentadas en pagarés, letras de cambio, contra recibos, facturas selladas u otros medios. De esta manera la empresa puede acceder a lo que se conoce como factoraje financiero.

El factoraje financiero es una alternativa que permite disponer anticipadamente de las cuentas por cobrar. Mediante el contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero pacta con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague.

El cliente no recibirá el importe total de los documentos cedidos, toda vez que la empresa de factoraje cobrará un porcentaje por la prestación del servicio. El factoraje al ser una opción de financiamiento tiene un costo para las empresas, por ello es fundamental considerar si dicha operación representa una opción viable; como se menciona en el apartado “OTRAS OPCIONES DE FACTORAJE NACIONAL E INTERNACIONAL” las empresas deben comparar

el factoraje financiero con otras opciones de crédito a fin de determinar la mejor opción, así como los requisitos y garantías que se requiere para operar el descuento de cartera.

Por medio de esta operación, la empresa de factoraje ofrece liquidez a sus clientes, es decir, la posibilidad de que dispongan de inmediato de efectivo para hacer frente a sus necesidades y obligaciones o bien realizar inversiones.

Derivado de la competencia, las empresas se han visto en la necesidad de crear un vínculo muy estrecho con sus proveedores, con el objetivo de disminuir costos de producción, distribución y asegurar la venta de sus productos, derivado de lo anterior surgen las cadenas productivas.

Como culminación de este trabajo decidimos realizar un caso práctico considerando las cifras de una empresa mediana, mexicana, aplicamos un análisis que nos permitiera determinar el impacto, positivo o negativo, de la opción de factoraje financiero. En el apartado “ESTUDIO CASO REAL” desarrollamos dicho caso práctico, utilizando la información financiera del ejercicio 2020.

3. MARCO TEORICO

3.1 ORIGENES Y EVOLUCIÓN

El término “factoring”, es un vocablo de origen inglés para el cual no existe aún correspondiente castellano. En términos sencillos puede entenderse como una combinación de servicios Profesionales y Financieros, cuyo objetivo principal es la compra de Cartera por una empresa especializada denominándose con el nombre de “Factor”. Sobre el tema, la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares, A.C (AMEFAC), menciona en su portal de internet lo siguiente:

El origen del Factoraje se enmarca en el siglo XVII, en el momento en que se produce un auge de la colonización europea en América, los comerciantes ingleses, fundamentalmente los que se dedicaban a la industria textil, despertaron el interés de colocar sus productos en tierras americanas, conquistando así nuevos mercados, para lo cual enviaron a EU agentes intermediarios llamados factores.

Si bien en el derecho romano se encuentran precedentes sobre la cesión de créditos, la doctrina identifica como el antecedente más directo del contrato de factoraje o factoring como se conceptualiza hoy en día, en la primera mitad del siglo en Inglaterra, con el colonial factoring, en el que una empresa encomendaba a una persona, que actuaba como agente y se le denominaba factor, a vender sus mercancías en nombre propio, pero por cuenta ajena a cambio de una comisión. (AMEFAC, s.f.)

El tratar de ubicar con exactitud el origen de este mecanismo financiero resulta difícil, ya que algunos historiadores remontan sus orígenes a épocas antes de Cristo, sin embargo, los registros históricos más fidedignos ubican la esencia de esta actividad, durante los siglos XIV y XV. A fines del siglo XIV y principios del siglo XV, en tiempos de la colonia española, se creó la casa de contrataciones de Sevilla por decreto de los Reyes Católicos Don Felipe V y Doña Isabel.

Dicha casa fue a través de un presidente y tres oficiales llamados específicamente tesorero, contador y factor.

Durante el período de colonización de los países europeos a partir del siglo XVI, los exportadores de bienes de consumo de los países de origen buscaron la ayuda de estos agentes o factores mercantiles para promover la comercialización de sus productos.
(Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

Partiendo de la base de que todo el oro, plata, perlas y piedras preciosas que se sacaba de las indias, Islas y Tierra Firme pertenecían a la Corona, su recepción y distribución se controlaba en la citada casa, de donde estos productos y otros más elaborados por particulares tenían que ser comercializados por un oficial denominado Factor. De esta manera el factor encargado de comercializar en esta época fue considerado como agente especializado en el comercio.

Posteriormente y a mediados del siglo XV, se presentó un crecimiento notable en la industria textil inglesa y su crecimiento fue de tal forma que los fabricantes vieron la conveniencia de empezar a hacer uso de los servicios de personas especializadas en el comercio a las cuales se les siguió llamando Factores. Estos eran personas físicas, quienes aceptaban mercancías como agentes comisionistas, tomando dicha mercancía a consignación para venderla en su localidad o fuera de ella. A partir de esta época se les empezó a dar las siguientes facultades:

- Podían otorgar crédito a los compradores.
- Realizar la cobranza de dichas ventas.

- Llevar la contabilidad de sus compradores.

Por estas funciones, el factor recibía una comisión y se convertía, así, en un asesor del crédito y del mercado.

Con el paso del tiempo, las actividades de los factores llegaron a América en los inicios de la colonización de los Estados Unidos, cuando los emigrantes establecieron sociedades para negociar la importación de productos, tales como zapatos, algodón, lana y herramientas, proveniente de Inglaterra. Exportando ellos a su vez pescado y maderas entre otros productos. Todo esto era posible a través de agentes o factores en Inglaterra.

Durante los siglos XVIII y XIX, la demanda de los servicios de estos agentes o factores se concretó en los Estados Unidos, por las razones siguientes:

Si algún comerciante quería incrementar sus ventas, se enfrentaba a la necesidad de abrir nuevas tiendas en las localidades de interés para él. Si lo anterior no fuera posible, se tendría que contar con una persona que promoviera las ventas de sus productos. Finalmente, y como punto principal, asegurar la cobranza de sus ventas.

En la página web de la AMEFAC, encontramos este antecedente histórico de los inicios y evolución del factoraje:

La evolución de este mecanismo conllevó a que paulatinamente los factores comenzaron, de manera ocasional, a garantizar las ventas, haciendo anticipos sobre el valor de las mercancías antes de venderlas. También, la reorientación de la actividad, de ser prestada a empresas europeas a empresas locales de las excolonias inglesas de entonces reciente independencia, permitió centrar su función al financiamiento de empresas, principalmente textiles, que no contaban con las suficientes garantías para ser sujetos de crédito de los bancos. Así, el contrato de factoring se

configuró como una cesión de créditos pro-soluto, mediante el cual el proveedor transfería mercancías al factor, para la venta de las mismas y como garantía, mientras que el factor anticipaba al proveedor su valor. (AMEFAC, s.f.)

Como podemos darnos cuenta la utilización del factoraje existe desde hace mucho tiempo y surge de la necesidad de controlar las riquezas de una organización; debemos hacer hincapié que desde aquellos tiempos ya mencionaban como un punto clave el de la cobranza y que hasta nuestros tiempos sigue siendo un punto de suma importancia ya que de esto depende el obtener buenas utilidades. Cabe mencionar que, en aquellos tiempos, el factoraje era una práctica muy usada ya que todo el que quería incrementar sus utilidades recurría a este procedimiento, pero, “actualmente”, el uso de este tipo de operación ha disminuido, por las ofertas atractivas de instituciones crediticias.

LA HISTORIA DEL FACTORAJE EN MÉXICO

I.- ANTECEDENTES

A través de la historia, el Derecho Mercantil ha tenido que ir creando figuras que se adapten a las necesidades cambiantes y en constante transformación de los comerciantes. Tal es el caso de México, de una figura que nació en Inglaterra con el nombre de **FACTORING** y que en México se ha trucido con la palabra de Factoraje.

Desde luego, esta figura en México es relativamente reciente, pues no había legislación que la contemplara, no estaba sujeta a la autorización de la secretaría de Hacienda y Crédito Público, y la legislación, y la práctica mercantil

se ha ido integrando a partir de la quinta década del presente siglo, no hubo legislación sino hasta el 3 de enero de 1990 en esta materia y tampoco existían precedentes jurisprudenciales.

Sin embargo, su operación en México ha sido cada día más importante, tan es así que de ser una actividad no regulada por las leyes hasta 1990 y no sujeta a ninguna autorización previa, el Gobierno Federal consideró su inclusión en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y reformó.

Un antecedente de los inicios del factoraje en México, lo publica también la AMEFAC en su portal informático, donde menciona:

La expropiación de los bancos privados en 1982 trajo entre otras consecuencias, la separación tajante de dos subsistemas dentro del sistema financiero mexicano, uno, los bancos, y el otro, el de los auxiliares individuales y colectivos en el tráfico mercantil del crédito. Las empresas de factoraje, surgidas a principios de los 80 como empresas controladas por bancos, se han constituido en importantes prestadoras de servicios financieros para un gran número de empresas. Por esta razón, se han multiplicado de manera considerable, obteniendo su reconocimiento formal en la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en el año de 1990, en donde se agregó un capítulo denominado "De las Empresas de Factoraje Financiero", a través de dicha ley se dio el reconocimiento jurídico a las empresas, como organizaciones auxiliares del crédito. Al efecto, desde tiempo atrás venían operando en el mercado sociedades que practicaban descuentos de documentos sin que las autoridades financieras tuvieran la facultad regular y supervisar su actividad. Esta falta de control y vigilancia sobre volúmenes importantes de financiamiento constituía un vacío de información sobre el impacto que esta

actividad tenía el sistema financiero y, sobre todo, una ausencia total del control sobre un eslabón importante del sistema crediticio. De tal forma y en virtud de la relevancia que su actividad iba adquiriendo y con el fin de regular su operación y garantizar la protección de los intereses del público usuario, se optó por el reconocer oficialmente la figura de las empresas de factoraje. (AMEFAC, s.f.)

este ordenamiento mediante decreto publicado en el Diario Oficial del 3 de enero de 1990, para agregar el capítulo III-Bis, denominado “De las Empresas de Factoraje Financiero” y que regula en los artículos del 45-A al 45-T.

Las operaciones de factoraje fueron conocidas fundamentalmente en Inglaterra, como “FACTORS”. No ha sido precisada con definición la fecha o el momento histórico en que se utilizó por primera vez la figura del factoraje o factoring. En general la doctrina considera que el último tercio del siglo XIV y el principio del XV, constituyen la época en que nació la actividad del factoring. (Arteaga, 2003)

II.- ACTUALIDAD

En el País con la instauración de los servicios vía Internet como una alternativa de mejorar los servicios bancarios. Las instituciones bancarias rompen con los servicios tradicionales y el factoraje no fue la excepción. De manera que el banco rompe con la forma del factoraje, más no con el fondo ya que su objetivo de proporcionar financiamiento a las empresas a través de sus documentos por cobrar.

Es así como desde el año 2000 quien requiere el servicio solo necesita una computadora y el contrato correspondiente con la institución bancaria para poder cambiar sus documentos por efectivo bajo la figura de factoraje por Internet o financiamiento electrónico.

3.2. CONCEPTOS GENERALES

El financiamiento por medio de cuentas por cobrar, como su nombre nos indica, es un instrumento para que una empresa pueda obtener fondos a corto plazo, para poder cumplir con sus obligaciones sin necesidad de incurrir en préstamos externos, que puedan resultarle contraproducentes.

Los dos tipos de financiamiento de cuentas por cobrar son la pignoración y el factoraje.

3.2.1. PIGNORACIÓN

Implica ceder las cuentas por cobrar como garantía colateral para un préstamo.

- En una cesión de cuentas por cobrar en garantía.
- Intervienen tres sujetos: el prestamista, el prestatario y el comprador.
- El prestamista tiene derechos sobre las cuentas por cobrar.
- El prestamista tiene un recurso legal hacia el prestatario.
- El riesgo de incumplimiento lo tiene el prestatario.
- El comprador de los bienes no es notificado acerca de esta cesión.
- El prestamista es un banco comercial o una compañía financiera de tipo industrial y
- Si el comprador no-paga el que asume la perdida es el prestatario.

La institución de banca múltiple Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. (BBVA), en su sitio de internet define la pignoración de esta forma:

La pignoración consiste en inmovilizar como garantía bienes dinerarios, como pueden ser dinero, acciones, fondos de inversiones o valores de renta fija, como pagarés o letras del tesoro, para obtener un porcentaje de financiación sobre la cantidad que se inmoviliza. (BBVA, 2017)

3.2.2. FACTORAJE FINANCIERO

Es un convenio por medio del cual una persona llamada Acreedor le vende sus cuentas por cobrar a una persona llamada Factor, la cual se encarga de cobrar esas cuentas a una persona llamada deudor.

SUS CARACTERISTICAS SON LAS SIGUIENTES:

- Es la venta de cuentas por cobrar.
- Intervienen 3 sujetos: el factor, el Acreedor, y el Deudor.
- No existe ningún recurso legal hacia el prestatario.
- El riesgo de incumplimiento lo tiene el factor.
- El comprador forzosamente es notificado por el factor.
- El factor es una institución financiera o banco comercial y
- Si el deudor no-paga el que asume la pérdida es el factor. Ya que por esta situación él se reserva el derecho de escoger las cuentas.

De acuerdo con lo señalado por la AMEFAC, Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares, A.C., el Factoraje “es un mecanismo de financiamiento a corto plazo que apoya el crecimiento de las Empresas, obteniendo el pago anticipado de las

cuentas por cobrar de ventas a crédito de los clientes. Aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje con sus clientes (cedentes), personas físicas o morales que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, a un precio determinado o determinable". (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

Ahora bien, estos dos instrumentos financieros, aunque los ocupemos para el mismo fin, son totalmente diferentes en su forma. Claro que el cual escoger es una decisión muy particular, ya que se tienen que analizar muchos factores, como, por ejemplo: el volumen de ventas, las necesidades de financiamiento, los riesgos a que esté dispuesta la empresa. Y no debemos perder de vista, tampoco, que los dos fueron creados para ayudar a las empresas en situaciones críticas.

Por lo anterior, vamos a analizar los sujetos que intervienen en los tipos de financiamiento por medio de cuentas por cobrar.

3.3. SUJETOS QUE INTERVIENEN

3.3.1. EN LA PIGNORACIÓN

EL PRESTAMISTA: Es la Institución financiera a la que se le ceden los derechos de las cuentas por cobrar de una empresa sociedad mercantil, la cual a cambio recibe un porcentaje de dinero por ceder estos derechos.

EL PRESTARARIO: Es la sociedad mercantil propietaria de las cuentas por cobrar.

EL COMPRADOR: Es la persona que le debe a la empresa sociedad mercantil y que está obligada a pagar la deuda al prestamista independientemente de que no haya habido notificación, y en estos casos lo que se hace es que los pagos siguen llegando a las empresas y luego esta se los endosa al prestatario.

La institución bancaria BBVA, respecto a la pignoración, hace la siguiente analogía:

Esta pignoración sería la figura equivalente a la garantía de bienes inmuebles que se presta en las hipotecas, con la salvedad de que se impide la libre disposición de los activos pignorados mientras esté vigente la obligación principal. Esta fórmula de garantía es una fórmula bastante habitual en el campo financiero, aunque resulte extraña o desconocida para muchos. (BBVA, 2017)

3.3.2. FACTORAJE FINANCIERO

EL FACTOR: Se puede establecer, que el factor constituye la parte principal en este procedimiento, siendo este una empresa cuyos principales objetos sociales son:

Primero, la adquisición de créditos para su cobro a través de cesión, segundo, el cobro de créditos y finalmente, la realización de toda clase de operaciones de crédito.

De este modo y cumpliendo con su objeto social, el factor puede adquirir estos créditos o títulos dentro de un marco completamente legal, a través de cesión de derechos, la cual es aceptada y reglamentada por nuestro derecho positivo.

Por virtud del contrato de factoraje, el factorante (entidad que adquiere los derechos de crédito) conviene con el factorado (que vende los derechos), que podrá ser persona física o moral, en adquirir derechos de crédito que este último tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, lo cual sería posible pactar con cualquiera de las modalidades siguientes: I. Que el factorado no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos al factorante. II. Que el factorado quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factorante. (Instituto mexicano de contadores públicos, 2015)

EL ACREDITADOR O CEDENTE: Es las empresas, la Sociedad Mercantil debidamente constituida por las leyes de la República Mexicana, además de tener capacidad para contratar parte del producto, derivado de sus operaciones cotidianas llamadas crédito, tanto de clientes como de proveedores.

EL DEUDOR O COMPRADOR: Es el cliente del cedente o acreedor primitivo, el cual está obligado al pago de la cuenta por cobrar, por la operación generada entre este y el cedente.

3.4. PROCEDIMIENTO PARA LA CESIÓN EN GARANÍA DE LAS CUENTAS POR COBRAR

El financiamiento de las cuentas por cobrar se inicia a través de un contrato legalmente obligatorio, que se celebra entre el vendedor de los bienes y la institución de financiamiento. Dicho contrato expone con detalle los

procedimientos que se habrán de seguir y las obligaciones legales ambas partes.

La cesión o transmisión es el acto por el cual el cedente identifica y transfiere al cesionario derechos (libres de gravamen) derivados de una operación comercial o de la prestación de un servicio, así como los accesorios que de ellos se deriven, que se consigna en documentos o archivos electrónicos y que representan una obligación de pago válida y exigible. La leyenda que se en el documento o archivo en que consta el derecho de crédito es la siguiente: "Cedo los derechos en propiedad a favor de ..." Esta leyenda puede ir en el mismo documento o se puede perfeccionar en un contrato anexo. Es decir, no es autónomo. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018).

Una vez que se han establecido las relaciones funcionales, el vendedor lleva periódicamente un lote de facturas a la institución de financiamiento. El vendedor revisa las facturas y hace evaluaciones de crédito de los compradores. Aquellas facturas pertenecientes a empresas que no satisfacen las normas de crédito del prestamista, no se aceptan como garantía colateral.

Como nos podemos dar cuenta, la institución financiera trata de protegerse a sí misma durante cada fase de la operación. Primero, la selección de facturas sólidas es una forma en la que el prestamista se protege a sí mismo. Segundo, si el comprador no paga, la factura, el prestamista aún tendrá un recurso legal contra el prestatario. Tercero, se otorga una garantía adicional al prestamista, porque el préstamo generalmente será inferior al 100, de las cuentas por cobrar cedidas en garantía.

BBVA, en su diccionario financiero, menciona que cesión es: acto por el que una persona transmite a favor de otra cualquier clase de bienes, derechos, acciones o créditos. (BBVA, 2021)

3.5. PROCEDIMIENTOS PARA EL FACTORAJE FINANCIERO

Los procedimientos que se usan en el factoraje son un tanto distintos, de los que se usan en la cesión de las cuentas por cobrar.

Nuevamente, un contrato que se celebra entre el factor y el acreedor especifica las obligaciones legales y los acuerdos en cuanto a procedimientos. Cuando el vendedor recibe un pedido de un comprador, se redacta de inmediato una boleta de aprobación de crédito y se envía en el acto a la compañía de factoraje, para que haga la verificación de crédito correspondiente. Si el factor aprueba el crédito se hace el embarque y factura, se sella para notificar al comprador que deberá hacer el pago directamente a la compañía de factoraje. Si el factor no aprueba la venta, el acreedor generalmente se rehúsa a surtir el pedido. Si de todos modos se hace, el factor no comprará la cuenta. En el caso anterior, en donde sí se aprueba, el factor entrega al acreedor como anticipo, el monto de la factura menos las retenciones pertinentes, el deudor le paga al factor cuando el pago vence y el factor remite periódicamente cualquier exceso que haya en la reserva del acreedor de bienes. Una vez que el contrato de factoraje está en vigor, los fondos provenientes de esta fuente serán espontáneos, en el sentido de que un incremento en las ventas generará, automáticamente, un crédito adicional.

En la doctrina internacional, y de acuerdo a lo reconocido por el FCI, la asociación de empresas de factoraje internacional más grande del mundo, encontramos lo siguiente: En una conferencia diplomática celebrada en Ottawa en mayo de 1988, el Instituto

Internacional para la Unificación del Derecho Privado en Roma (comúnmente conocido como UNIDROIT) presentó “.... reglas uniformes para proporcionar un marco legal que facilitará el factoring internacional La definición utilizada por el convenio UNIDROIT “1.2. A los efectos del presente Convenio, “contrato de factoring” significa un contrato celebrado entre una parte (el proveedor) y otra parte (el factor) ... (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

El factor ejecuta 3 funciones específicas:

- I. Verificación del crédito.
- II. Préstamo de fondos.
- III. Toma del riesgo.

...El factor realiza al menos dos de las siguientes funciones:

- Financiamiento para el vendedor, incluidos préstamos y pagos anticipados;
- Mantenimiento de cuentas (administración) relacionadas con las cuentas por cobrar;
- Cobro de cuentas por cobrar;
- Protección contra el incumplimiento en el pago por parte de los compradores. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

Lo anterior nos lleva a una pregunta, ¿Es bueno el financiamiento de cuentas por cobrar?, llámese cesión de cuentas por cobrar o factoraje, bueno, vamos a analizar estos aspectos importantes.

Primeramente, está la flexibilidad de esta fuente a medida que aumentan las ventas de una empresa, se necesitará, una mayor cantidad de financiamiento, pero un mayor volumen de facturas y, por tanto, una cantidad más grande de financiamiento de cuentas por cobrar se generará, en forma automática.

Segundo, las cuentas por cobrar se pueden usar como garantía colateral, para la obtención de aquellos préstamos que de otra forma no se hubieran concedido.

Tercero, el factoraje puede proporcionar los servicios de un departamento de crédito que, de otra forma, solo estaría disponible a un costo más alto.

El banco español BBVA, sugiere contratar el factoraje financiero por lo siguiente:

Cobrar anticipadamente el importe de las deudas puede suponer una gran ayuda para una pyme. Y el factoring lo hace posible. Esta alternativa de financiación de circulante a corto plazo, que incluye además servicios adicionales como asesoramiento comercial e información de solvencia de sus clientes, puede encajar en cualquier tipo de negocio. De hecho, es una opción que gana terreno: en 2016 el volumen total de cesiones de factoring en España fue de casi 68.000 millones de euros , un 8,6% más que el año anterior. (BBVA, 2020)

3.6 EL CONTRATO Y SU REGLAMENTACIÓN

Partiendo de los orígenes del mecanismo Financiero del Factoraje, nos podemos dar cuenta que su celebración de contrato se llevaba a cabo, únicamente, con el consentimiento de las partes involucradas. Sin embargo, y al paso del tiempo, su operación ha venido perfeccionando y regularizando.

La normatividad correspondiente a las operaciones de factoraje financiero se encuentra en diversos ordenamientos legales, y su aplicación depende de las particularidades que se presentan en cada modalidad del factoraje. La legislación aplicable es la siguiente:

- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC).
- Ley de Instituciones de Crédito (LIC).
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC).
- Código de Comercio (CC).
- Disposiciones que emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, tales como las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito (comúnmente conocidas como la “Circular Única de Bancos”).
- Código Civil Federal (CCF).
- Código Fiscal de la Federación (CFF).

- Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA).
- Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR). (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

Ley General de Organización y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC).

Prácticamente es la ley reguladora principal para las empresas especializadas en este mecanismo financiero. Dentro de esta ley se ubica a las empresas de Factoraje Financiero como una organización auxiliar del crédito, siendo indispensable la autorización de la secretaría de Hacienda y Crédito Público para su constitución y operación. En particular la regulación de las empresas de factoraje se da en el artículo siguiente:

Esta Ley (LGOAAC, art. 45-A, 2018), señala que las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, solo podrán realizar las operaciones:

- I. Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal, para efecto de esta ley aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje con sus clientes, personas morales o físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de créditos relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo.
- II. Obtener préstamos y créditos de Instituciones de crédito y de seguros del país o entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas, para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social.
- III. Obtener préstamos y créditos, mediante la suscripción de títulos de crédito de serie o en masa, pasa su colocación publica de acuerdo con las reglas del Banco de México y la Comisión Nacional de Valores.
- IV. Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de créditos provenientes de los contratos de factoraje con las personas de las que reciban los financiamientos a que se refiere la fracción II anterior. La SHCP podrá autorizar excepciones, oyendo previamente la opinión del Banco de México.

V. Constituir depósitos a la vista y a plazo, en instituciones de crédito del país o en entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional de Valores.

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

VII. Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las empresas de factoraje tengan establecidas o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o a una agencia

VIII. Prestar servicios de administración y cobranza de derecho de crédito.

IX. Las demás que esta y otras leyes les autoricen.

Como podemos ver en el artículo 45-A de la LGOAAC, hablamos de las disposiciones generales, los lineamientos y las reglas básicas a las cuales tiene que apegarse una empresa de factoraje financiero, así como las actividades que específicamente tiene que realizar como tal ya que, de lo contrario, podría caer en otro tipo de empresa.

La empresa de factoraje adquiere ciertos derechos de crédito al establecer el convenio con el cliente independientemente de la fecha y formas en que se pague dicho crédito. Tal como lo establece el artículo 45-A-B de la LGOAAC.

“Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que esta tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague”.

Los contratos de factoraje financiero en moneda extranjera estarán a lo dispuesto por el Banco de México.

En referencia a las empresas que se dedican en nuestro país a las actividades de factoraje financiero, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), se menciona lo siguiente:

Fueron instituciones financieras especializadas, autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para adquirir de sus clientes derechos de crédito a favor de estos últimos relacionados a la proveeduría de bienes o servicios, pactándose dicha operación en un contrato de factoraje. La Empresa de Factoraje Financiero conviene con el cliente adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado, en moneda nacional o extranjera, con independencia de la fecha y la forma en que se pague. (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 2016)

Cabe mencionar que para efectos del factoraje, solo se considerarán aquellos créditos que cumplan con tres requisitos fundamentales, los cuales se mencionan en el Art. 45-D de las LGOAAC. (LGOAA, art. 45-D, 2018)

Créditos no vencidos.

- A) Que se encuentren en facturas, contra recibos, títulos de crédito o cualquier otro documento denominado en moneda nacional o extranjera, que acredita la existencia del crédito.
- B) Que sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

Los clientes también tienen la obligación de garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de

factoraje financiero. Así lo establece el artículo 45-E de la LGOAAC. (LGOAAC, art. 45-E, 2018).

La transmisión de derechos surge efectos en el momento en que el deudor sea notificado, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgado ante fedatario público, y las formas de notificación son las que establece el artículo 45-K, de la LGOAAC. (Van Horne J., 2002)

- I. Entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contra recibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.
- II. Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, télex o tele facsímil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor.
- III. Notificación por fedatario público.

Cabe aclarar que este tipo de procedimientos, sólo se hará en caso de que el convenio así se haya establecido, ya que no en todos los casos tiene que ser así, porque, como ya mencionamos, el acreedor puede seguir recibiendo él o los pagos y, por medio de un endoso, los puede pasar a la empresa de factoraje.

En los casos señalados, la notificación deberá ser realizada en el domicilio de los deudores, pudiendo efectuarse por representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados.

La notificación de la cesión de derechos, es un procedimiento que tiene como finalidad informar formalmente al comprador, que el proveedor cedió los derechos derivados de las cuentas por cobrar

a un factor y que por lo tanto, el pago tiene que ser redireccionado a favor del factor y ya no ser pagado al proveedor. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

De alguna manera la empresa de factoraje puede rechazar los créditos que considere no factibles por medio de un análisis de solvencia moral y económica. Esta facultad se la da el Art. 45-R de la LGOAAC.

La validación de cuentas por cobrar es un proceso que el factor realiza con la finalidad de verificar la existencia de las cuentas por cobrar. Lo hace contactando al comprador y busca validar:

- La existencia de la relación comercial con el proveedor.
- El número o números de documentos correspondientes a las cuentas por cobrar.
- El importe neto a ser pagado, una vez descontando las posibles devoluciones o descuentos.
- La fecha probable de cobro. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

EL ÁRTICULO 45-S ESTABLECE:

Las empresas de factoraje estarán obligadas a suministrar al Banco de México la información de carácter general que éste les requiera sobre sus operaciones, así como aquellos datos que permitan estimar su situación financiera.

Es importante señalar que, a partir del 18 de julio de 2013, debido a la derogación de los apartados de la Ley que les dan origen, las Empresas de Factoraje Financiero dejaron de ser consideradas como

organizaciones auxiliares y en consecuencia dejaron de ser supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Aquellas Empresas de Factoraje Financiero que continúan en operación reformaron sus estatutos sociales para reputarse como Sociedad Financiera de Objeto Múltiple o SOFOM en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. (CNBV-Gobierno de México, 2016).

Como ya habíamos mencionado antes, la LGOAAC así como le da ciertas facultades al factor, también le da ciertas limitaciones o, dicho de otra manera, les prohíbe ciertas acciones, como a continuación se establece en el Art. 45-T. (LGOAAC, art. 45-T, 2018).

- I. Operar sobre sus propias acciones.
- II. Emitir acciones preferentes o de voto limitado.
- III. Celebrar operaciones, en virtud de las cuales resulten o puedan resaltar deudores de la empresa de factoraje, los directores o gerentes generales, salvo que correspondan a préstamos de carácter laboral, los comisarios propietarios suplentes, estén o no en funciones, los auditores externos de la empresa de factoraje, o los ascendientes o descendientes en el primer grado o cónyuges de las personas anteriores. La violación a lo previste en esta fracción se sancionará conforme a lo dispuesto en el artículo 96 de esta ley.

Se impondrá pena de prisión de tres meses a dos años y multa de treinta a trescientos días de salario a los directores generales o gerentes generales, miembros del consejo de administración, comisarios y auditores externos de las organizaciones auxiliares del crédito o de las casas de cambio que en el ejercicio de sus funciones, incurran en violación de cualquiera de las prohibiciones a que se refieren los artículos

23, fracción VII, 38, fracción III, 45, fracción XII, 45-T, fracción III y 87-A, fracción VII de esta Ley. (LGOAAC, 2018, artículo 96).

IV. Recibir depósitos bancarios de dinero.

V. Otorgar finanzas o cauciones.

VI. Enajenar los derechos de crédito objeto de un contrato de factoraje al mismo tiempo cliente del que los adquirió, o a empresas vinculadas con éste o integradas con él en un mismo grupo.

VII. Adquirir bienes, mobiliario o equipo destinados a sus oficinas. Si por adjudicación o cualquier otra causa adquiriesen tales bienes deberán proceder a su venta.

VIII. Realizar operaciones de compraventa de oro y divisas.

IX. Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, a excepción de la adquisición de instrumentos financieros emitidos por las instituciones de crédito.

X. (Se deroga).

XI. Realizar las demás operaciones que no estén expresamente autorizadas por esta ley.

Como podemos darnos cuenta, la ley, en el sentido de estas empresas, es muy estricta, ya que no le da ningún derecho de acción. Es decir, no le permite ninguna facultad que no esté expresamente autorizada por la ley. Esto “se aplica de manera, para que no se pierda la esencia y el objeto de este procedimiento y se use para lo que fue creado”; un instrumento financiero.

En México, la prestación de servicios de factoraje no se encontraba limitado a instituciones pertenecientes al sistema bancario, sino que existían intermediarios financieros no bancarios que jugaban un papel

fundamental en el otorgamiento de créditos, bajo diferentes modalidades. Fue hasta 1982, con las reformas a la operación del sistema financiero mexicano, ciertas actividades fueron sujetas a regulación y supervisión, dentro del subsistema de actividades auxiliares del crédito.

Particularmente, con la reforma publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de enero de 1990 a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, se reguló la operación de las empresas dedicadas al factoraje financiero. La exposición de motivos de dicha reforma consideró, entre otras, que estas empresas prestaban un importante servicio de apoyo financiero a la pequeña y mediana industrias que no tienen fácil acceso al crédito, pero que, mediante la enajenación de sus derechos de cobro, obtienen un adecuado flujo de efectivo para la realización de sus operaciones. (Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares AC, (s f))

CÓDIGO DE COMERCIO

Ahora, vamos a ver cuáles son las disposiciones en materia comercial.

El Art. 389, título VI, Cap. III Sec. Derechos no endosables. Los créditos mercantiles que no sean al portador ni endosables, se transferirán por medio de cesión.

El Art. 390, título Vi, Cap. III Sec. Derechos no endosables. La cesión producirá sus efectos legales con respecto al deudor desde que le sea notificada antes dos testigos.

El Art. 391, título VI, Cap. III. Sec. Derechos no endosables. Salvo pacto en contrario, el cedente de un crédito mercantil responderá tan sólo de la legitimidad del crédito y de la personalidad con que hizo la cesión.

Como nos podemos dar cuenta, en materia mercantil no tenemos muchas dificultades en cuanto a este contrato, ya que la única formalidad a que nos hace referencia es que solo tiene que hacerse ante dos testigos.

PARA EL CÓDIGO CIVIL DEL ESTADO DE QUERÉTARO

Título Tercero, Capítulo I, De la cesión de derechos.

Civilmente, y según el Art. 1517, nos dice que existirá cesión de derechos cuando el acreedor transfiere a otro lo que tenga en contra de su deudor.

Como ya habíamos mencionado, dentro de los tipos de factoraje podemos encontrar que esta operación se puede hacer sin el consentimiento del deudor tal como lo permite el Art. 1518, del Código Civil, a menos que la cesión este prohibida por la ley, se haya convenido en no hacerla o no lo permita la naturaleza del derecho.

Artículo 1916. El acreedor puede ceder su derecho a un tercero sin el consentimiento del deudor, a menos que la cesión esté prohibida por la ley, se haya convenido en no hacerla o no la permita la naturaleza del derecho. El deudor no puede alegar contra el tercero que el derecho no podía cederse porque así se había convenido, cuando ese convenio no conste en el título constitutivo del derecho. (Código Civil del Estado de Querétaro, 2019, art. 1916).

El Art. 1519 nos habla, de que las disposiciones que se deben observar son aquellas a las relativas al acto jurídico que le de origen.

Art. 1520. La cesión de un crédito comprende la de todos los derechos, accesorios, como fianzas, hipotecas, prendas o privilegio, salvo aquellas que son inseparables de la persona del cedente. Los intereses vencidos se presumen que fueron cedidos con el crédito.

Art. 1521. La cesión de créditos civiles puede hacerse en escrito privado que firmaran cedente, cessionario y dos testigos cuando la ley lo exija que el título de crédito cedido conste en escritura pública, la cesión deberá hacerse en esta clase de documentos.

Art. 1522. La cesión de créditos que no sean a la orden, al portador no produce efecto contra terceros si no desde que su fecha deba tenerse por cierta, conforme a lo siguiente:

Si se tiene por objeto un crédito que deba inscribirse, desde la fecha de su inscripción en el Registro público de la propiedad.

Si se hace en escritura pública desde la fecha de su otorgamiento.

Recordemos que la normatividad correspondiente a las operaciones de factoraje financiero se encuentra en diversos ordenamientos legales, y su aplicación depende de las particularidades que se presentan en cada modalidad del factoraje. La legislación aplicable es la siguiente:

- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC).
- Ley de Instituciones de Crédito (LIC).
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC).
- Código de Comercio (CC).
- Disposiciones que emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, tales como

las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito (comúnmente conocidas como la “Circular Única de Bancos”).

- Código Civil Federal (CCF).
- Código Fiscal de la Federación (CFF).
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA).
- Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR). (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

3.6.1. DE LAS NOTIFICACIONES

Como ya explicamos anteriormente, la diferencia entre los tipos de factoraje radica en la notificación, ya que no necesariamente se le tiene que hacer del conocimiento del deudor que se ha hecho un contrato de factoraje.

Pero, cuando en el contrato de factoraje se estipule que se le tiene que notificar al deudor, esta debe ser lo más rápido posible, ya que de esta manera la exigencia del factor para con el deudor queda formalmente establecida, no siendo indispensable la intervención de un fedatario público, pero puede hacerse, con el objetivo de que se revista el acto de cierta formalidad.

El factorante deberá notificar al deudor respectivo la transmisión de los derechos de crédito objeto de un contrato de factoraje financiero, excepto en el caso de factoraje en el que se otorgue al factorado mandato de cobranza o se conceda a este último la facultad de llevar a cabo la cobranza del crédito correspondiente.

La notificación deberá hacerse a través de cualquiera de las formas siguientes:

1. Entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarrecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción;
2. Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telegrama, télex o tele facsímil, contraseñaados que deje evidencia de su recepción por parte del deudor;
3. Notificación realizada por fedatario público; y
4. Mensajes de datos, en los términos del Título Segundo del Libro Segundo del Código de Comercio. (Justia, s.f.)

Las notificaciones deben hacerse por cualquiera de los medios mencionados por el artículo 45-K de la LGOAAC.

Cabe mencionar que la notificación está bien reglamentada en el artículo 32-C del Código Fiscal de la Federación (CFF), que nos señala que la notificación es una de las principales obligaciones de las empresas de factoraje financiero, así también nos especifica que el deudor, también, tiene la obligación de recibir la notificación ya que el artículo 84-E de este CFF. Es muy claro en este sentido y dice si alguno de los mencionados en el artículo 32-C incumplen con esta obligación serán sancionados, ya que será dentro de un plazo de 10 días a partir de la fecha en que se operó la cesión correspondiente.

Así que, la notificación se tiene que hacer por dos razones importantes, la primera por conveniencia propia, “*entre más pronto te notifico que a mí me vas*

a pagar, más pronto recuperó este dinero” y la segunda; porque a nadie le gusta pagar multas.

3.6.2. DE LAS DECLARACIONES

Es la parte del contrato donde los sujetos que intervienen se identifican cada cual, declarando lo siguiente:

- Denominación o razón social.
- Objeto social.
- Apoderados.
- Voluntad para celebrar el contrato

El financiamiento que se obtiene por este tipo de financiamiento queda establecido a través de un contrato de factoraje. Es decir, que la empresa que es financiada (factorado) y la que ofrece el factoraje (factor) celebran este contrato para especificar:

- Los términos en que se brinda el descuento de facturas
- La cesión de la cobranza
- Las responsabilidades de cada parte

En otras palabras, la operación de factoraje está enmarcada en un contrato que determina los plazos, condiciones y derechos de cobranza, así la operación está protegida en un marco legal y hay un fundamento en caso de disputas comerciales (falta de pago por retrasos o reclamos de mercancías por parte del comprador) u cualquier otro evento comercial. (Drip Capital Trade Finance Simplified, 2021).

3.6.2.1 *DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL*

Es en esta parte en donde cada una de las partes declara el nombre o título con el que se distinguen cada una de las sociedades; en el caso de que el acreedor o cedente sea persona moral; si es persona física tendrá que declarar su nombre con el cual está inscrito en el Registro Público de Comercio. En este punto es importante aclarar que solo podrán realizar contratos de factoraje financiero personas morales y empresas con actividades empresariales que tengan un monto determinado de ingresos.

3.6.2.2. *OBJETO SOCIAL*

En este apartado cada una de las partes especifica cual fue el fin para el que fue creada la sociedad, también especificara la duración de la sociedad.

3.6.2.3. *APODERADOS*

Aquí se dirá quienes fungen como representantes legales de la sociedad, así como los generales de cada uno de los mismos, el porcentaje en utilidades, etc.

3.6.3. *DEL OBJETO*

La obligación de las partes a celebrar uno o más contratos de cesión de créditos, dentro del plazo de vigencia del propio contrato.

La facultad del factor de escoger de entre los créditos presentes o futuros a favor de la cedente, los que el factor determine reservándose el derecho de rechazar a los compradores que no sean de su agrado.

De los compradores que el factor acepte, se le deberán ceder todos los créditos.

Aun cuando el factor haya aceptado a un determinado comprador, si posteriormente determina que no es comprador aceptable, lo puede excluir.

Del análisis detallado que realiza el factor sobre los créditos, determinara cuales acepta con recursos y cuales sin recursos. Para este fin, la cedente proporcionará al factor toda la información que éste requiera respecto de los compradores, incluyendo los estados financieros o cualquier otro documento que demuestre la situación financiera de los compradores, así como la información sobre el origen, naturaleza y condiciones de los créditos.

La suma de dinero que el factor esté dispuesto a utilizar en la adquisición de créditos a cargo de cada comprador (límite de comprador).

El plazo durante el cual el factor esté dispuesto a otorgar la suma de dinero, referida anteriormente, para adquirir los créditos a cargo de cada comprador (plazo de vigencia).

3.6.4. DE LOS ANTICIPOS

Las partes convienen en que previa solicitud de la cedente, el factor podrá otorgar anticipos, desde la fecha en que se celebren los contratos de cesión de créditos mercantiles.

Se le denomina aforo, al porcentaje que el factor retiene del importe original de las cuentas por cobrar, con la finalidad de cubrir las posibles pérdidas o minusvalías que se pudieran tener al

momento de realizar la cobranza, debido a descuentos o devoluciones que llegara a hacer el comprador. Normalmente este porcentaje es de entre 10 y 20%. El anticipo valor que resulta de restar el aforo al importe original de la cuenta por cobrar, mismo que el factor determinó para cubrir las posibles minusvalías al momento de cobrar. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

Se fija la suma hasta por la cual se podrá solicitar el anticipo. (Línea de anticipo) se establece la obligación para la cedente de suscribir un pagaré a la vista, no negociable, equivalente al importe total de la línea de anticipo. Esto, como garantía del exacto cumplimiento de todas las obligaciones que se asume en virtud del contrato.

Generalmente, se establece que el factor, efectuará estos anticipos con una anticipación de 90 días, a la fecha de pagos de los créditos.

La cedente podrá solicitar anticipos hasta por un 70% del valor nominal de los créditos efectivamente cedidos al factor, en el momento en que la cedente solicite cada anticipo.

Los intereses que causarán dichos anticipos, y la forma en que la cedente los pagará.

Los anticipos y sus intereses quedan garantizados con los créditos cedidos al factor, por lo que la cedente manifiesta su conformidad en que el pago de los créditos cedidos se aplique oportunamente, primero el pago de los intereses y después el pago de la suma principal de los anticipos.

3.6.5. DE LAS GARANTÍAS Y OBLIGACIÓN DEL ACREDITADOR O CEDENTE

La cedente deberá garantizar al factor:

Que los créditos sean pagaderos en las plazas y en fechas en que previamente determine el factor.

No ceder, gravar o enajenar en forma alguna a terceros sin la previa autorización del factor los créditos presentes o futuros a favor de la cedente y a cargo de los compradores que el factor decida adquirir.

Que los créditos cedidos sean de su exclusiva propiedad y que no hayan sido prometidos ni dados en garantía, embargos o gravados, en manera alguna. (Código Civil del Estado de Querétaro, 2019, art. 1928)

Que los créditos cedidos derivarán de operaciones efectivas de venta de bienes o servicios hechos por la cedente, dentro del desarrollo normal de sus operaciones.

Que los créditos en los contratos de cesión constarán en documentos mercantiles tales como pedidos, notas de remisión, facturas, notas de embarque, contra recibos, títulos de crédito u otros documentos que conforme a las leyes comprueben la existencia de créditos cesibles o negociables, así como que dichos documentos contengan la leyenda de cesión o el endoso correspondiente.

Por su parte (LGTOC, art. 422, 2018), señala lo siguiente: Los factorados estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito objeto del contrato de factoraje, al tiempo de celebrarse el contrato, independientemente de la obligación que, en su caso, contraigan conforme a la fracción II del artículo 419 de esta Ley.

Que al momento de la cesión y durante el plazo de vigencia del contrato de cesión, los créditos cedidos, derechos y acciones derivados de ellos no habrán caducado ni prescrito.

Notificar al factor cualquier modificación u otorgamiento de poderes; así como cualquier cambio de domicilio aun cuando éste se localice en la misma plaza.

La cedente se obliga a eliminar de su activo por haber transmitido la propiedad, todos los créditos cedidos al factor y no podrán registrarlos como pasivos, salvo como contingencia. (Sánchez, 1998).

3.7. FACTORAJE DOMÉSTICO

3.7.1. FACTORAJE CON RECURSOS

Es la operación de cartera vigente en la que la empresa factor siempre mantiene el recurso con la empresa cliente de solicitar el reembolso de las cantidades de dinero anticipadas, para el caso de incumplimiento del pago de los derechos de crédito por parte del deudor original, transfiriendo a este dicho compromiso.

La empresa de factoraje financiero resuelve las necesidades de financiamiento y administración de cobranza, convirtiendo las cuentas por cobrar en dinero fresco para agilizar la producción. Al comparar estas condiciones con las de una operación de crédito tradicional, las ventajas son muy superiores.

Mismas que se pueden enumerar de la siguiente manera:

1. El cobro anticipado de una cuenta por cobrar no es crédito,
2. Permite rápida recuperación de las cuentas por cobrar,
3. Es un factor positivo en las razones financieras de los balances de la empresa,
4. Los gastos por servicio son deducibles,
5. No hay obligación de mantener saldos de reciprocidad,
6. No se exigen pagos periódicos,
7. Simplificación contable,

8. Establece una fuente continua de recursos,
9. Protección ante el efecto negativo de la inflación,
10. No hay comisión por la apertura de línea,
11. Facilita una rápida recuperación del capital de trabajo y
12. No afecta la capacidad de crédito en otras instituciones.

El artículo 45-B de la LGOAAC establece que la empresa de Factoraje Financiero (Factor) conviene con el cliente en adquirir los derechos de crédito determinando un precio, "...siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes: ..." Es con recurso cuando el cliente queda obligado solidariamente con el deudor, a responder por el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

3.7.1.1 FACTORAJE CON RECURSO DE COBRANZA

Características y mecánica operativa:

Cualquiera empresa sociedad mercantil con actividades empresarial, producto de su operación propia y cotidiana, genera compromisos con sus clientes, a causa de la venta de su producto (bienes o servicios).

Con la venta de estos bienes o servicios, se generan títulos de crédito, como facturas, contra recibos, pedidos, notas de remisión, notas de embarque o alguna otra forma de título de crédito, los cuales son transmitidos a la empresa cedente, como respaldo real a la operación generada.

Se denomina importe nominal de las cuentas por cobrar, a la cantidad original de las cuentas por cobrar que serán financiadas. En el caso de que las cuentas por cobrar estén documentadas en

un título de crédito (pagaré o letra de cambio), también se utiliza comúnmente el término de “importe o valor facial”. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

Estableciendo el compromiso de una empresa de este tipo con otra de factoraje, se celebra un contrato de promesa de cesión de derechos y un pagaré por el monto de la línea establecida o bien por cada operación que se celebre. Esto con el fin de contar con el respaldo de garantía adicional en caso de incumplimiento o imposibilidad de cobro de la cartera al deudor original.

Se lleva a cabo la cesión de estos títulos de crédito de la empresa cedente hacia la empresa de factoraje. Estos títulos son debidamente requisitados y endosados.

Una vez que el factor tiene estos títulos, lleva a cabo la notificación a los clientes de la empresa cedente.

El cliente del cedente paga su deuda a la empresa factor.

La empresa factor retira la parte que no se cubrió en el anticipo a la empresa cedente.

En el caso de que el cliente del cedente no cubra su compromiso con la empresa de factoraje. Este transmite la exigencia a la empresa cedente.

3.7.1.2. FACTORAJE CON RECURSO CON MANDATO DE COBRANZA

Características y mecánica operativa:

Primeramente, se suscribe un contrato de cesión de derechos entre la empresa de factoraje y la empresa cliente y adicionado a este se elabora otro contrato de mandato, mediante el cual la empresa de factoraje (Mandante) instituye la empresa cliente (Mandatario). Para que realice la cobranza de la cartera

correspondiente. Igualmente se suscribe un pagaré por el monto de la línea o bien por cada operación que se realice, esto como garantía adicional ante una posible imposibilidad de cobro.

De manera regular, cuando existe una cesión de derechos de cobro y con base en la notificación que se hace al comprador, le corresponde al factor realizar la cobranza al vencimiento de las cuentas por cobrar. De esta manera, el comprador debe pagar directamente al factor, ya sea que lo haga mediante un cheque, o bien, mediante una transferencia bancaria. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

La empresa cliente realiza la cesión de la cartera, respaldada con:

- a) Relación con la descripción de toda cartera cedida.
- b) Copias fotostáticas de la cartera.
- c) Documentación original de los títulos de crédito que permanecen en custodia de la empresa de factoraje hasta dos días anteriores a su vencimiento, fecha en la cual a la empresa cliente recupera estos títulos para su cobro.
- d) Al vencimiento de estos títulos de crédito la cartera es liquidada a la empresa de factoraje por la empresa cliente de forma siguiente:

 - e) Con cheque propio.
 - f) Con los propios cheques de los clientes de la cedente.
 - g) Con un depósito en una cuenta concentradora de la empresa de factoraje.

En cualquier caso, la empresa cliente acompaña una relación con la descripción de los cobros efectuados, en este caso no se efectúa la notificación, dado que la gestión de cobranza es por la misma empresa cliente.

En estas operaciones se anticipa al cliente generalmente el 100% del valor de la cartera, en virtud de que al realizar éste, directamente la cobranza no afecta a la empresa de factoraje la posible existencia de deducciones, en el valor original de la cartera.

3.7.1.3. FACTORAJE CON RECURSOS CON PLAZO ADICIONAL AL COMPRADOR

Características y mecánica operativa:

- Cualquier empresa sociedad mercantil con actividad empresarial y producto de su operación propia, cotidiana, genera compromisos con sus clientes, a causa de la venta de sus productos.
- Con la venta de estos bienes o servicios, se generan títulos de crédito de los cuales únicamente podrán ser incorporados a este mecanismo los títulos de crédito documentados en pagarés.
- Sólo en caso de que los compradores no documenten sus operaciones, se podrá firmar un reconocimiento de adeudo.
- Al vencimiento de estos pagarés, la empresa de factoraje otorga un plazo adicional al comprador, el cual podrá ser hasta por un periodo de noventa días, absorbiendo este al costo financiero en forma anticipada o mensual vencido. Así mismo y una vez concluido este plazo adicional, la empresa de factoraje se presenta para el cobro de documentos e intereses si lo hubiera.

Al igual que en el esquema de factoraje a proveedores con títulos de crédito, si el proveedor acepta la ampliación en el plazo, es importante que el comprador establezca el compromiso del pago en monto y fecha, contendrá una fecha exacta de pago con el importe exacto a ser pagado. El factor no aplica un aforo, ya que, con el monto real a pagar establecido por el comprador en el

documento, no se necesita hacer una reserva por posibles minusvalías. Debido al bajo riesgo que representa esta operación para el factor, considerando el compromiso de pago del comprador, la operación normalmente se estructura “sin recurso”.
(Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

- Finalmente y para el caso de que, al término de este plazo adicional, el comprador no cumpla con sus compromisos, se tendrá que comprometer a la empresa cedente para cumplir con dichos compromisos.

En este caso el cliente o cedente se obliga solidariamente con el comprador deudor a responder el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor.

En esta modalidad, el factor tiene dos posibilidades de cobro, ya que los documentos que no le sean pagados por el obligado, tiene la posibilidad de “recurrir” al cliente o cedente para su cobro.

En esta modalidad, la empresa de factoraje compra de las empresas comerciales o industriales, las cuentas por cobrar como consecuencia de su actividad comercial y no asume el riesgo de insolvencia de estas.

3.7.2 FACTORAJE A PROVEEDORES

Este mecanismo se otorga sobre bases financieras sólidas, con el objeto de dar apoyo a sus proveedores, al adquirir la empresa de factoraje los documentos títulos de crédito (pagarés y letras de cambio) que les son emitidos a plazos contratados (de 30, 60, o 90 días) para su pago.

Esta línea de factoraje es concedida a la empresa compradora, una vez que han recabado suficientes elementos de juicio, con los cuales se lleva a cabo un análisis y valuación de estos, para finalizar en una autorización o rechazo.

Por la forma de implementar el negocio, a este tipo de factoraje se le conoce en inglés como *“Buyer Centric”* o *“Reverse Factoring”* porque contrario al factoraje a clientes, la promoción e implementación parte de la relación que el factor establece con un gran comprador. El comprador accede a que los proveedores obtengan financiamiento al amparo de una línea de riesgo contraparte que el factor establece. Una vez que el comprador recibe los bienes o servicios, emite pagarés o letras de cambio físicas, o bien publica un mensaje de datos en alguna plataforma electrónica, en la que formaliza el reconocimiento de la obligación de pago y confirma el importe a pagar y la fecha exacta de pago. El proveedor cede los derechos de cobro de aquellos títulos de crédito o bien del reconocimiento hecho por medio del mensaje de datos electrónico a favor del factor, quien lleva a cabo la cobranza al vencimiento de dicho documento. De esta manera, a partir de un comprador, se pueden financiar una multiplicidad de proveedores. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

Los documentos títulos de crédito que se requieren para realizar operaciones con una empresa de factoraje son pagares y/o letras de cambio. Con los cuales la empresa factor satisface dos objetivos primordiales:

La seguridad de que el comprador (Emisor del documento) pagará la cantidad total objeto de la operación.

El resguardo que, por su título de crédito, el riesgo es prácticamente nulo.

Con estas operaciones de factoraje de pago a proveedores, las empresas pueden obtener los beneficios del pago inmediato, diferiendo el desembolso real de su caja a un plazo que ya está pactado. Las empresas obtendrán las siguientes ventajas:

- Excelentes condiciones de sus proveedores con descuentos por pagos inmediatos.
- Pago en forma diferida, con costos inferiores a los descuentos obtenidos de sus proveedores.
- Optimiza sus costos y mejora el rendimiento de su empresa.
- Quedan libres sus líneas de crédito con otras instituciones.
- Por el diferimiento recibido no se tienen que mantener saldos de reciprocidad. La liquidez lograda se puede aplicar e incrementar el capital de trabajo.
- Aumenta las líneas de crédito con sus proveedores.

3.7.2.1 FACTORAJE CON PLAZO ADICIONAL AL COMPRADOR, CON TASA DE DESCUENTO

Características y mecánica operativa:

La empresa compradora adquiere de sus proveedores mercancías para la elaboración o fabricación de sus productos.

La empresa compradora emite títulos de crédito (pagarés o letras de cambio). Los cuales son entregados a sus proveedores (empresa vendedora).

Esta empresa vendedora, interesada en financiamiento de factoraje, cede estos documentos a la empresa factor.

La empresa factor paga a la empresa vendedora el 100% de los documentos, menos el descuento respectivo.

Al vencimiento de los documentos se otorga a la empresa compradora plazo adicional, absorbiendo este el costo financiero en forma anticipada o mensual, vencida.

Al pactarse este plazo adicional, se inserta en los documentos la nueva fecha, así como una leyenda al reverso, especificándose las nuevas condiciones, así como la firma del (los) apoderado(s).

Al finalizar este nuevo vencimiento, la empresa compradora paga el 100% de los documentos. El Banco Nacional de Comercio Exterior, describió este tipo de factoraje, de la siguiente forma:

Esta modalidad se utiliza en el esquema de Factoraje a Proveedores, tanto documental como electrónico. En este caso los intereses son pagados por el comprador al vencimiento, junto con el importe de las cuentas por cobrar. El comprador utiliza la línea de riesgo contraparte que calificó el factor para pagar anticipadamente a sus proveedores con un descuento por pronto pago. Los intereses que paga el comprador son menores al monto descontado a los proveedores por virtud de los descuentos por pronto pago. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

3.7.2.2. FACTORAJE CON PLAZO ADICIONAL AL COMPRADOR, SIN TASA DE DESCUENTO

Características y mecánica operativa:

- La empresa compradora adquiere de sus proveedores mercancías para la elaboración o fabricación de sus productos.

- Esta empresa compradora emite títulos de crédito (pagarés o letras de cambio), los cuales entregados a sus proveedores.
- Esta empresa vendedora cede los documentos a la empresa factor.
- La empresa factor paga a la empresa vendedora el 100% de los documentos.
- La empresa factor cobra el costo financiero más el capital al vencimiento de la operación.
- Se otorga a la empresa compradora plazo adicional, absorbiendo está el costo financiamiento en forma anticipada o mensual vencida.
- Al finalizar este nuevo vencimiento, la empresa compradora paga el 100% de los documentos.
- La forma a la cual la empresa factor de cobró el monto de los documentos más los intereses, es de acuerdo a las condiciones pactadas originalmente, es decir a 30, 60 o 90 días.

3.7.3. FACTORAJE PARA ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Mediante este factoraje, se puede adquirir la maquinaria y equipo necesario para modernizar la empresa, actualizar las normas de trabajo y competir, produciendo acorde a las modernas exigencias del mercado. Por la forma en que se implementa el negocio, adopta las características del factoraje a proveedores.

Créditos para la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario, a este tipo de financiamiento se le conoce normalmente como Refaccionario los créditos son a largo plazo, ya que el activo que se va a financiar es fijo, y la recuperación de la inversión en un

activo de este tipo es normalmente mayor a un año. (Nacional Financiera, 2004).

Esta forma de operación brinda la oportunidad de negociar la compra a precios de contado, obteniendo por medio de la empresa factor la facilidad de que adquiera al proveedor los documentos suscritos por la empresa.

La operación es muy sencilla, una vez que la empresa de factoraje aprobó las líneas de pago a proveedores para adquisición de maquinaria y equipo, se negocia con el proveedor y se formaliza la operación de la siguiente manera:

1. El proveedor y la empresa firman un acuerdo por el cual establecen las condiciones de pago.
2. La empresa paga de contado al proveedor como mínimo el 15% del valor total de la compra.
3. Por el saldo, o sea el 85%, la empresa firmará y entregará al proveedor un pagaré previamente aprobado por la empresa factor.
4. La empresa pagará a la empresa de factoraje mensualmente importes iguales a plazos que pueden ser hasta 36 meses (3 años) a tasas preferenciales de Nacional Financiera (Nafin), misma que oferta este tipo de financiamiento, al cual describe de la siguiente manera:

Factoraje financiero: en este esquema la empresa puede obtener recursos, garantizando el pago con letras de cambio u otros documentos de cobro. En pocas palabras, nos da la opción de cobrar anticipadamente las cuentas por cobrar existentes, como resultado de ventas a crédito. (Nacional Financiera, 2004).

3.7.4. FACTORAJE PURO O SIN RECURSOS

Es la compra de cartera del cliente del cedente o acreedor primitivo, a un plazo específico sin vía de regreso; es decir, que la empresa factor asume el riesgo de insolvencia del acreedor primitivo, así como, la realización de la cobranza de la cartera objeto de la operación.

Si bien las modalidades conforme a las cuales puede ser pactado el factoraje financiero son diversas, la ley parte de las siguientes distinciones, sin recurso: Cuando el factorado no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos al factorante. (AMEFAC, s.f.).

Por lo que se refiere a las devoluciones y descuentos que se originen, estos deberán ser resarcidos a favor de la empresa factor, por la cantidad que resulte de los mismos y dentro del plazo fijado por ambas partes, en un contrato previo.

En este mecanismo financiero, se elimina el riesgo del crédito para la empresa cedente, dado que la empresa de factoraje adquiere la cartera en firme y sin vía de regreso. Además, se disminuye los gastos administrativos ya que la gestión de cobranza la realiza la empresa factor.

Mecánica operativa:

- La empresa compradora adquiere de sus proveedores mercancías para la elaboración o fabricación de sus productos.
- Esta empresa compradora emite títulos de crédito.
- La empresa vendedora, da estos títulos de crédito a la empresa factor.
- La empresa factor paga a la vendedora el 100% de los documentos.
- Al vencimiento de los títulos de crédito, la empresa factor se presenta ante el comprador para su cobro.
- El comprador paga a la empresa factor.

- En el caso de que el comprador no pague, la empresa factor procederá en su contra por vía judicial. (Munch, L., García, J., 2019).

El cliente o cedente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje,

En este caso se trata de una venta real y efectiva de documentos al cobro, sobre los cuales el “factor” absorbe el riesgo total de la operación y exclusivamente puede “recurrir” al cobro con los obligados de los documentos.

Bajo esta modalidad, la empresa de factoraje asume de las cuentas por cobrar adquiridas, es decir, el cliente se libera de toda responsabilidad en el incumplimiento del pago. Estas operaciones de factoraje sin recurso invariablemente se deben manejar con cobranza directa.

3.7.5. OTROS SERVICIOS NACIONALES E INTERNACIONALES DE FACTORAJE

3.7.5.1. RESPECTO A LAS NECESIDADES DEL CLIENTE.

1. Factoraje con financiamiento.
2. Factoraje con servicios.

3.7.5.2. RESPECTO A LA FIGURA CON QUIEN SE NEGOCIA

1. Factoraje de cedentes.
2. Factoraje de proveedores.

3.7.5.3. RESPECTO AL TIPO DE COBRANZA

1. Factoraje con cobranza directa.

De manera regular, cuando existe una cesión de derechos de cobro y con base en la notificación que se hace al comprador, le corresponde al factor realizar la cobranza al vencimiento de las cuentas por cobrar. De esta manera, el comprador debe pagar directamente al factor, ya sea que lo haga mediante un cheque, o bien, mediante una transferencia bancaria. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018).

2. Factoraje con cobranza delgada o con mandato (figura depositaria).

Existen algunos casos de excepción, en los que el factor está de acuerdo en no llevar a cabo la cobranza de manera directa, y delega esta actividad al proveedor, con la obligación de que éste reembolse al factor los importes recuperados por parte del comprador, al menos lo correspondiente al importe anticipado cuando se realizó la operación de factoraje, es decir, restando el aforo. Normalmente, la cobranza es delegada porque:

- El proveedor tiene una excelente calidad crediticia.
- Se trata de una operación de Factoraje con Recurso, en la que existe el compromiso de pagar por parte del proveedor en caso de que no lo haga el comprador.
- Existe alguna negativa por parte del comprador de pagar a un tercero, ya que únicamente está dispuesto a pagar a su proveedor. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

3.7.5.4. RESPECTO A LA UBICACIÓN DE LAS FIGURAS COMERCIALES

1. Factoraje nacional.
2. Factoraje internacional.

a) De importación.

b) De exportación.

Por la ubicación del comprador. Doméstico o nacional, el proveedor y comprador se encuentran en el mismo país. Se denomina internacional cuando el proveedor se encuentra en un país distinto al del comprador. El Factoraje Internacional se divide en dos:

- Exportación. El proveedor se localiza en México y el comprador se encuentra en un país distinto.
- Importación. El comprador se localiza en México y el proveedor en uno distinto. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

3.7.5.5. RESPECTO A LA FORMA DE COBRO DE INTERESES

1. Por anticipado.
2. Al vencimiento.
3. Mensual vencido.

Este producto como diferencia fundamental la intervención de cuatro figuras jurídicas en lugar de tres. La cuarta es el factor extranjero o empresa extranjera de factoraje. Esta realizará la función específica de investigación en su país, dentro de la misma deberá verificar a los libradores de documentos, materia de operación, mismos que serán transmitidos a nuestro país (al factor mexicano), procediendo este a liquidar al exportador.

3.7.6. SERVICIOS ADICIONALES

Adicionalmente el factoraje ofrece a los usuarios los siguientes servicios:

1. Asesorías.
2. Investigación a compradores.

El Convenio, “contrato de factoring” significa un contrato celebrado entre una definición utilizada por el convenio UNIDROIT “1.2. A los efectos del presente parte (el proveedor) y otra parte (el factor) en virtud del cual:

El factor realiza al menos dos de las siguientes funciones:

- Financiamiento para el vendedor, incluidos préstamos y pagos anticipados;
- Mantenimiento de cuentas (administración) relacionadas con las cuentas por cobrar; • cobro de cuentas por cobrar;
- Protección contra el incumplimiento en el pago por parte de los compradores; (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018).

La empresa de factoraje evita crear un departamento de crédito y si por naturaleza los usuarios no lo tienen, esta viene a complementarlo, ya que el factor proporciona una evaluación especializada sobre compradores.

3. Guarda y custodia de documentos.

Al manejo de documentos implica, se elimina el riesgo que el manejo de documentos conlleva, así como los costos administrativos inherentes a esta función.

4. Gestión de cobranza.

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

5. Registro contable de cuentas de compradores.

Al transmitirse la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesión de derechos, el cliente elimina de su contabilidad una parte importante de sus cuentas deudoras, y documentos por cobrar, para sustituir por una sola; la cuenta de Bancos.

En las empresas que manejan cuentas en orden, se registrará la contingencia de la operación de factoraje.

6. Financiamiento.

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

Además, existe una serie de modalidades bajo las cuales puede operarse el factoraje, consideradas en dos grupos principales: el factoraje con o sin recurso, y ambas, una serie de variantes operativas de cobro de las cargas financieras a favor de la empresa de factoraje.

3.8. FACTORAJE INTERNACIONAL

Consiste en la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles acerca de una empresa inmobiliaria, de prestación de servicios o de realización de obras, otorgando anticipos sobre sus créditos, asumiendo o no sus riesgos. Por medio del contrato de factoraje comerciante o fabricante cede una factura u otro documento de crédito a una empresa de factoraje a cambio de un anticipo financiero total o parcial.

La empresa de factoraje deduce del importe del crédito comprado, la comisión, el interés y otros gastos.

3.8.1. ORIGEN

El origen del factoraje según los estudios realizados se remonta al comercio textil entre Inglaterra y sus colonias norteamericanas, en el cual aparece la figura del factor con un marcado matiz de agente o representante de los comerciantes e industriales ingleses en aquellas tierras.

La base legal de estos servicios financieros era la venta de los bienes reales que hacía el factor y el derecho que tenía de recuperar su financiación a partir de la cobranza del producto. En la nueva realidad, esto ya no podía suceder, dadas las necesidades cambiantes de sus clientes, en donde el factor dependería de la cesión, por parte del exportador, de los derechos de cobro derivados de las ventas directas de los bienes a los compradores. El fundamento del factoraje de las cuentas por cobrar fue creado a partir del reconocimiento de los factores de las necesidades cambiantes de sus clientes. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018).

Posteriormente la figura de este representante fue evolucionando, tanto en su condición como en la actividad de los servicios que prestaba, hasta convertirse en la actual compañía de factoraje, como empresa independiente y con funciones administrativo-financieras.

La fundación de Factores Chain Internacional (FCI), tiene como objetivos primordiales los siguientes:

- Promover el crecimiento de las transacciones internacionales de factoraje.

- Promover el uso de código de prácticas internacionales de factoraje promulgadas por el FCI.
- Estudiar todos los problemas relacionados con llevar el negocio y todos los asuntos que afectan directa o indirectamente a la industria del factoraje.

Toda operación de factoraje internacional, tanto de exportación como de importación, están regidas conforme a:

- El código de usos y costumbres de factoraje internacional.
- Las reglas de arbitraje.
- El recuerdo interfecto.

Factors Chain International (FCI) se estableció en 1968 como la organización coordinadora de empresas de factoring independientes de todo el mundo. (Wikipedia, sin fecha)

3.8.2. IMPORTANCIA

La operación de Factoraje tiene como finalidad, auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado.

El factoraje resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; de esta forma, la empresa mejora:

- Su gestión financiera y comercial.

- Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.
- Maneja apropiadamente el inventario.
- Facilita el crecimiento de la empresa.

FACTORING INTERNACIONAL

En el caso de factoraje Internacional la figura de factor se desdobra en dos: un factor exportador, que ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el Factoraje Nacional; y el factor importante que actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que éste no puede llevar a cabo directamente en el país del importador. El Factoraje Internacional es una operación en donde el Exportador cede los derechos de cobro de sus cuentas por cobrar al Export Factor, convirtiendo las ventas a plazo en ventas al contado, así el exportador obtiene de manera inmediata capital de trabajo, a su vez el Import Factor asume el riesgo de insolvencia del Importador y se encarga de administrar y cobrar las cuentas por cobrar (BANCOMEXT, 2015)

Participantes en el factoraje internacional:

- ♣ El Exportador o Proveedor de un bien o servicio, es la persona física o moral que cede o vende sus cuentas por cobrar o cuenta abierta.
- ♣ El Importador o Comprador de un bien o servicio, es la persona física o moral que contrae una obligación futura de pago por compras a crédito.

- ♣ Empresa de Factoraje (Export Factor), es una institución financiera localizada en el país del exportador que provee al menos dos de los servicios de factoraje al Exportador;
- ♣ Empresa de Factoraje (Import Factor), es una institución financiera localizada en el país del importador, el cual califica el riesgo del Importador y realiza gestiones de cobro de la cuenta por cobrar. (BANCOMEXT, 2015).

Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de factoraje, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflicto entre ellos.

Con el servicio de factoraje Internacional el cliente no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son idioma, legislación y costumbres socioeconómicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago, o el de no pago definitivo por la quiebra del comprador.

Se ofrece también la posibilidad de que las Compañías brinden a sus clientes los beneficios de cobrar en término de crédito abierto, y se ahuyenta el temor a las deudas pendientes, o al desestabilizador flujo de efectivo.

La cuenta abierta (pago a plazo), es un contrato de venta en el que el Proveedor le concede a su Comprador un cierto periodo de crédito, (usualmente entre 30 y 90 días desde la fecha de facturación) y los Compradores acuerdan pagar al Proveedor al final de dicho periodo. El Proveedor, manda los bienes y los documentos directamente al Comprador, de esta manera pueden acordar los términos de envío de bienes y su recepción conforme más les convenga. Al final de este periodo de crédito, el

Comprador es responsable del pago. Este medio de pago puede ser realizado usualmente con cheque o transferencia directa. (BANCOMEXT, 2015).

3.8.3. CARACTERÍSTICAS

- Análisis y evaluación del riesgo comercial oportuno, eficiente y profesionalmente.
- Vigilancia constante del deudor, sobre su situación y solvencia moral económica.
- Administración, custodia y gestiones de cobranza conforme a las condiciones y legalizaciones locales, lo cual deriva en agilidad y eficiencia en el manejo del cobro.
- Cobertura al 100% del riesgo comercial implicado siempre y cuando no surja cualquier disputa entre el cedente y el deudor.
- La cesión de las facturas en firme y sin recursos.
- El costo del servicio de factoraje internacional es competitivo con relación a los productos similares ofrecidos en el mercado de cobertura comercial y de cobranza.
- En el pago de la cobranza si ocurre el ingreso real de las divisas facturadas del país
- Dada la operación y las capacidades de la cedente, es posible el otorgamiento de anticipos sobre el valor de la cartera cedida.
- El servicio de factoraje internacional proporciona a las empresas exportadoras una alternativa para condicionar la cobranza de sus ventas con lo

cual el deudor obtendrá una manera de garantizar al 100% el pago oportuno de sus obligaciones contraídas.

Servicios que brinda el factor internacional

1. Cobertura de riesgo: El Import Factor evalúa al importador y garantiza el pago hasta del 100% del valor de la cuenta por cobrar. En caso de no pago, el Import Factor cubrirá el importe 90 días después del vencimiento.
2. Financiamiento: Una vez que el Import Factor otorga la cobertura de riesgo, el exportador tiene la opción de financiamiento a partir del anticipo de sus cuentas por cobrar. El Export Factor anticipa el pago de la cuenta por cobrar, brindando al exportador capital de trabajo sin incrementar pasivo, siendo una forma natural de financiamiento sin garantías adicionales. Al incrementar las ventas, se incrementa el financiamiento.
3. Administración de cuentas por cobrar: Este servicio permite al exportador delegar en una empresa de factoraje especializada la administración integral del portafolio de sus clientes en el extranjero, conocer a detalle el estatus de cada factura respecto a vencimientos, disminuciones, notas de crédito, cobros, etc.; y evita ocupar personal en estas actividades con el consecuente ahorro.
4. Gestión de Cobranza: Frente a la complejidad que representa cobrar en el extranjero, es el Import Factor, ubicado en el país del importador, quien se encarga directamente de realizar las gestiones de cobranza de manera local como agente especializado, en la misma plaza y en el mismo idioma del importador, lo que exime al exportador de los altos costos de las labores de cobranza a distancia. (BANCOMEXT, 2015).

3.8.4. CLASIFICACIÓN

En el factoraje internacional, el factoraje de exportaciones la empresa de factoraje se encargará de factorizar las cuentas por cobrar (facturaciones) que hayan sido cedidas por el exportador mexicano como resultado de sus operaciones de comercio exterior para que por conducto de una empresa factor importador se realice la cobranza de éstas conforme y de acuerdo a las condiciones estipuladas en la facturación involucrada. (Sellerier, C., Lozano, L., 2000)

3.8.5. OBJETIVOS

En la empresa de factoraje el objetivo primordial es la compra en firme y sin recursos de la cartera de cuentas por cobrar a plazos. Las cuales se derivan de operaciones de comercio exterior, quedando excluidas, aquellas operaciones sobre la base de cartas de crédito o de transacciones a la vista.

La compra de las cuentas por cobrar se realiza con el propósito de que las empresas de factoraje efectúen la cobranza de dicha cartera, en el propio país del importador, obteniendo el exportador (cedente) una garantía 100% del riesgo comercial (entendido como tal la incapacidad o incumplimiento del deudor o importador para cubrir su compromiso de pago en el momento establecido como resultado de su insolvencia), implicado en la operación comercial.

En el factoraje internacional existe el concepto de cobertura de riesgo, es un servicio que consiste en que el *Import Factor* evalúa al importador y garantiza el pago hasta del 100% del valor de la cuenta por cobrar. En caso de no pago, el *Import Factor* cubrirá el importe 90 días después del vencimiento. (BANCOMEXT, 2015)

La compra de facturación se formaliza mediante un contrato de cesión, en el cual se transfieren los derechos y la propiedad de las facturaciones implicadas, a través de una cláusula de asignación en las mismas.

En el momento en que la empresa de factoraje corresponsal haya aceptado dar la cobertura y la empresa de factoraje de nuestro país tenga calificada una línea de crédito al exportador, éste último podrá obtener un anticipo, en base a la cartera que ceda para su cobro.

Mantener el control adecuado en el manejo de los valores recibidos con el fin de obtener una recuperación pronta y eficiente.

Optimizar la atención y comunicación con el cliente para evitar atrasos de recuperación en la cartera cedida.

Dar una capacitación adecuada al personal de cobranza para dar un servicio eficiente al cliente.

Entregar en forma oportuna los estados de cuenta a las empresas Cedentes para una pronta recuperación de los intereses por saldos diarios.

Mantener un directorio de compradores donde se localicen todos los datos necesarios para la cobranza como son: dirección, días de aclaraciones, revisiones y pagos etc. A continuación, presentamos un promocional de los servicios que ofrece la institución de banca de desarrollo dedicada al comercio internacional en nuestro país:

Bancomext se incorporó como miembro activo del Factors Chain International (FCI) e implementó un Sistema de Factoraje Internacional conformando una oferta diversificada e integral con la mayor cobertura internacional, estándares de vanguardia mundial y que se puede ejercer a través de medios electrónicos, proporcionando a las empresas mexicanas soluciones de

cobertura de riesgo, financiamiento, servicios de cobranza y administración de cartera. (BANCOMEXT, 2015).

3.8.6. PARTES INTEGRANTES EN UNA OPERACIÓN DE FACTORAJE INTENACIONAL

Para que las operaciones de factoraje internacional puedan desarrollarse, es indispensable la participación de las siguientes partes:

a. Proveedor, exportador o cedentes:

Es la parte que realiza el suministro de los bienes o la presentación de servicios a un importador determinado en el extranjero y por consiguiente cederá la facturación de estos para la realización de la cobranza.

b. Comprador o Importador de un bien o servicio

Es la parte responsable de pagar las facturas, a la fecha estipulada en las mismas, conforme a la relación contractual entre este y el exportador.

c. Factor exportador:

Es la parte que recibe las cuentas por cobrar cedidas del exportador y a su vez las factoriza (envía) a un factor importador, localizado en el país deudor, a fin de efectuarse la cobranza. Provee, al menos, dos de los siguientes servicios de factoraje al exportador: financiamiento, administración del portafolio (control de las cuentas por cobrar), cobranza de las cuentas por cobrar y/o protección contra el riesgo de no pago de los compradores (cobertura).

d. Factor importador:

Es la parte que se encarga de administrar, custodiar y gestionar la cobranza de las cuentas por cobrar cedidas, quien a su vez acepta cubrir la garantía del

riesgo comercial al 100% del valor facturado debido al quebranto en el pago por parte del deudor, como consecuencia de su insolvencia en el cobro de facturas en cuestión.

El programa PYMEX de Bancomext, ofrece el producto de factoraje financiero internacional para las empresas exportadoras de nuestro país, proporcionándoles:

- Financiamiento hasta por el 90% del valor de la factura
- Cobertura contra el riesgo de no pago del comprador
- Administración de cuentas por cobrar
- Gestión de cobranza en el extranjero mediante contrapartes financieras ubicadas en el país del comprador.

Para ello les ofrece:

- Cobertura de tus cuentas por cobrar de exportación
- Costos financieros altamente competitivos
- Liquidez y certeza en tus flujos al descontar tus facturas
- Mejora los indicadores de tus estados financieros por tratarse de factoraje sin recurso
- Reducción de recursos destinados a labores de cobranza
- Información y monitoreo del nivel de riesgo de tus clientes

Dicho programa también oferta el factoraje internacional de importación, dirigido a las empresas mexicanas de productos y/o servicios, proporcionando protección para compras en el

extranjero con la mayor cobertura bajo estándares internacionales y facilitar la importación de productos y servicios, a fin de fortalecer la capacidad productiva y la participación de nuestras empresas mexicanas en el comercio exterior.

Los beneficios que enuncia en su página electrónica son los siguientes:

- Con Bancomext como tu socio, te facilitamos la importación de tus productos y/o servicios brindando protección a tus compras y fortaleciendo tu capacidad productiva y crecimiento de tu negocio
- Compras bajo condiciones convenientes en “cuenta abierta”
- Incremento en el poder de adquisición, sin bloquear las líneas de crédito actuales
- Las órdenes de compra pueden ser colocadas ágilmente sin incurrir en retrasos, costos y comisiones de cartas de crédito, etc.
- Como importador podrás usar tu propio lenguaje para comunicarte con el *Import Factor*. (PYMEX-SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO, 2017)

3.8.7. FLUJO OPERACIONAL DEL FACTORAJE INTERNACIONAL

Toda operación de factoraje internacional ya sea de exportación o de importación se desarrolla a través de tres etapas:

1.- Etapa preliminar a la aceptación de la cartera de cuentas por cobrar, esta se desarrolla a través de la mecánica siguiente:

- El exportador solicita a la empresa factor de exportación que proceda a calificar y determinar la cartera a venderse o cederse.
- La empresa factor de exportación, selecciona a la empresa factor corresponsal para que proceda a evaluar el riesgo comercial y por consiguiente la aceptación o rechazo de la operación.
- La empresa importador o corresponsal en un plazo que en condiciones normales no excederá de 14 días, notificará su decisión.
- La empresa factor exportador informará al exportador o cedentes las condiciones de la operación.
- Una vez evaluada y aceptada una operación internacional, esta puede ser calificada.

2.- Etapa de cesión de las facturaciones:

- El exportador o cedente, cederá a la empresa de factoraje de exportación las facturas, mediante una cláusula de asignación conforme a las legislaciones locales.
- La empresa factor exportador enviará a la empresa factor importador o corresponsal, aquellas facturas cedidas.
- La empresa factor importador o corresponsal notificará al deudor sobre la cobranza de la facturación, conforme a lo establecido en la misma.

Durante la custodia, administración y gestión de la cobranza el factor importador o corresponsal informará al factor exportador del desarrollo y comportamiento de esta.

3.- Etapa de pagos de las facturaciones:

- La empresa factor importador o corresponsal, cobrará al importador o deudor conforme a las condiciones establecidas en las facturaciones, en caso de no cumplir en el pago, la empresa factor importador o corresponsal contará con 90 días para recuperar del importador o deudor

el producto de la cobranza. Siempre y cuando, el incumplimiento de pago no sea consecuencia de cualquier tipo de disputa relacionada con la factura involucrada, deberá pagar conforme al acuerdo de garantía de cobertura, a los 90 días de la fecha de vencimiento de la factura.

- La empresa factor importador o corresponsal transferirá a la empresa factor exportador el producto de la facturación, conforme a lo establecido en el contrato de cesión.
- La empresa factor exportador liquidará al importador o cedente el producto de su cobranza.

FCI desarrolló un mecanismo llamado “*Two Factor System*” o “Sistema de dos Factores”, es decir, en esta modalidad, existen dos Factores que tendrán el rol equivalente de los corresponsales en las Cartas de Crédito. Uno en el país del importador (comprador) y otro en el país del exportador (proveedor). En este sentido, FCI definió el marco legal internacional que regula la relación entre los dos factores que se encuentran en países distintos y estableció el medio de comunicación entre ellos para la formalización y legitimidad de los acuerdos que existan entre ellos, a través de un sistema de comunicación llamado “*edifactoring*”. El “Sistema de dos Factores”, tiene las siguientes características:

- Estructurado a partir de la relación que establece inicialmente un factor con un proveedor (Factoraje a Clientes).
- Sin responsabilidad solidaria del proveedor (Sin Recurso).
- Cobranza directa.
- Con notificación.
- Intereses cobrados de manera mensual vencida al proveedor.
- Internacional.

El Factoraje Internacional (de exportación) es similar al factoraje doméstico, excepto que los compradores están en el extranjero y las facturas pueden estar denominadas en diferentes monedas. Un factor que desea servir a los exportadores (proveedores) necesita proporcionar servicios en una amplia gama de países. Debe ofrecer un servicio eficiente al exportador mientras gestiona el riesgo de factoraje. No es viable que una sola empresa de factoraje establezca su propia operación en cada país al que el proveedor desea exportar. Los costos son altos y el factor necesitaría un considerable conocimiento local que solo puede desarrollarse con el tiempo. La solución es cooperar con factores en el país del o de los compradores. El factor en el país del exportador (el FE) establece una relación con un factor correspondiente en el país del comprador (el FI). Cada factor tiene conocimiento local relevante y cierta experiencia, y puede operar de la manera más apropiada para ese mercado nacional. Un sistema operativo sólido, especialmente para la comunicación entre los dos factores, asegura que la relación funcione de manera eficiente por el bien del exportador. (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018)

3.9. TRATAMIENTO FISCAL

3.9.1. OBJETIVOS

Debido al gran auge que ha tenido la implementación del factoraje financiero como instrumento, real y efectivo, para proveer de liquidez a la empresa. Es necesario analizar y comprender su manejo operativo, desde el punto de vista fiscal y contable. Con el objetivo primordial de manejar su aplicación

correctamente y aprovechar sus ventajas financieras en forma integral. De este modo, su regulación se ha estado perfeccionando durante los últimos años.

La legislación aplicable al factoraje financiero es la siguiente:

- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC).
- Ley de Instituciones de Crédito (LIC).
- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (LGOAAC).
- Código de Comercio (CC).
- Disposiciones que emite la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, tales como las Disposiciones de Carácter General Aplicables a las Instituciones de Crédito (comúnmente conocidas como la “Circular Única de Bancos”).
- Código Civil Federal (CCF).
- Código Fiscal de la Federación (CFF).
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA).
- Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR) (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., 2018).

3.9.2. CODIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN

Según el artículo 14, fracción I, se define a la enajenación como toda transmisión de propiedad, aún y con reserva de dominio. Y siendo el factoraje financiero una transmisión (en propiedad) de títulos de crédito. Es razonable pensar que en todo acto de factoraje se realiza este concepto, con más detalle

la fracción VIII a este artículo regulando de este modo la transmisión de derechos de crédito, siempre y cuando cumpla con los siguientes requisitos:

- a) Que estén relacionados con proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.
- b) Que realicen a través de un contrato de factoraje financiero, con cualquiera de los siguientes sistemas:
 - Factoraje con mandato de cobranza.
 - Factoraje con cobranza delegada
 - Factoraje con recursos. (Código Fiscal de la Federación (CFF), art. 14, fracc. VIII [Título I].2021)

Conforme al artículo 32-C. Las empresas de factoraje están obligadas a notificar al deudor del crédito, que les han sido cedidos los derechos de sus créditos a través de un contrato de factoraje financiero, excepto en los casos de factoraje con mandato de cobranza o cobranza delegada. (CFF, art. 32 C. 2021)

Esta notificación deberá hacerse dentro de un plazo de diez días, a partir de la fecha en que se llevó a cabo la cesión respectiva, para ello se utilizará cualquiera de los medios de notificación previstos por el artículo 45K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Las empresas de factoraje que no lleven a cabo la notificación señalada en el plazo correspondiente, cometerán infracción en los términos del artículo 84-E y se harán acreedores a una multa equivalente al 2% del valor del crédito, con base en el artículo 84.F del mismo código fiscal. (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC), artículos 45-K, 84-E y 84-F. 2018)

La LGOAAC, explica que el factoraje se considera una actividad auxiliar del crédito. En 2006, se derogaron artículos donde se limitaban las operaciones a empresas de factoraje financiero y se determinó que un

contrato de factoraje puede celebrarse sin necesidad de requerir autorización del Gobierno Federal, lo que implica que cualquier persona o sociedad financiera de objeto múltiple ofrezcan este sistema de financiamiento.

En términos generales, también especifica sobre:

- La capacidad del acreditado pueda disponer de la suma acreditada o del importe del préstamo.
- La certificación del estado de cuenta.
- Los documentos que demuestren los derechos de crédito transmitidos
- Los detalles que las empresas que otorguen factoraje deben informar a sus clientes, entre ellas, las contraprestaciones, costos, montos de intereses a pagar, etcétera. (Drip Capital Trade Finance Simplified, 2021)

3.9.3. IMPUESTO SOBRE LA RENTA

En lo relacionado al ISR, el documento indica que, en las operaciones de factoraje financiero, se considerará interés la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por empresas de factoraje financiero y sociedades financieras de objeto múltiple. (Drip Capital Trade Finance Simplified, 2021)

El artículo 8 nos señala que, en las operaciones de factoraje, se considerará interés a la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por empresas de factoraje financiero. (LISR, 2013, art. 8 tít. I)

En el segundo párrafo de este artículo, se pautaliza, que se dará el tratamiento de interés a la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por empresas de factoraje financiero. Este tipo de empresas, al adquirir los créditos, adquieren en consecuencia cuentas por cobrar a las que se deberá aplicar el componente inflacionario, de forma tal que la ganancia financiera que obtendrá quede en términos reales, no nominales.

Sobre este punto nos permitimos comentar lo siguiente, la empresa que enajenó los créditos debe de considerar como interés a su cargo la diferencia entre el valor de su cartera cedida y el impuesto recibido de la empresa de factoraje. Así se daría la simetría en este tipo de operaciones: la empresa que enajena tiene un interés a su cargo, en tanto la que adquiere tendrá un interés a su favor.

El artículo 44 nos establece que todas las personas físicas que realicen actividades empresariales y las personas morales determinaran por cada uno de los meses del ejercicio los intereses y la ganancia o pérdida inflacionaria, acumulable o deducible:

El componente inflacionario de los créditos o deudas se calculará multiplicando el factor de ajuste mensual por la suma del saldo promedio mensual de los demás créditos o deudas. (LISR, 2013, art. 44, [tít.I,cap.III])

Para efectos del párrafo anterior se considerarán créditos:

Las inversiones en títulos de crédito, distintos de las acciones, de los certificados de participación no amortizables, de los certificados de depósito de bienes y general de títulos de créditos que representan la propiedad de bienes, también se consideran incluido dentro de los créditos, los que adquieren las empresas de factoraje financiero. (LISR, 2013, art.45, [tít.I,cap.III])

CÁLCULO DEL COMPONENTE INFLACIONARIO

Para determinar el componente inflacionario de los créditos se utiliza la siguiente Mecánica:

Promedio mensual de créditos

(X) Factor de ajuste mensual

(=) Componente inflacionario

Promedio mensual de créditos son los saldos al inicio y al final del mes, divididos entre dos a excepción de los saldos con el sistema financiero, en que determinara el saldo promedio del mes (saldo diario entre número de días del mes).

Factor de ajuste mensual:

INPC de mes de que se trate

INPC del mes inmediato anterior

CÁLCULO DE LA PÉRDIDA INFLACIONARIA O INTERÉS ACUMULABLE

Componente inflacionario de los créditos.

(-) Intereses devengados a favor.

(=) Pérdida inflacionaria.

ó

(=) Interés acumulable.

De acuerdo con lo anterior, cabe aclarar que cuando el interés es mayor al componente tendríamos un interés acumulable y de lo contrario, sería una perdida inflacionaria.

Ahora bien, la ley nos permite deducir la pérdida inflacionaria y el interés deducible en el ejercicio en que ocurrieron. Así lo señala el artículo 22, 24 f-XV de esta ley.

DEDUCCIÓN POR ADQUISICIÓN DE CARTERA

Según la regla miscelánea 3.34.1, las personas morales residentes en el país que adquieren créditos vencidos incluidos en un contrato de enajenación de cartera, celebrado con instituciones de crédito, podrán deducir, en los términos de esta regla, los pagos efectivamente erogados para la adquisición de dicha cartera, que cumplan con los siguientes requisitos.

- Que se dediquen exclusivamente a la adquisición, administración, cobro y venta de cartera.
- Que no adquieran nueva cartera hasta en tanto no concluyan con la administración y venta del paquete de cartera adquirido en un solo proceso de licitación, las personas morales que opten por lo dispuesto en esta regla no podrán fusionarse ni escindirse hasta en tanto no concluyan con la administración y venta del paquete de cartera adquirido en un solo proceso de licitación.
- Que no consolide su resultado fiscal, en los términos de la Ley del ISR.
- Que se trate de adquisición de cartera cuya enajenación, por parte de la institución de crédito, haya sido autorizada por el Banco de México.
- Que cuando se trate de cartera vencida, esta se encuentre registrada como tal en la contabilidad de la institución de crédito, al momento de su enajenación, de conformidad con las disposiciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, contenidas en la Circular 1448 de fecha 14 de octubre de 1999. (CNBV, 1999, art. 181)

- Que realicen la deducción a que se refiere esta regla conforme a lo siguiente:

1. Los pagos efectivamente erogados por la adquisición de cartera vencida se deducirán en el ISR hasta por el equivalente de una tercera parte del valor efectivamente erogado por la cartera vencida adquirida, en cada ejercicio.

Así mismo, a partir del ejercicio siguiente a aquel en que se adquirió la cartera, los contribuyentes ajustarán la deducción en el ejercicio multiplicándola por el factor de actualización correspondiente al periodo comprendido desde el mes en que se adquirió la cartera y hasta el último mes de la primera mitad del periodo durante el ejercicio por el que se efectúa la deducción.

Tratándose de ejercicios irregulares, la deducción correspondiente se efectuará en el porcentaje que represente el número de meses completos del ejercicio, contados a partir del mes en que fue adquirida la cartera vencida, respecto de doce meses. Cuando la cartera se adquiere después de iniciado el ejercicio, esta deducción se efectuará con las mismas reglas que se aplican para los ejercicios irregulares.

Cuando sea impar el número de meses comprendidos en el periodo en que se adquiera la cartera, se considerará como último mes de la primera mitad de dicho periodo, el mes inmediato anterior al que corresponda la mitad del periodo.

2. La persona moral adquirente de la cartera vencida no podrá aplicar lo dispuesto en el artículo 7-B de la ley del ISR respecto de los créditos, incluyendo el principal e intereses, estos últimos sin restarle el componente inflacionario cuando el importe se recupere en efectivo, en servicio o en bienes. Tratándose de bienes, el ingreso será por el monto del valor de su avalúo a la fecha en que se reciban. Cuando se trate de servicios, el ingreso será el valor

que la contraprestación pactada o el que hubieran pactado partes no relacionadas en operaciones comparables, el que resulte mayor.

3. No se considerará ingreso acumulable la diferencia entre el valor nominal de la cartera vencida y el valor efectivamente pagado por ella.

4. Para efectos de calcular el valor del activo en el ejercicio, se sumará el promedio del monto efectivamente erogado por la adquisición de la cartera vencida, en el lugar promedio del activo financiero correspondiente a la misma conforme lo establece la ley del IMPAC, el promedio del monto efectivamente erogado por la adquisición de la cartera vencida se determinará conforme a lo siguiente:

- El monto pendiente de deducir al inicio del ejercicio es el ISR de los pagos efectivamente erogados por la adquisición de la cartera vencida, determinado conforme a esta regla.

- Cuando la cartera se adquiera con posterioridad al primer mes del ejercicio, el valor promedio de la misma se determinará dividiendo el resultado obtenido en el párrafo anterior entre doce y el cociente se multiplicará por el número de meses contados a partir del mes en que se adquirió la cartera.

5. Cuando los créditos vencidos sean restructurados por el adquiriente, los intereses devengados generados a partir de la restructuración se acumularán conforme se devenguen en cada uno de los meses del ejercicio, sin restarles el componente inflacionario a que se refiere la fracción I del artículo 7-B, de la Ley del ISR.

6. La cartera vencida cuya adquisición haya sido deducida en términos de esta regla, no se podrá deducir con posterioridad, bajo ningún concepto, aun cuando se considere incobrable o cuando su enajenación genere una pérdida.

Se entenderá que las personas morales se dedican exclusivamente a la adquisición administración, cobro y venta de cartera, cuando los ingresos brutos obtenidos por dicha actividad en el ejercicio representen cuando menos el 95% de sus ingresos totales. Se entiende por ingresos brutos los ingresos acumulables del adquiriente de la cartera, adicionados de las cantidades que, en los términos de la Ley del ISR, se hubiesen disminuido para efectos de determinar la ganancia acumulable. En el caso del ingreso acumulable no se adicionará las cantidades que se hubieren disminuido para la determinación de dichos ingresos.

Tratándose de la enajenación de acciones se considerará ingreso bruto el ingreso obtenido por el total de las acciones enajenadas a que se refiere el primer párrafo del artículo 19 LISR para efectos de este párrafo no se consideran ingresos provenientes de intereses distintos de aquellos que provengan de la cartera de crédito adquirida.

Así mismo, para efectos del primer párrafo de esta regla, se entenderá que los pagos han sido efectivamente erogados cuando hayan sido pagados en efectivo, en cheque librado por el contribuyente o mediante traspasos de cuentas en instituciones de crédito o casas de bolsa.

En caso de que el contrato de compraventa incluya créditos que no hayan sido registrados como vencidos, de acuerdo con las disposiciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, contenidas en la Circular 1343, de fecha 10 de enero de 1997, dichos créditos no estarán a lo dispuesto por esta regla y deberán sujetarse a las demás disposiciones fiscales. En este caso, en el contrato de compraventa que se celebre con el enajenante de la cartera se deberá especificar de manera separada, el monto de la contrapresión pactada por los créditos considerados como cartera vencida y por los que integran la cartera vigente. Así mismo, en este último supuesto, deberán identificarse los créditos considerados como cartera vencida y como cartera vigente y

registrarse individualmente. Dicho registro formará parte de la contabilidad y deberá conservarse a disposición de las autoridades de conformidad de las disposiciones fiscales. (Sellerier, 1982).

El estatuto legal que rige sobre todo a la operación del sistema bancario es la Ley General de Instituciones de Crédito, conocida más comúnmente como la Ley Bancaria. Además de la Ley Bancaria, la regulación operativa de los bancos y otros intermediarios financieros se realiza mediante un sistema de documentos conocidos como circulares. Estos documentos permiten que la aplicación de la regulación sea más pormenorizada y rápida que la implantación de los cambios y las especificaciones proporcionadas por la Ley Bancaria. Las circulares relacionadas con la regulación bancaria son expedidas sobre todo por la dependencia gubernamental encargada de la supervisión de los intermediarios financieros: la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Esta institución depende, como todas las dependencias reguladoras del sistema financiero, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (Del Ángel, G., Haber, S. y Musacchio, A., 2006)

CESIÓN DE DERECHOS DE CRÉDITOS

El artículo 154-C nos especifica que los ingresos en crédito que obtenga un residente en el extranjero, con motivo de la adquisición de un derecho de crédito de cualquier clase, presentes, futuros, contingentes, enajenando por un residente en México o un residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país, estará gravado conforme a lo previsto en este artículo. Dicho ingreso se determinará disminuyendo del valor nominal del derecho de crédito citado, adicionado con sus rendimientos y accesorios que no

hayan sido sujetos al precio pactado en la enajenación. En este caso, el impuesto será del 10% y se deberá recaudar por el enajenante residente en México o residente en el extranjero con establecimiento permanente o base fija en el país, en nombre y por cuenta del residente en el extranjero y deberá enterarse dentro de los 15 días siguientes a la enajenación de los derechos de crédito.

Se precisa la forma en que se causará y enterará el impuesto cuando se obtienen ingresos derivados de la cesión de derechos de crédito (enajenación de cartera) a un residente en el extranjero, aclarándose que el impuesto se causa por la diferencia entre el valor nominal de la cartera, adicionado de sus rendimientos y accesorios, y el precio pactado en la enajenación dentro de los 15 días siguientes a la enajenación.

En resumen, la ley del impuesto sobre la renta señala que, en las operaciones de factoraje financiero, se considerará interés la ganancia derivada de los derechos de crédito adquiridos por empresas de factoraje financiero y sociedades financieras de objeto múltiple. (Drip Capital Trade Finance Simplified, 2021)

3.9.4. IMPUESTO AL ACTIVO

Es sabido que las cuentas por cobrar a clientes son activos financieros, en los términos del artículo 4, fracción III, de esta ley y por lo tanto sobre este monto se tendrá que aplicar el 1.8% de impuesto de conformidad con el artículo 2, fracción I, de dicha ley. De tal manera y una vez que la empresa cede estas y/o documentos por cobrar a una empresa de factoraje financiero, automáticamente dejan de formar parte de sus activos y por consiguiente no deberán de

considerarse dentro de la base para el cálculo de este impuesto. (Ley del Impuesto al Activo, art. 4,2007)

Ahora bien, si al llegar a la fecha de exigibilidad de la cartera o documentos descontados hubiera incumplimiento de pago por parte de los deudores, sería reasignada al proveedor y, la descontaría quien tiene que pagar el importe de dichos créditos, en ese momento habría readquirido sus derechos de crédito y por lo tanto obtendría nuevamente cuentas por cobrar sujeto a todas las consecuencias fiscales que conocemos.

Las empresas que componen el sistema financiero están exentas del pago al impuesto activo.

3.9.5. LEY DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

De acuerdo al artículo 9, fracción VII, la enajenación de cartera a través de títulos de crédito se considerará exenta para efectos de valor agregado. (Ley del Impuesto al Valor Agregado, art. 9, 2021)

La actividad de factoraje como una presentación de servicios se considera exenta Art. 15 fracción X, inciso b, donde se menciona que los intereses que reciban o paguen las instituciones de crédito. Las uniones y las empresas de factoraje. (Ley del Impuesto al Valor Agregado, art. 15, 2021)

Según criterio emitido por el SAT, nos menciona, en la regla 3.1.1., que ni el IVA acreditable, ni el saldo a favor de mismo impuesto, deben considerarse en el cálculo del componente inflacionario.

La ley del IVA de acuerdo con los artículos 1ro., IV párrafo y 4to, sólo da derecho a restar, comprar o acreditar el IVA acreditable, contra el IVA que el mismo contribuyente hubiera trasladado, con el objeto de determinar periódicamente un saldo a favor o impuesto a pagar. Es decir, el IVA acreditable no es concepto exigible a la autoridad fiscal y, por lo tanto, no constituye crédito o cuanta por cobrar.

Por ello el IVA acreditable, al no ser crédito, no debe considerarse en la determinación del componente inflacionario.

De conformidad con el artículo 6 de la ley del IVA a los contribuyentes si puede acreditar los saldos del IVA contra impuesto a su cargo que les corresponda en los meses siguientes, o bien solicitar la devolución total del mencionado saldo a favor. No obstante, el saldo a favor, por la exclusión específica que hace el artículo 7-B F-IV, inciso (B) sub inciso IV de la LISR, tampoco debe considerarse para los efectos de determinar el componente inflacionario.

Tabla 1 Caso práctico:

Tasa preferencial Plus (J&D)	Método de Descuento (no J&D)
Monto de la factura: \$1000	\$1000
Tarifa de adelanto: 80%	80%
Cargo de Factoraje: 30%	3%Por los primeros 30 días

	1% por cada 10 días de ahí en adelante
Tasa de interés: 12% anual (APR)	Ninguna tasa de interés

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

¿Cuál es el costo para una factura de 45 días en cada método?

1. Método de Tasa Preferencial Plus.

- El cargo de factoraje es \$30 ($\$1,000 \times 3\%$ de cargo de factoraje).
- Dinero adelantado \$800 ($\$1,000 \times 80\%$ a la tarifa de adelanto).
- $\$800 \times 12\% \text{ APR} \times 45 \text{ días} = \12.00 es el cargo de los intereses por los \$800 prestados por 45 días al 12% APR.
- El costo total es $\$30 + \$12 = \$42$ (cargo de factoraje + cargo de intereses).
- $\$42 / \$1000 = 4.2\%$ es lo que se cobra sobre el monto bruto de la factura de \$1000.

2. Método de descuento.

- 3% por los primeros 30 días es $\$1000 \times 3\% = \30 .
- 1% por los próximos 10 días es $\$1000 \times 1\% = \10 .
- 1% por los próximos 5 días es $\$1000 \times 1\% = \10 .
- El total es $\$30 + \$10 + \$10 = \50 .

- $\$50 / \$1000 = 5\%$ es lo que se cobra sobre el monto bruto de la factura de \$1000.

Como puede observarse, el Método de Tasa Preferencial Plus en este caso da un cargo total más bajo que el Método de Descuento, 4.2% vs. 5%.

3.10. GENERALIDADES ACTUALES DEL FACTORAJE

3.10.1. VENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO

- No se obliga al cliente a reciprocidad alguna por ningún concepto.
- Proporciona efectivo en forma oportuna e inmediata.
- Establece una fuente continua de recursos, ya que se trata de una línea revolvente.
- El cliente conoce anticipadamente el costo de financiamiento.
- Puede vender el cliente a crédito y cobrar de contado.
- No crea pasivos a la empresa.
- Mejora su rotación de capital, creciendo así su capacidad para producir y vender.
- La situación financiera de la empresa mejora para efectos crediticios con instituciones bancarias.
- Hace factible obtener descuentos por pronto pago.
- Se cuenta con una línea de crédito adicional que ayuda a hacer frente a gastos e inversiones imprevistas, como inventarios e impuestos.
- Elimina en su caso, el tener que mantener un departamento de cobranza aún sin haber ventas.

- Identifica perfectamente el costo por custodia, administración y cobranza de documentos.

3.10.2. EMPRESAS DE FACTORAJE ASOCIADAS A LA “AMEFAC”

1. Aba Factor S.A. de C.V.
2. Aserfinco Factoraje Financiero S.A. de C.V.
3. AurumSéller Factoraje S.A. de C.V.
4. Banamex Factoraje S.A. de C.V.
5. Factor Banorte S.A. de C.V.
6. Factor Financiero S.A. de C.V.
7. Factor Industrial y Comercial S.A. de C.V.
8. Factor Margen S.A. de C.V.
9. Factor Quadrum de México S.A. de C.V.
10. Factor Unión S.A. de C.V.
11. Factoraje Afirme S.A. de C.V.
12. Factoraje Bancomer S.A. de C.V.
13. Factoraje Capital S.A. de C.V.
14. Factoraje Inbursa S.A. de C.V.
15. Factoraje Mifel S.A. de C.V.
16. Factoraje Serfin S.A. de C.V.

17. Factoring Comercial América S.A. de C.V.
18. Factoring Estratégico S.A. de C.V.
19. Fina Factor S.A. de C.V.
20. Fina Agil S.A. de C.V.
21. Mex Factor S.A. de C.V.
22. Organización de Operación Factoring S.A. de C.V.

La Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares, A.C. fue fundada en 1988 con la integración de Instituciones Financieras y Empresas de Factoraje, con el propósito general de promover el sano desarrollo de la actividad del Factoraje Financiero en el país.

Actualmente la AMEFAC está integrada por 17 asociados, de los cuales 15 son Instituciones Financieras y 2 SOFOMES; en conjunto operan el 90% del factoraje que se realiza en México. (AMEFAC, sin fecha).

3.10.3. ESTRUCTURA ACTUAL

3.10.3.1. AUTORIDADES MONETARIAS

Básicamente, el sistema financiero mexicano no ha variado en su estructura, tal vez lo que, hasta el año de 1984, ha sucedido es que cambio de propietarios. Sin embargo, sigue siendo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la autoridad máxima, ejerciendo sus funciones a través de la Subsecretaría de la Banca y, regulando y supervisando la actividad financiera vía Banco de México,

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, Comisión Nacional de Seguros de Ahorro para Retiro y la Comisión Nacional de Protección para los Usuarios del Servicio Financiero.

1. SECRETARIA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO.

2. BANXICO.

- a) CNBV.
- b) CNSF.
- c) CONSAR.
- d) CONDUSEF.

Las autoridades financieras que existen en nuestro país son: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), el Banco de México (Banxico), la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar), la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) y el Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB). (Condusef, sin fecha).

ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO.

- a) Casa de bolsa.
- b) Casas de cambio.
- c) Especialistas bursátiles.
- d) Sociedad de inversión.
- e) Institución de seguros y finanzas.

3.10.3.2. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS (IFM)

A) Intermediarios Financieros Bancarios (Instituciones de crédito).

1. Institución de Banca Múltiple,

Bancomer.

Banamex.

Santander.

Serfin.

2. Institución de Banca de Desarrollo.

Nacional financiera.

Banrural.

Banjército.

Banobras.

B) Intermediarios Financieros no Bancarios.

Almacenes Generales de Depósito.

Arrendadoras Financieras.

Empresas de Factoraje Financiero.

Sociedades de Ahorro y Préstamos.

Uniones de Crédito.

4. CARACTERISTICAS DE LA INVESTIGACION

4.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Factoraje está encaminado más que todo a las PYMES, en el cual una entidad transfiere sus cuentas por cobrar a futuro concerniente a créditos y facturas existentes a su favor y con esto se obtiene el dinero inmediato por dichas operaciones, con un descuento considerable.

En el país este tipo de contratos no son muy mencionados y mucho menos llevados a la práctica, por lo que las empresas que tienen ganas de crecer no saben cómo financiarse para cumplir con dicho objetivo como es el caso de la Compañía DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V. la cual se estudiará a profundidad.

El Factoraje surge como una herramienta de suma relevancia para los comerciantes minoristas en el desempeño de sus labores, mediante el pago de una comisión, en la actualidad tiene la misma funcionalidad en gestión de cobranza, y financiamiento inmediato porque esta se define como la recuperación de la cartera entre otros servicios.

El factoraje adecuado hace que las pequeñas empresas tengan un crecimiento considerable en base a un buen financiamiento, es el desconocimiento de esta alternativa la que hace que algunas empresas no accedan a este medio el cual se resume en financiar capital de trabajo y crecer sin el riesgo de sobre endeudarse.

4.2. FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

4.2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo incurre el Factoraje financiero como fuente y medio de liquidez inmediato en las actividades financieras de las empresas?

4.2.2 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Cómo se pretende evaluar y con esto mejorar el financiamiento de las compañías?
- ¿Qué requisitos solicitan las empresas y entes financieros dedicados al factoraje?
- ¿Cuáles son los principales problemas de liquidez que presentan las PYMES?
- ¿Cómo influye el desconocimiento del Factoraje en aquellas empresas que desean una liquidez inmediata, sin incrementar sus deudas?

4.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

4.3.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

En teoría el presente trabajo justifica ser de gran relevancia ya que se abarcaron temas de suma importancia para las empresas, especialmente para las pequeñas y medianas, porque se empleará el Factoraje como otra forma de financiamiento inmediato y solvente para que de esta manera las compañías

puedan cumplir con el logro de sus objetivos manteniendo el equilibrio en sus flujos financieros.

4.3.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Lo que se pretende lograr es que se sigan los lineamientos para un correcto uso del Factoraje y que de esta manera pueda verse reflejado en las compañías permitiendo como tal, hacer buen uso de los recursos financieros evaluando principalmente cuales son los problemas de Liquidez que las empresas tienen, de igual manera hay que evaluar cuáles serían los costos o gastos financieros en los que incurría, entre eso tenemos las tasas de interés, lo que conlleva a saber cuál es la capacidad que tienen las empresas para acceder al Factoraje y posteriormente, en caso de ejecutar ese medio de financiamiento, realizar las proyecciones para saber si es o seguirá siendo favorable para las compañías.

4.3.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

En la práctica el Factoraje es de gran beneficio, sobre todo, para las pequeñas empresas ya que mediante esto se reciben recursos de inmediato obteniendo liquidez para seguir funcionando, pesé a que se paga una comisión por el servicio. Mientras las empresas que se dedican al Factoraje, por su parte, ganan dicha comisión y recuperan lo invertido cuando las compañías pagan.

Lo que influye en la tasa de Factoraje es la estabilidad económica y financiera de los clientes. ¿Qué quiere decir esto? Que un factor puede tener un porcentaje menor si sabe que sus clientes tienen la capacidad para pagar dichas facturas, mientras que si un cliente tiene problemas crediticios y de cancelación inmediata, el riesgo incrementa y con esto la tasa que se cobraría por la prestación del servicio.

4.4. OBJETIVOS

4.4.1 OBJETIVO GENERAL

Describir los beneficios a través de la evaluación sobre la aplicación del factoraje financiero de acuerdo con el estado actual de la compañía DS Grupo Comercial S.A. de C.V.

4.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Sistematizar los fundamentos teóricos y metodológicos que sirven de sustento para el estudio del factoraje financiero como una fuente de financiamiento para las empresas.
- Determinar el estado actual de la Compañía DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V. en base a un análisis de índice financiero.
- Proponer alternativas de financiación entre ellas el Factoraje como fuente de liquidez y rentabilidad inmediata.
- Validar la propuesta de solución planteada a la Compañía DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V. una vez realizado el completo estudio y evaluación sobre la aplicación del Factoraje Financiero.

4.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Área de estudio: Finanzas y Contabilidad

Aspectos: Factoraje Financiero, liquidez y rentabilidad

Tema: Estudio del Factoraje Financiero como alternativa de financiamiento para la Compañía DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V.

4.6. HIPÓTESIS Y VARIABLES

4.6.1 HIPÓTESIS

El Factoraje Financiero permitirá la obtención de liquidez inmediata a la compañía DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V, si se hace un buen uso de sus recursos y un correcto análisis de sus balances.

Para definir el factoraje, nos remitimos en primer término al diccionario de la Real Academia Española, el cual define el factoraje como: “empleo y encargo del factor”. Para completar este concepto, es importante señalar que la Real Academia define como factor: “entre comerciantes, apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante, o para auxiliarle en los negocios”.

(Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., sin fecha)

4.6.2. VARIABLES

- Variable independiente: El Factoraje como medio de financiamiento
- Variable dependiente: Liquidez y eficiencia de la empresa

La variable dependiente es aquella que, dentro de un modelo económico o estadístico, es explicada por otras variables a las que denominamos independientes. La variable dependiente, en otras palabras, es aquella cuya variación en su valor viene motivada por fluctuaciones en las variables independientes, es en torno a la cual gira la investigación. (Westreicher, 2021).

Se entiende por liquidez a la capacidad que tiene la empresa para enfrentar sus compromisos a corto plazo. En términos simples es contar con los fondos

suficientes que cubrirán sus deudas. Cuando una empresa cuenta con el dinero suficiente para pagar sus deudas, se dice que tiene liquidez.

La liquidez es el combustible que las empresas necesitan para funcionar en su día a día. Una opción que puede ayudarles con esa inyección que requieren es el factoring: se trata de un mecanismo de financiación a corto plazo por el que una entidad financiera adelanta los cobros a un negocio. (BBVA, sin fecha).

El análisis de liquidez permite estimar la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones en el corto plazo. Por regla general, las obligaciones a corto plazo aparecen registradas en el balance, dentro del grupo denominado “pasivo a corto plazo” y comprende, entre otros rubros, las obligaciones con proveedores y trabajadores, préstamos bancarios con vencimiento menor a un año, impuestos por pagar, dividendos por pagar a accionistas y socios, y gastos causados no pagados.

5. METODOLOGIA

5.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

5.1.1. MÉTODOS DEL NIVEL TEÓRICO UTILIZADO

El método de investigación que se aplicó fue el deductivo ya que se permitió conocer si la empresa DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V., en la actualidad tiene inconvenientes para generar liquidez para el corriente giro del negocio. La investigación también es descriptiva ya que se va a medir datos cualitativos y cuantitativos así mismo la importancia que la herramienta financiera factoraje tiene en las pequeñas empresas como lo es DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V.

5.1.2. MÉTODOS ESTADÍSTICO MATEMÁTICOS

Para poder realizar la verificación de la hipótesis se llevaron a cabo métodos matemáticos lo que genera uno de los principales objetos de estudio haciendo uso de la técnica de recolección de datos y con la ayuda de Excel para elaborar cuadros estadísticos.

5.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Se empleó la técnica de investigación bibliográfica para dar a conocer como impactará esta alternativa de financiamiento a corto plazo, mostrando las principales teorías sobre Factoraje como fuente de financiamiento, Liquidez y eficiencia de la empresa que son las variables del estudio.

La investigación es descriptiva ya que esto nos permite poder describir la problemática y al mismo tiempo hace referencia a la falta de liquidez en corto plazo para la empresa DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V., también los resultados que se obtuvieron se los pudo medir de forma cualitativa como cuantitativa demostrando los resultados de las encuestas.

5.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

En la empresa actualmente existen en la nómina 8 personas del área financiera que conforman el universo del estudio, significando ello que la muestra es igual a 8 colaboradores que serán encuestados, ya que no es necesario aplicar formula de muestra porque se va a tomar el total de población.

5.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Se utilizó la técnica del cuestionario de preguntas para determinar el conocimiento y la liquidez a conseguir mediante la alternativa de financiamiento del Factoraje para la empresa DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V.

Adicionalmente, se hizo uso de un conjunto de preguntas para conocer la importancia del uso de este Sistema de Factoraje como mecanismo para obtener liquidez inmediata para la empresa.

5. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS MEDIANTE LOS MÉTODOS APLICADOS

Después del procesamiento de la información viene la interpretación de los resultados el cual se desarrolla después del procesamiento de la información que se llevó a cabo a través de la aplicación de la encuesta a los colaboradores de la empresa DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V.

En el procesamiento de los resultados de las encuestas se aplicarán los siguientes pasos:

- Compilación y clasificación de los resultados conseguidos.
- Ingreso de la información obtenida al programa Excel.
- Elaboración de cuadros y gráficos estadísticos para cada pregunta.

5.6. RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA A LA EMPRESA DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V.

A continuación, se detallan mediante cuadros y gráficos estadísticos los resultados de las encuestas aplicadas al personal encargado del Área Financiera para examinar el sistema del factoraje como alternativa de financiamiento.

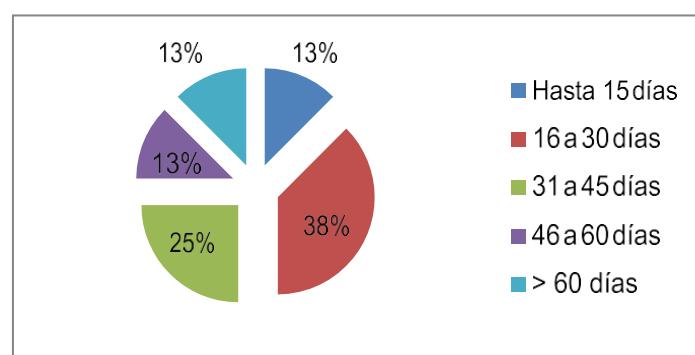
1. ¿Qué tiempo le dan los proveedores a la empresa, para pagar las compras de materiales e insumos obtenidos a crédito?

Tabla 2 Tiempo de Pago de los proveedores

Descripción	Frecuencia	%
Hasta 15 días	1	13%
16 a 30 días	3	38%
31 a 45 días	2	25%
46 a 60 días	1	13%
> 60 días	1	13%
Total	8	100%

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Grafico 1 Tiempo de Pago de los proveedores



Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Se consultó al personal del área Financiera el tiempo para pagar que le dan los proveedores en la compra de materiales, obteniendo que el 38% ofrece un tiempo entre 16 a 30días, el 25% indica que entre 31 a 45 días, el 13% 15 días, el 13% entre 46 a 60 días de plazo y el 13% más de 60 días. Los resultados permiten darnos cuenta de que las empresas proveedoras conceden plazos de crédito en la compra inferiores a 60 días.

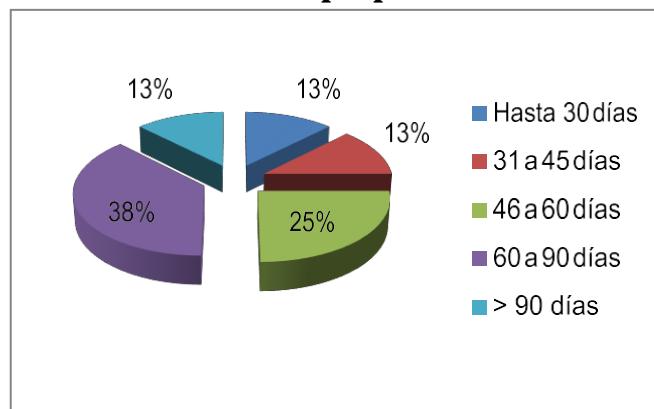
2. ¿Cuál es el tiempo que otorga la empresa los clientes para cobrar los artículos vendidos a crédito?

Tabla 3: Tiempo para los clientes

Descripción	Frecuencia	%
Hasta 30 días	1	13%
31 a 45 días	1	13%
46 a 60 días	2	25%
60 a 90 días	3	38%
> 90 días	1	13%
Total	8	100%

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Gráfico 2: Tiempo para los clientes



Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

En referencia a los resultados obtenidos el 38% brinda un tiempo para cobrar los productos vendidos a crédito a los clientes de 60 a 90días, el 25% otorga más de 90 días de crédito, el 13% entre 31 a 45 días, el 13% entre 46 a 60 días y el 13% hasta 30 días. Mediante estos resultados podemos darnos cuenta que los plazos que la empresa establece para las ventas son superiores a los plazos que los proveedores nos ofrecen en las compras que realizamos, lo que da como resultado falta de liquidez inmediata.

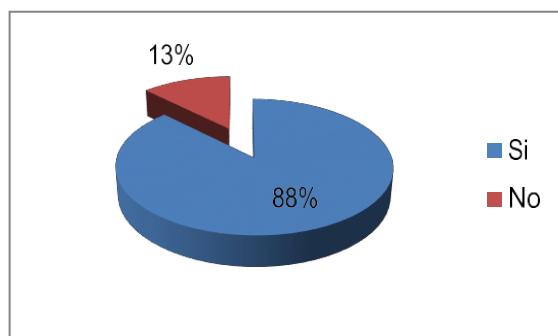
3. ¿Debe tomar la empresa acciones inmediatas para mejorar su liquidez?

Tabla 4: Acciones para mejorar la liquidez

Descripción	Frecuencia	%
Si	7	88%
No	1	13%
Total	8	100%

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Grafico 3: Acciones para mejorar la liquidez



Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

La mayoría del personal con un 88% está de acuerdo que la empresa debe mejorar su nivel de liquidez, mientras que el 13% considera lo contrario. En base a estos resultados obtenidos se puede determinar que la compañía presenta de falta de liquidez y debe aplicar medidas y estrategias que le permitan prolongar con sus operaciones normales.

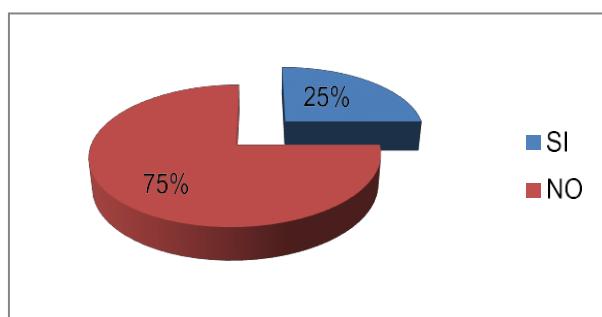
4. ¿La gerencia o sus accionistas tienen conocimiento sobre el manejo del factoraje?

Tabla 5: Frecuencia de Factoraje

Descripción	Frecuencia	%
SI	2	25%
NO	6	75%
Total	8	100%

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Grafico 4: Frecuencia de Factoraje



Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Se consultó sobre el conocimiento que los gerentes o los accionistas de la empresa tienen sobre el factoraje obteniendo como resultado que el 75% desconoce sobre esta alternativa de financiamiento y un 25% si lo conoce, pero no lo ha propuesto para llevarlo a cabo. Los resultados obtenidos evidencian que la empresa no ha realizado actividades de factoraje, es decir, no ha cedido parte de la gestión del cobro de las facturas a entidades dedicadas a esta forma de financiamiento.

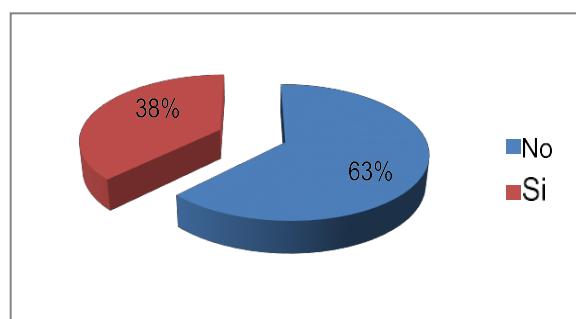
5. ¿Facilita la ley actual, la aplicación del Factoraje financiero como instrumento financiero de uso para las empresas?

Tabla 6: Legislación la aplicación del Factoraje

Descripción	Frecuencia	%
Si	3	37,5%
No	5	62,5%
Total	8	100%

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Grafico 5: Legislación la aplicación del Factoraje



Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Según los resultados obtenidos el 38% del personal del área financiera indica que las leyes actuales permiten el uso de las facturas como alternativa de financiamiento para uso de las empresas, el 63% indica que esto no se encuentra considerado en la ley. Esto da como resultado que existe un desconocimiento del personal del área financiera sobre la existencia de la normativa que regula la aplicación del factoraje.

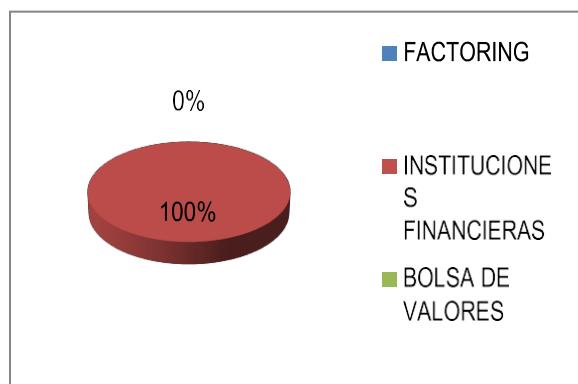
6. ¿Al momento de solicitar un crédito que alternativa de financiamiento prefiere?

Tabla 7: Alternativa de Financiamiento

Descripción	Frecuencia	%
FACTORING	0	0%
INSTITUCIONES FINANCIERAS	8	100%
BOLSA DE VALORES	0	0%
Total	8	100%

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Grafico 6: Alternativa de Financiamiento



Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

El 100 % de los colaboradores de la compañía indican que al momento de solicitar liquidez para la compañía recurrirían a un crédito en el sistema financiero y esto se debe a que desconocen en cierta medida de este tipo de financiamiento por lo que optan por el método ya conocido como lo es solicitar un crédito a instituciones financieras.

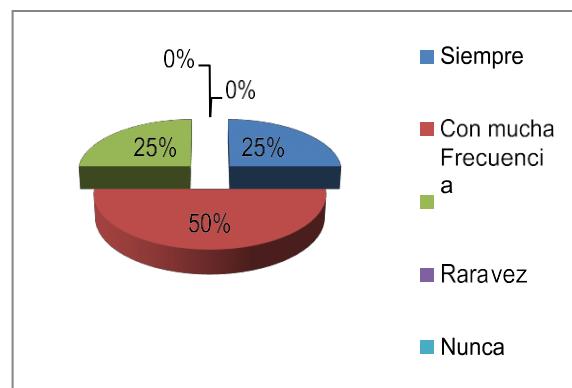
7. ¿Puede generar oportunidades financieras y económicas la aplicación del factoraje en las pequeñas empresas?

Tabla 8: Oportunidades financieras con el Factoraje

Descripción	Frecuencia	%
Siempre	2	25%
Con mucha frecuencia	4	50%
A veces	2	25%
Rara vez	0	0%
Nunca	0	0%
Total	8	100%

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Grafico 7: Oportunidades financieras con el Factoraje

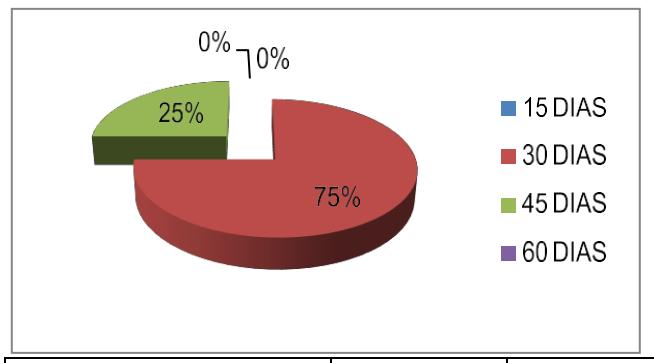


Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

En base a los resultados obtenidos el 50% pese a tener cierto desconocimiento sobre este tema indica que con mucha frecuencia esta alternativa de financiamiento sí generaría oportunidades económicas y financieras, el 25% indica que posiblemente puede ser una oportunidad, mientras que el ultimo 25% indica que solo a veces puede ser considerado como oportunidad. Estos resultados nos dan a conocer que el factoraje sí es considerado como una oportunidad para que puedan mejorar su flujo de efectivo las empresas y, esto haga que se agilice sus cuentas por cobrar.

8. ¿Cuál es el tiempo mínimo que le ofrecen al momento de necesitar un financiamiento?

Tabla 9: Tiempo de financiamiento



Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Gráfico 8: Tiempo de financiamiento

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

El 75 % contesto que al momento de solicitar un financiamiento el tiempo mínimo que le ofrecen es de 30 días, el 25% considera que mientras se reúnen requisitos y hasta su verificación y aprobación se demorarán, como tiempo mínimo 45 días. Los resultados indican que mediante otras formas de financiamiento se demora mínimo 30 días para otorgar el crédito y que la empresa pueda financiar sus necesidades.

9. ¿Qué tipo de garantía prefiere entregar por un préstamo otorgado?

Tabla 10: Garantía por préstamo otorgado

Descripción	Frecuencia	%
PAGARE	1	13%
ACTIVOS	0	0%
FACTURAS	7	88%
Total	8	100%

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

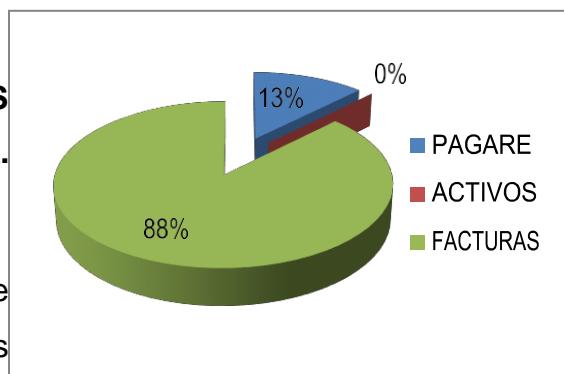
Grafico 9: Garantía por préstamo otorgado

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

El 88% preferiría dejar como garantía de pago las facturas pendientes de cobro el 13% preferiría dejar firmado un pagare y el 0 % prefiere dejar en prenda sus activos. Los resultados obtenidos permiten conocer que si los colaboradores conocieran más sobre la alternativa de financiamiento que se está proponiendo la llevarían a cabo ya que la mayoría considera dejar como garantía de pago las facturas pendientes de cobro para así poder solucionar problemas de falta de liquidez inmediata para sus operaciones debido a que actualmente la empresa brinda largos plazos de crédito a sus clientes.

**5.7. ANÁLISIS DEL
SITUACIÓN
LA EMPRESA DS
COMERCIAL S.A.**

Por el estudio que sobre los índices de la empresa se



**ESTADO DE
FINANCIERA DE
GRUPO
DE C.V. AÑO 2020**

se llevó a cabo financieros de la determinó que se

A continuación, se muestran los índices financieros a aplicar.

INDICES DE SOLVENCIA

Liquidez

Activo Corriente/Pasivo Corriente

Prueba Ácida

(Activo Corriente-Inventarios) /Pasivo Corriente

INDICES DEROTACIÓN

Periodo Promedio de Cobro(días) (Cuentas por cobrar*365) /Ventas

INDICES DE APALANCAMIENTO

Endeudamiento del Activo Pasivo Total/ Activo Total

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DS GRUPO COMERCIA S.A.
DE C.V.
AL 31 DE DICIEMBRE 2020**

Año 2020**ACTIVOS CORRIENTES**

Efectivo y equivalente de Efectivo	2.866,62
Cuentas por cobrar clientes Relacionados	67.624,33
Cuentas por cobrar clientes No Relacionados	36.676,34
(-) Provisión de cuentas incobrables	- 366,76
Crédito Tributario a favor IVA	41.835,53
Crédito Tributario a favor Impo. Rta	5.095,21
Inventario	9.765,80
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	163.497,07

ACTIVOS NO CORRIENTES

Propiedad Planta y Equipo	
Maquinaria y Equipos	38.637,17
Muebles y enseres	244,27
Depreciación acumulada	-9.001,87
Otros Activos Financieros No corrientes	1.919,40
TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES	31.798,97

TOTAL, ACTIVOS 195.296,04**PASIVO****PASIVOS CORRIENTES**

Cuentas y Documentos por pagar	36.068,79
Impuesto a la renta	6.396,22
Participación de los trabajadores	5.130,66
Obligaciones con el IESS	592,06
Beneficios a empleados	2.816,35

Otros pasivos corrientes	860,85
TOTAL, PASIVOS CORRIENTES	51.864,93

PASIVOS NO CORRIENTES

Obligaciones con Instituciones Financieras	25.472,60
Anticipos de clientes	15.302,50
TOTAL, PASIVOS NO CORRIENTES	40.775,10

TOTAL PASIVOS	92.640,03
----------------------	------------------

PATRIMONIO

Capital Suscrito	800,00
Aporte de socios	27.110,29
Reserva legal	1.222,26
Utilidad acumulada de ejercicios anteriores	39.319,07
Utilidad del Ejercicio	34.204,39
TOTAL, PATRIMONIO	102.656,01
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	195.296,04

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

A continuación, se muestran los resultados obtenidos después de haber aplicado los indicadores financieros de solvencia, rotación y apalancamiento a la compañía DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V., en el año 2020, sin la aplicación del Factoraje.

Tabla 11: Índices financieros sin factoraje

INDICES DE SOLVENCIA

Liquidez	3,15	Activo Corriente/Pasivo Corriente
Prueba Ácida	2,96	(Activo Corriente-Inventarios) /Pasivo Corriente

INDICES DEROTACIÓN

Periodo Promedio de Cobro(días) 72 (Cuentas por cobrar*365) /Ventas

INDICES DE APALANCAMIENTO

Endeudamiento del Activo 0,47 Pasivo Total/ Activo Total

COBERTURA DE GASTOS FINANCIEROS 11,69 Utilidad antes de Intereses e Impuestos/Gastos Financieros

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

La empresa DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V. presenta un índice de liquidez de 3.15 lo que da a conocer que por cada dólar que la compañía le debe a los proveedores y acreedores tiene para cancelar un \$3,15 de sus deudas lo que da a conocer que mantiene fortaleza financiera, también en la prueba del ácido se obtuvo como resultado un 2.96 lo que nos da a conocer que por cada dólar que la compañía debe a los proveedores a corto plazo esta cuenta con 2.96 para cubrir dichas deudas.

El índice promedio de cobro de cartera dio como resultado de 72 días, es decir que debe esperar 72 días para que el dinero ingrese nuevamente a la empresa.

5.7.1. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V. CON LA APLICACIÓN DEL FACTORING.

En este ejemplo se ha puesto en práctica la teoría sobre el uso del factoraje como mecanismo para obtener de manera anticipada los recursos económicos por la venta a crédito de los clientes de la empresa DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V.

Se mostrará un ejemplo con una factura cuyo valor nominal será de \$34,650.00 y que se encuentra regida bajo un contrato cuyos parámetros principales son los siguientes:

1. Porcentaje de la Garantía 25%
2. Tasa de Descuento del 7%
3. Costo de Honorarios administrativos 1.7%

Operación del Factoraje

Valor nominal del Documento	\$ 34.650,00
Tasa de Interés o descuento	7%
Garantía	25%
Costo de Honorarios 1,7%	\$589,05
Plazo de Vencimiento del documento	30 días

Cálculo de la Operación

Valor nominal del Documento	\$ 34.650,00
Menos Garantía	\$ 8.662,50
Valor con recurso	\$ 25.987,50
Menos descuento	\$ 173,25
Costo de los Honorarios 1,7%	\$ 589,05
Monto total recibido del documento con recurso	\$ 25.225,20

Cálculo del descuento

Valor del Documento con descuento= (Valor con recurso*Tasa de descuento) /360*30

Descuento= \$173,25

Después de transcurridos los 30 días de plazo para el cobro del documento, la empresa de Factoraje le devuelve a DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V. el 20% de la garantía, siempre que la empresa deudora pague en el plazo estipulado en el contrato, si ocurre lo contrario la empresa o ente dedicado al factoraje cobrará a DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V. intereses moratorios por cada día de atraso, este cálculo se hará de acuerdo a la tasa del 20% de garantía.

Monto total recibido del Documento con recurso	\$ 25.225,20
Más Garantía del 25%	\$ 8.662,50
Monto total recibido del documento con recurso	\$ 33.887,70

Costo por Utilización del Factoring

Descuento	\$ 173,25
Costo por Honorarios	\$ 589,05
Costo total por el servicio	\$ 762,30

Registro Contable de DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V.

El registro de las transacciones efectuadas por la utilización del Factoraje Financiero se lo realizara de la manera como se detalla a continuación:

Detalle	Parcial	Debe	Haber
****1****			
Efectivo y Equivalentes de efectivo		\$ 25.225,20	
Comisión pagada por anticipado		\$ 589,05	
Intereses pagados por anticipado		\$ 173,25	
Depósitos en garantía-Factoraje		\$ 8.662,50	

Cuentas por cobrar			\$ 34.650,00
P/r suscripción del contrato y anticipo de fondos			
****2****			
C.O. Documentos descontados		\$ 8.662,50	
C.O. Descuento de Documentos			\$ 8.662,50
P/r registro de la contingencia en las cuentas de orden			
****3****			
Intereses pagados-Factoraje		\$ 173,25	
Intereses pagados por anticipado			\$ 173,25
P/r registro de la contingencia en las cuentas de orden			
****4****			
Bancos		\$ 8.662,50	
Depósitos en garantía-Factoraje			\$ 8.662,50
P/r entrega de la garantía al vencimiento del documento			
****5****			
C.O. Documentos descontados		\$ 8.662,50	
C.O. Descuento de Documentos			\$ 8.662,50
P/r cierre de la contingencia al vencimiento			

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

Saldo en cuentas por cobrar por \$34.650,00

1. Se descuenta la cartera saldando la cuenta de clientes
 1. Ingresan \$ 25.225,20 a Efectivo y Equivalentes de efectivo y se registra el descuento por pago anticipado de \$ 173,25 en la cuenta “Intereses Pagados por Anticipado”, los mismos que se van traspasando a la cuenta de Resultados conforme se devenga el plazo del documento.
 1. Se carga la comisión de \$ 589,05 en la cuenta de “Comisiones pagadas por anticipado”.

1. Se crea una cuenta de activo circulante llamada “Depósitos en garantía-factoraje” ingresando los \$ 8.662,50 correspondiente a la garantía retenida.
2. Se registra en Cuentas de Orden los Documentos Descontados y su contra cuenta “Descuento de Documentos” para registrar la contingencia del recurso por \$ 8.662,50.
3. Una vez que el factoraje cobra los documentos, y regresa al proveedor la garantía retenida, ingresa a Efectivo y Equivalentes de efectivo los \$ 8.662,50 y se salda la cuenta de “Depósitos en garantía-factoraje”
4. Una vez cobrado el Factoraje, se saldan las cuentas de Orden y se elimina la contingencia.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V.

AL 31 DE DICIEMBRE 2020 CON FACTORING

Año 2020

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y equivalente de Efectivo	36.754,32
Cuentas por cobrar clientes Relacionados	32.974,33
Cuentas por cobrar clientes No Relacionados	36.676,34
(-) Provisión de cuentas incobrables	- 366,76
Crédito Tributario a favor IVA	41.835,53
Crédito Tributario a favor Impo. Rta	5.095,21
Inventario	9.765,80
Depósitos en Garantía-Factoraje	8.662,50
TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	171.397,27

ACTIVOS NO CORRIENTES

Propiedad Planta y Equipo	
Maquinaria y Equipos	38.637,17
Muebles y enseres	244,27
Depreciación acumulada	- 9.001,87
Otros Activos Financieros No corrientes	1.919,40
TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES	31.798,97
 TOTAL, ACTIVOS	 203.196,24

PASIVO**PASIVOS CORRIENTES**

Cuentas y Documentos por pagar	36.068,79
Impuesto a la renta	6.718,95
 Participación de los trabajadores	 5.389,53
Obligaciones con el IESS	592,06
Beneficios a empleados	2.816,35
Otros pasivos corrientes	860,85
TOTAL, PASIVOS CORRIENTES	52.446,53

PASIVOS NO CORRIENTES

Anticipos de clientes	15.302,50
TOTAL, PASIVOS NO CORRIENTES	15.302,50

TOTALPASIVOS

67.749,03

PATRIMONIO

Capital Suscrito	800,00
Aporte de socios	58.175,67
Reserva legal	1.222,26
Utilidad acumulada de ejercicios anteriores	39.319,07
Utilidad del Ejercicio	35.930,21
TOTAL, PATRIMONIO	135.447,21

TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO

203.196,24

RESULTADO INTEGRAL

DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V.

AL 31 DE DICIEMBRE 2020 CON FACTORING

	AÑO 2020
INGRESOS	
Ventas	525.749,25
TOTAL INGRESOS	525.749,25
 COSTO DE VENTAS	
Inventario Inicial de productos terminados	44.877,00
Inventario final de productos terminados	- 9.765,80
TOTAL, COSTOS	373.637,48
 GASTOS	
Sueldos y salarios	27.084,40
Beneficios Sociales, Indemnizaciones y otras remuneraciones	5.124,05
Aporte a la seguridad social	5.181,03
Honorarios profesionales	28.016,39
Otros	18.337,43
Gastos de provisiones	366,76
Transporte	1.464,74
Combustibles	4.971,24
Gastos de Viaje	9,38
Arrendamientos Operativos	990,00
Suministros y Materiales	2.835,65
Mantenimientos y reparaciones	7.414,98
Seguros	10.757,75
Gastos por comisión	562,82
Servicios Pùblicos	2.302,64
Intereses Pagados por anticipado	173,25
Comisiones Pagadas por anticipado	589,05
TOTAL, GASTOS	116.181,56
TOTAL, COSTOS Y GASTOS	489.819,04
UTILIDAD DEL EJERCICIO	35.930,21
Participación de Trabajadores	- 5.389,53
Utilidad antes de Impuestos	30.540,68
Impuesta a la renta	- 6.718,95
Utilidad Neta	23.821,73

PENDIENTE

A continuación, se muestran los resultados obtenidos después de haber aplicado los indicadores financieros de solvencia, rotación y apalancamiento a

la compañía DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V., en el año 2020, con la aplicación del Factoraje.

Tabla 12: Índices financieros con factoraje

INDICES DE SOLVENCIA		
Liquidez	3,33	Activo Corriente/Pasivo Corriente
Prueba Ácida	3,08	(Activo Corriente-Inventarios) /Pasivo Corriente
INDICES DEROTACIÓN		
Periodo Promedio de Cobro(días)	26	(Cuentas por cobrar*365) /Ventas
INDICES DE APALANCAMIENTO		
Endeudamiento del Activo	0,33	Pasivo Total/ Activo Total
COBERTURA DE GASTOS FINANCIEROS		
	40,06	Utilidad antes de Intereses e Impuestos/Gastos Financieros

La empresa DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V. hubiera obtenido un índice de liquidez de 3.33 si hubiera realizado la aplicación del factoraje, lo que da a conocer que por cada dólar que la compañía le debe a los proveedores y acreedores hubiera tenido para cancelar un \$3,33 de sus deudas lo que nos indica que hubiera podido mejorar su fortaleza financiera, también en la prueba del ácido se hubiera obtenido como resultado un 3.08 lo que nos da a conocer que por cada dólar que la compañía debe a los proveedores a corto plazo esta hubiera contado con 3.08 para cubrir dichas deudas.

El índice promedio de cobro de cartera dio como resultado de 26 días, es decir que debe esperar 26 días para que el dinero ingrese nuevamente a la empresa.

Tabla 13: Comparativo Estado Situación Financiera Año 2020

INDICADORES	SIN FACTORING	CON FACTORING
Liquidez	3,15	3,33
Prueba Ácida	2,96	3,08
Periodo Promedio de Cobro(días)	72	26
Endeudamiento del Activo	0,47	0,33
Cobertura de Gastos Financieros	11,69	40,06

Elaborado por: Daniel Mendoza y Karla Bolaños

De acuerdo con los resultados obtenidos podemos observar que con la aplicación del factoraje la compañía incrementaría en un 0.18% su liquidez financiera lo que le permitirá hacer frente a sus obligaciones a corto plazo en un periodo considerable, con respecto a la prueba ácida la empresa presenta un incremento del 0.12 lo que implica que no va a ser necesario la venta de su inventario para poder solventarse.

El periodo de recuperación de la cartera aplicando el factoraje va a ser mucho más rápido reduciendo 46 días para que se convierta en efectivo, mientras que el endeudamiento bajo casi un

0.02 lo cual muestra que bajaron los activos que tenemos invertido mediante terceros. Con estos resultados se puede dar por aprobada la hipótesis ya que el factoraje es una herramienta o mecanismo que va a contribuir y mejorar la obtención de liquidez inmediata en el momento que se lleve a cabo.

En cuanto a la cobertura de gastos Financieros se puede observar que al aplicar el Factoraje la compañía tiene mayor capacidad para realizar los pagos por concepto de intereses con incremento considerable de 28.37.

6.1. COMPROBACION DE HIPOTESIS

Luego de haber evaluado los resultados del ejercicio respecto a la utilización de la herramienta del factoraje como alternativa de financiamiento para la compañía a corto plazo, se analizaron los estados financieros del año 2020 el cual nos dio como resultado un incremento en el índice de solvencia 0.18%, en la prueba acida un 0.12% y la recuperación de dinero inmediato seria en 26 días. Se pudo dar a conocer que con la aplicación del factoraje se puede obtener mayor liquidez en menor tiempo y de esta manera la compañía DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V. tenga para cubrir las obligaciones pendientes que actualmente poseen.

Se presentó el tema sobre las condiciones y requisitos que solicitan las instituciones financieras y empresas para la autorización de esta alternativa de financiamiento para brindar oportunidades financieras a corto plazo para las pequeñas compañías, el cual, aunque no se encuentran registradas en la legislación nacional cuentan como respaldo en la ley de creación de seguridad financiera.

También se pudo identificar que uno de los principales problemas de liquidez inmediata que presentan las compañías se debe a que no cuentan con disponibilidad liquida a corto plazo para cubrir sus obligaciones ya que los plazos en el que recuperan su cartera por cobrar son hasta 90 días y, las cuentas que mantienen por pagar tienen plazo solo 30 días, esto hace que alternativa de financiamiento propuesta pueda generar liquidez inmediata a corto y mediano plazo.

10. CONCLUSIONES

La importancia del financiamiento para cualquier entidad es muy grande. Gracias al financiamiento, las empresas pueden tener acceso a recursos que, de otra forma, serían difíciles de obtener. Las empresas, gracias a los créditos, pueden realizar proyectos e inversiones que les permitan mejorar su producción y sus ingresos. Sin embargo, el nivel de endeudamiento (los créditos) debe mantenerse en niveles aceptables, de tal suerte que no se afecte la estabilidad económica de las empresas.

En la actualidad el financiamiento es de importancia vital para la economía de los países y de todas las empresas, ya que su utilización, además produce, entre otros beneficios, los siguientes:

- Aumento de los volúmenes de venta.
- Incremento de la producción de bienes y servicios, y, como consecuencia, una disminución de los costos unitarios.
- Creación de más fuentes de trabajo, mediante nuevas empresas y ampliación de las ya existentes.

Como parte trascendental en la generación de flujos de efectivo dentro de una empresa las cuentas por cobrar son el engrane principal, aunque en realidad una cuenta por cobrar es dinero que se encuentra inmovilizado, que de estar en disposición inmediata podría utilizarse o invertirse en activos adicionales que generen ganancias. Las cuentas por cobrar son un costo necesario para la

empresa, ya que el ofrecimiento de crédito a los clientes permite que la empresa alcance un nivel más alto de ventas.

- Las condiciones de pago que ofrece la empresa se imponen de acuerdo con el campo en el cual opere y tienen relación directa con:
- Las normas de cobro: Estipuladas por el reglamento interno de la empresa, para mantener su posición competitiva.
- El estándar de políticas de crédito: Es el criterio para determinar a quién debe concedérsele el crédito.
- Las políticas de cobro: Determinan las gestiones que tiene que hacer la empresa para cobrar oportunamente las cuentas por cobrar.

Todos los cambios que se presenten en estos factores pueden determinar el plazo promedio del periodo de cobro sosteniendo o aumentando las utilidades totales.

Una opción de financiamiento que se relaciona con las cuentas por cobrar es el Factoraje Financiero, el cual es una buena opción considerando los diversos problemas que ocasionaban las ventas a crédito y como una medida de Administración de Riesgo Financiero.

El Factoraje Financiero contribuye a mejorar la situación financiera y la posición monetaria. Permite a la empresa aprovechar oportunidades Proporcionar un financiamiento ágil de disponibilidad inmediata. Ayuda a nivelar los flujos de efectivo y optimizar el manejo de la tesorería. Reduce costos financieros y

mejorar la productividad general de la empresa. Ofrecer soluciones dirigidas a la problemática financiera de las organizaciones

Al desarrollar este trabajo pudimos analizar y estudiar el Factoraje Financiero, llegando a la conclusión de que es un verdadero aliado facilitador de la gestión administrativa y financiera, con este tipo de apoyo mejora la toma de decisiones, para un excelente aprovechamiento de los recursos materiales, humanos, técnicos y económicos, recordando que algunos de los fines de una empresa es el de maximizar las utilidades, tener una mayor penetración en el mercado, proporcionar un servicio a la sociedad al mantener fuentes de trabajos, entre otros.

En el capítulo referente al factoraje pudimos ver que su objetivo primordial es el apoyo al capital de trabajo, así como los beneficios financieros, económicos, administrativos y estratégicos que ofrece, sus modalidades de acuerdo a la necesidad que tenga el cliente, así como el tipo de factoraje que desea llevar en conjunto. También se mostró la nueva tecnología de factoraje en línea y sus ventajas al usar esta nueva modalidad.

El Factoraje Financiero o comúnmente llamado venta de cartera, es simplemente la utilización de sus propias cuentas por cobrar, permitiendo tener mayor liquidez sin recurrir a un pasivo adicional como lo es el préstamo bancario. Este flujo permite un funcionamiento ideal de la empresa, sin preocuparse por el cobro de las cuentas por cobrar que tenga con sus clientes, ya que el Factoraje de su elección será el encargado de dicha actividad en la fecha de vencimiento de estas y en la cual recibirá el porcentaje de aforo que se haya estipulado en la cesión. Todo esto mediante el cumplimiento de las

condiciones y los requisitos que le sean solicitados de acuerdo al tipo de factoraje que desee emplear.

En el área fiscal el valor de esta actividad en cuestión al impuesto al valor agregado es considerado efectivamente pagados a la fecha correspondiente de dichos documentos, así como el interés que cause.

En el caso práctico se efectuó una comparación del costo financiero que representa la obtención y mantenimiento de una línea de crédito con la banca comercial con relación al costo de descontar la cartera en Factoraje Financiero, al realizar dicha comparación nos queda claro que el impacto financiero que tiene el factoraje como medio de financiamiento es totalmente favorable, ya que, a la Compañía, objeto de análisis, le ha permitido:

- Disminuir el problema de falta de liquidez.
- Nivelar el flujo de caja.
- Nivelar el nivel de inventarios.
- Disminuir los costos operativos relacionados con la cobranza.
- Obtener información de gran calidad crediticia.
- No generar pasivos.
- Disponibilidad inmediata de financiamiento sin incrementar los pasivos de la empresa.
- Mayor liquidez que permite aprovechar oportunidades.

- La reducción de la labor de cobranza y el apoyo a las labores de análisis.

Como resultado de la comparación podemos concluir que el costo que se paga por descuento de cartera es más o menos un 20% menor a lo que se paga de intereses de un crédito otorgado por la banca comercial.

Si bien es una realidad que a una empresa le sería muy complicado solo operar con financiamiento a través del Factoraje Financiero, si debiera considerarse como una buena opción por el bajo costo financiero que tiene en comparación de un crédito obtenido en la banca comercial.

El resultado al utilizar los recursos propios es que tenemos un saldo negativo por seis meses y que mejora al siguiente mes hasta terminar el contrato, en el factoraje también se manejan saldos negativos, solo que estos serán por un menor tiempo teniendo por más tiempo liquidez, y en el préstamo que a pesar de tener los recursos propios maneja cuatro meses de saldo negativo, que al final si tiene una mejor liquidez que el usar solo los propios recursos. Cualquiera de las tres son una buena opción, dependiendo de las necesidades del cliente, pudiéndose adecuar a cualquiera de estas, siendo una buena opción al iniciar un contrato, el factoraje ya que nos puede ser de mayor ayuda, porque no se contrae un pasivo, y a la vez se puede dejar de usar a los seis meses y de ahí esperar hasta el cobro normal de las cuentas sin vernos afectados en el flujo de efectivo, o seguirlo utilizando y así contar liquidez para la inversión de nuevas oportunidades de negocio.

Debido a que nuestros principales proveedores de materia prima son extranjeros se utiliza como forma de pago “Carta de Crédito” a un plazo promedio de 90 días, esta forma de financiamiento ha permitido mantener niveles óptimos de flujo de efectivo y al conjugarlo con la operación del Factoraje Financiero ha permitido obtener liquidez para hacer frente a nuestras obligaciones.

11. BIBLIOGRAFIA

AMEFAC. (s.f.). *AMEFAC Accesos en línea*. Obtenido de <https://www.factoraje.com.mx/accesos-en-linea/>

AMEFAC. (sin fecha). *Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares A.C.* Obtenido de AMEFAC: <https://www.factoraje.com.mx/quienes-somos/>

Arteaga, F. (2003). *Estudio Práctico sobre el Factoraje Financiero*. México: Ediciones Fiscales ISEF.

Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares AC. ((s f)). *AMEFAC Normatividad*. Obtenido de <https://www.factoraje.com.mx/normatividad/>

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (diciembre de 2018). *Bancomext.com*. Obtenido de https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/11/Libro_PRE9_paginas.pdf

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (sin fecha). *Acciones y programas, factoraje internacional*. Obtenido de <https://www.gob.mx/bancomext/acciones-y-programas/preguntas-frecuentes-de-factoraje-internacional>

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (sin fecha). *bancomext.com*. Obtenido de https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/11/Libro_PRE9_paginas.pdf

BANCOMEXT. (mayo de 2015). *Factoraje internacional, financiamiento de cuentas por cobrar en el extranjero*. Obtenido de https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2015/05/Factoraje_G.pdf

BBVA. (11 de enero de 2017). *Economía financiera*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/pignoracion-de-dinero-o-valores-como-garantia-real/>

BBVA. (mayo de 2020). *Productos financieros*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/factoring-elegirlo-financiar-empresa/>

BBVA. (2021). *educación financiera*. Obtenido de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/c/cesion.html>

BBVA. (sin fecha). *¿Qué es el factoring y por qué elegirlo para financiar tu empresa?* Obtenido de <https://www.bbva.com/es/factoring-elegirlo-financiar-empresa/>

Código Civil del Estado de Querétaro. (2019). *Artículo 1916, Título III, Capítulo primero*. Querétaro: Cámara de Diputados del Estado de Querétaro LV Legislatura.

Código Civil del Estado de Querétaro. (2019). *Artículo 1928, Título III, Capítulo primero*. Cámara de Diputados, LV Legislatura del Estado de Querétaro.

Código Fiscal de la Federación (CFF). (2021). *Artículo 14, [Título I, Capítulo I]*. Honorable Congreso de la Unión.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). (1999). *artículo 181 [título III, cap. I, sección primera]*. México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (25 de agosto de 2016). *Acciones y programas*.

Obtenido de <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/empresas-de-factoraje-financiero-31741>

Condusef. (sin fecha). *Guía de Educación Financiera. Tercero de Secundaria* . Obtenido de

https://www.condusef.gob.mx/documentos/302248_Guia_3_.pdf

Del Ángel, G., Haber, S. y Musacchio, A. (02 de marzo de 2006). *Normas contables bancarias en México. Una guía de los cambios para legos diez años después de la crisis bancaria de 1995*. Recuperado el 14 de julio de 2021, de In El trimestre económico:

<https://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/350/406#info>

Drip Capital Trade Finance Simplified. (01 de febrero de 2021). *Comercio y Exportación*.

Obtenido de <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/marco-legal--factoraje#1>

Gobierno de México. (25 de agosto de 2016). *Acciones y programas, empresas de factoraje financiero*. Recuperado el 08 de julio de 2021, de <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/empresas-de-factoraje-financiero-31741>

Instituto mexicano de contadores públicos. (obtenido el 3 de julio de 2021 de julio de 2015).

Factoraje financiero como fuente de financiamiento. Obtenido de
https://imcp.org.mx/wp-content/uploads/2015/08/Fiscoactualidades_julio_n%C3%BAm_12.pdf

Justia. (s.f.). *México Justia*. Recuperado el 08 de julio de 2021, de

<https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-general-de-titulos-y-operaciones-de-credito/titulo-segundo/capitulo-vii/>

Ley del Impuesto al Activo. (2007). *artículo 4, fracción III*. México: Honorable Congreso de la Unión .

Ley del Impuesto al Valor Agregado. (2021). *artículo 9, fracc. VII*. México: Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión.

Ley del Impuesto sobre la Renta. (2013). *artículo 8 [título I]*. México: Honorable Congreso de la Unión.

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC). (2018). *Artículo 96*. H. Congreso de la Unión LXIV Legislatura.

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. (9 de marzo de 2018).

Diario Oficial de la Federación. México, México: Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. (2018). *artículo 422*. México: Cámara de Diputados del Honorable Congreso de la Unión.

Munch, L., García, J. (2019). *Fundamentos de administración*. México: Trillas.

Nacional Financiera. (2004). *Nafin.com*. Obtenido de https://www.nafin.com/portalNf/files/secciones/capacitacion_asistencia/pdf/Fundamentos%20de%20negocio/Finanzas/finanzas4_2.pdf

PYMEY-SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO. (2017). *FACTORAJE INTERNACIONAL*. Obtenido de <https://www.bancomext.com/pymex/productos/factoraje-internacional/>

Sánchez, A. (1998). *Fiscal 1 Aplicación Práctica del Código Fiscal* (Vol. 1). México: ECAFSA-UNAM.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. (2013). *Código Fiscal de la Federación y sus Reformas* (Vol. Tomo II). México: ISEF.

Sellerier, C. (1982). *Análisis del impuesto sobre la renta*. México: THEMIS.

Sellerier, C., Lozano, L. (2000). *Análisis de los Impuestos Sobre la Renta y al Activo*. México: THEMIS.

Van Horne J., W. J. (2002). *Fundamentos de administración* (Onceava ed.). México: Pearson Educación.

Westreicher, G. (09 de enero de 2021). *Economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/variable-dependiente.html>

Wikipedia. (sin fecha). *en-academic*. Obtenido de <https://en-academic.com/>

12. ANEXOS

LISTA PREGUNTAS DIRIGIDA AL PERSONAL DEL ÁREA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA DS GRUPO COMERCIAL S.A. DE C.V.

Instructivo:

1. Seleccione el casillero de su elección.

2. La encuesta es anónima.

- ¿Qué plazo le dan los proveedores a la empresa, para pagar las compras de materiales, suministros e insumos adquiridos a crédito?
 - o Hasta 15 días
 - o 16 a 30 días
 - o 31 a 45 días
 - o 46 a 60 días
 - o 60 día
- ¿Cuál es el tiempo que otorga la empresa los clientes para cobrar los artículos vendidos a crédito?
 - o Hasta 30 días
 - o 31 a 45 días
 - o 46 a 60 días
 - o 60 a 90 días
 - o 90 días
- ¿Debe tomar la empresa acciones inmediatas para mejorar su liquidez?
 - o Si
 - o No

- ¿La gerencia o sus accionistas tienen conocimiento sobre el manejo de factoring?
 - SI
 - NO

- ¿Facilita la ley actual, la aplicación del Factoraje financiero como instrumento financiero de uso para las empresas?
 - Si
 - No

- ¿Al momento de solicitar un crédito que alternativa de financiamiento prefiere?
 - Factoring
 - Instituciones financieras
 - Bolsa de valores

- ¿Puede la aplicación del sistema de Factoring, generar oportunidades financieras y económicas para las pequeñas empresas?
 - Siempre
 - Con mucha frecuencia
 - A veces

- Rara vez
 - Nunca
- ¿Cuál es el tiempo mínimo que le ofrecen al momento de necesitar un financiamiento?
 - 15 días
 - 30 días
 - 45 días
 - 60 días
- ¿Qué tipo de garantía prefiere entregar por un préstamo otorgado?
 - Pagare
 - Activos
 - Facturas