

15.
214
876108

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACION, CONTADURIA
Y ECONOMIA



EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA..

SEMINARIO DE INVESTIGACION
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A

Jorge Navarrete Herrera

GUADALAJARA, JAL.

1990.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

I N D I C E

CAPITULO	PAGINA
INTRODUCCION	1
I HISTORIA DEL FACTORING FINANCIERO	3
A.- Del siglo XVII al siglo XIX en Inglaterra y Estados Unidos	3
B.- Los Estados Unidos en siglo XX	3
C.- La Internacionalizacion del Factoring	5
D.- Antecedentes en Mexico	8
Concepto de Factoring	9
II MODALIDADES DEL FACTORING FINANCIERO	10
A.- Factoring Puro	10
B.- Factoring Domestico	10
C.- Factoring con Recurso	10
D.- Factoring con Cobranza Delegada	11
E.- Factoring a Proveedores	11
F.- Factoring Cien	12
G.- Factoring Internacional	12
III MECANISMO DE OPERACION DE FACTORING	14
A.- Generalidades	14
B.- Requisitos Generales	16
C.- Costo Financiero	18
IV ASPECTO CONTABLE DEL FACTORING	18
A.- Descotado por Anticipado	18
B.- Descotado al vencimiento	22
V MARCO LEGAL DEL FACTORING FINANCIERO	22
A.- Generalidades	22
B.- Regulacion del Factoring en Mexico	23
C.- Efectos Fiscales	24
CASO PRACTICO	26
CONCLUSIONES	48
BIBLIOGRAFIA	50

INTRODUCCION

En la actualidad es difícil mantener la liquidez, y no solo ahora, sino en la última década que se ha caracterizado por una serie de cambios económicos y políticos que han ido deteriorando el poder adquisitivo del dinero en los bolsillos de cada uno. Sin embargo el deterioro que se menciona no llegará a caer la finanzas familiares, comerciales, industriales y de servicios, ya que todo el aparato económico necesita del dinero.

Especialmente las empresas productivas o industriales cuya recuperación de su inversión es a mediano plazo y requiere para satisfacer una serie de necesidades inmediatas como pagos de luz, alquiler, teléfono, proveedores, etc., ya que no pueden esperar, surge la necesidad de crear un medio adecuado a cada necesidad para darle solución a sus problemas y se refieren a un financiamiento asociado sin necesidad las finanzas a largo plazo y cuyo costo financiero sea de lo más barato posible. De lo anterior se desprende de que se pueda idear una serie de proyectos que pagan sanar momentáneamente la escasez del dinero fresco y que sin ver a futuro están acabando con la estructura financiera interna y más que sacarla del problema, es haciéndola más.

Existen una amplia gama de herramientas de las que podemos echar mano como son los créditos bancarios otorgados, directos, etc., cuyo plazo de pago es a corto plazo, están los créditos con fideicomisos del gobierno federal como Fogain, Fonatur, Fidein, etc. catalogados a largo plazo, el arrendamiento financiero para solucionar otro tipo de necesidades, los préstamos comunes de otras empresas filiales, créditos al exterior, etc., y el FACTORING FINANCIERO.

No se niega que un gran número de empresas industriales tienen en sus libros inversiones superiores a sus deudas contraídas, sin embargo, no cuentan con liquidez para cubrir dichas deudas.

El fin más inmediato es proponer y demostrar que el Factoring Financiero es una herramienta financiera capaz de ayudar en un alto porcentaje o grado a cualquier empresa a tener liquidez y solucionar el problema de efectivo.

En esencia, el Factoring Financiero es la operación en la que una empresa denominada factor compra cartera vigente (no vendida) respaldada por documentos, contrasaltos, facturas, etc., anticipando un porcentaje de la cartera cedida, el resto cubre el total el comprador de la empresa cedente y la cartera la parte de financiado, es decir, es la acción que tiene el laudario de recuperar inmediatamente sus cuentas por cobrar a largo de clientes de una manera inmediata y que incluye adicionalmente servicios

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

Profesionales de cobranza, investigación y análisis de crédito y en su caso, cobertura de riesgos de cuentas incobrables.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

I. HISTORIA DEL FACTORING

A.- DEL SIGLO XVII AL XIX EN INGLATERRA Y EN LOS ESTADOS UNIDOS.

La primera utilización del término Factor fue un poco vaga y se remonta al siglo XVII. Los "Pilgrims" emigrados a América del Norte confiaban la venta de pieles, pescado y madera a unos representantes que en los contratos estaban catalogados como agentes y factores.

El término, parece ser, tuvo un uso generalizado en los países anglosajones. Designaba a la persona encargada de vender una mercancía que no le pertenecía, pero a diferencia del agente o comisionista, operaba a nombre propio y no al del verdadero dueño. El factor recibía la mercancía y la vendía a un comprador seleccionado por él. En casos excepcionales, otorgaba adelantos sobre mercancías antes de que la venta fuera realizada.

El factor era todo un personaje en el que el verdadero vendedor depositaba toda su confianza. En una época en donde las comunicaciones eran lentas y difíciles, los factores ingleses y americanos parecen haber tenido importante papel en la venta tanto de los productos ingleses manufacturados en el nuevo Continente, como de las materias de origen americano en el mercado de Londres.

La posición jurídica del factor en Inglaterra fué definida en una serie de leyes: The Factors Acts, de las cuales la más antigua parece remontarse a 1823 y la última a 1889.

Un cierto número de Estados Americanos promulgaron en la misma época sus Factors Acts cuyo criterio y contenido se inspiraban notablemente de los Factors Acts ingleses.

Todo esto tiene únicamente un interés histórico ya que el término Factor cayó en desuso en Gran Bretaña durante el siglo XIX.

B.- LOS ESTADOS UNIDOS EN EL SIGLO XX

En los Estados Unidos, los Factores sobrevivieron ya que eran ellos los que aseguraban la comercialización de los productos textiles de origen europeo, principalmente ingleses, en un tiempo en que la producción americana no satisfacía la demanda existente en el mercado norteamericano, esta se encontraba protegida por tarifas aduanales. Las importaciones de productos textiles europeos descendieron notablemente por lo que los Factores americanos hubieran podido desaparecer; no obstante se adaptaron a la nueva situación.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

Los servicios que ofrecieron fueron de índole netamente financiera, debido a las insuficiencias del sistema bancario de los Estados Unidos.

El descuento mercantil se utilizaba escasamente en los Estados Unidos. El Industrial o Mayorista no podía movilizar sus cuentas por cobrar sin embargo, estaba en facultades de obtener créditos bancarios cuyo monto se determinaba en función de sus activos, incluyendo el renglón cuentas por cobrar.

No obstante lo anterior, dichas facilidades eran insuficientes para el tipo de industrias en donde los inventarios de mercancía necesitaban de una rotación veloz, la cual se veía frenada por el plazo de los créditos, de 30 a 90 días, a la mayoría de su clientela.

"La situación anterior junto a la dificultad de obtener información sobre la solvencia de los compradores que estaban repartidos en todo el territorio debido al crecimiento económico de los Estados Unidos, permitieron a los factores justificar su existencia." (Corona Marcel Andre, EL FACTORING, SU APLICACION EN MEXICO, 1973, pag.66)

En ese momento los factores ofrecieron a los Industriales Textiles garantizarles los créditos otorgados a sus compradores, comprándoles las facturas correspondientes a cambio de una comisión e intereses.

El origen del Factoring en los Estados Unidos no tuvo importancia ya que el volumen total de operación de las empresas Factoring no sobrepasó los 726 millones de dólares en 1935: sin embargo, para 1966, este volumen llegó a 8700 millones de dólares.

Durante el desarrollo del Factoring en U.S.A., existió un limitante serio de índole psicológico, que consistía en la creencia que si una empresa operaba con un Factor, estaba al borde de una quiebra.

No obstante lo anterior, los Factores ampliaron su campo de acción. Unos se limitaron a la localización de nueva clientela, por lo que se interesaban a atender a la industria del calzado, de juguetes, de artículos eléctricos, etc., pero sin cambiar su esquema de operación se les conoce: los "Old Line Factores".

Otros desarrollaron nuevas formas de Financiamiento y se conocieron como "Commercial Finance Companies". Estas financiaron cuentas por cobrar con o sin recurso para el cliente, con o sin

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

notificación para el comprador. Además, financiaron materias primas y mercancías terminada, compra de maquinaria y exportaciones e importaciones.

El desarrollo de estas compañías comienza en el quinquenio 1920-1925, ayudando a la industria con sus servicios, puesto que los bancos comerciales se encontraban paralizados por la crisis monetaria de 1921 y la crisis bancaria de 1933.

Las compañías de Factoring se escapaban de las legislaciones federales y estatales, impuestos a los bancos y financieras, puesto que no captaban dinero del público. Sin embargo, en 1947 el First National Bank of Boston creó su propio departamento de Factoring. A partir de 1950, la posición de los principales bancos parece haber cambiado, puesto que comienzan a crear sus propios departamentos de Factoring.

C.- LA INTERNACIONALIZACION DEL FACTORING

Los Factores americanos no se interesaron en la situación prevaliente fuera de los Estados Unidos. Algunos de ellos tenían cuentas con las sociedades europeas que vendían a comerciantes norteamericanos, lo cual tenía muy poca importancia.

Desde 1950, la mayoría de las compañías de Factoring tornaron su atención hacia Europa con idea de establecer casa filiales para esta técnica financiera en los mercados locales: Fue un banco americano, el First National Bank of Boston, quien tomó la iniciativa asociándose con varias compañías europeas.

En Francia se creó la primera sociedad de Factoring en 1964, quien se asoció con el banco americano antes mencionado, por otra parte, en 1965, los seis principales bancos franceses decidieron crear una sociedad de factoring que se ocupara de operaciones de importaciones y exportaciones, no interesándose por las operaciones internas. ("Sofinter". Sociedad Francesa para el Desarrollo del Comercio Internacional); para 1967 esta empresa se vio en la obligación de aceptar las operaciones del mercado interno.

En 1966, una sociedad norteamericana de Chicago se instaló en Francia, WALTER E. HELLER, asociándose con algunos bancos franceses.

Igualmente en 1966, un grupo financiero anunció el establecimiento de una sociedad de Factoring.

Se puede decir que la aceptación del Factoring en Francia tuvo dos etapas:

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

1) Al principio, por falta de conocimiento del mecanismo del Factoring, se le comparó concretamente con los descuentos mercantiles que ofrecían las mismas condiciones, por lo que tuvo poca difusión entre la industria.

2) La expansión del Factoring en Francia despegó en el momento que se descubrió que existió un gran número de casos particulares en los cuales el Factoring se adaptaba de mejor forma a las necesidades de las empresas que el descuento mercantil u otro tipo de financiamiento bancario.

Históricamente, Inglaterra es la cuna del Factoring, sin embargo para 1960, muy pocos ingleses se acordaban de él, ya que el Factoring Moderno se parece muy poco al que conocieron los anglosajones del siglo XVII al siglo XIX.

No obstante, la introducción del Factoring tuvo muy pocos problemas, debido a la tradición jurídica inglesa, la cual pudo eliminar bastantes obstáculos que se presentaron en otros países.

El primer grupo que se instaló en Inglaterra fue el INTERNACIONAL FACTORS, con la misma denominación, asociándose con Towser Kewsey and Milbourn, una de las más antiguas e importantes Confirming Houses de la plaza de Londres y con Hill Samuel and Co., uno de los grandes bancos privados.

En 1963, se creó el Portland Group Factors, por parte de unos Contadores y el National Provincial Bank. El equipo electrónico ultramoderno de este grupo les permitió:

- a).- Conocer el costo de cada factura.
- b).- Poder desarrollarse rápidamente sin temor a dificultades administrativas.

Posteriormente, se crearon cinco sociedades de Factoring, el Shield Factors Ltd., H. & H. Factors (Walter Heller), Alex Lawrie, Allied Factor, Mercantile Factors.

Además, varias financieras se interesaron en el financiamiento de cuentas por cobrar.

Las iniciativas del International Factors proporcionaron el establecimiento de sociedades de Factoring en diversos países. Es de señalarse, que se establecieron en países que poseen un grado suficiente de desarrollo económico y estabilidad monetaria. En Alemania se encuentran el grupo International Factors, el grupo

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

Walter E. Heller y algunas sociedades independientes. Hasta el momento, los grandes bancos comerciales no se han interesado al respecto.

En Bélgica, en los países bajos, en los países escandinavos, en Suiza, en Italia, en España y en África del Sur, se han establecido sociedades de Factoring.

En resumen, se puede decir que en 1960 comienza la expansión internacional del Factoring hasta llegar a la creación de las tres grandes cadenas de Factores:

- 1) El grupo de Internacional Factors, cuyo fundador es el First National Bank of Boston.
- 2) El grupo Walter E. Heller (americano)
- 3) El grupo Factors Chain Internacional.

El factor que desea ofrecer un servicio completo a su clientela debe absorber las cuentas por cobrar sobre el extranjero y las del mercado interno.

En efecto, el factoring doméstico constituye un servicio y un modo de financiamiento interesante para la empresa que lo utilice.

El Factoring se torna aun mas interesante para los exportadores, ya que los diferentes problemas que surgen en esta area, tales como el riesgo del credito, el riesgo de los tipos de cambio y el riesgo politico se ven resueltos al utilizar el servicio.

La creación de las cadenas internacionales de Factores vinieron a simplificar y agilizar los tramites de las exportaciones.

El Factoring fue concebido para operar localmente: cada sociedad se ocupa de su propio país, en lo referente a clientes locales. En los movimientos internacionales, el Factor utiliza los servicios de otro miembro de su cadena establecida en el país del comprador y le traspasa las cuentas. Este ultimo absorbe el riesgo y se ocupa de la cobranza. El funcionamiento descrito en el parrafo anterior es igual en las tres cadenas de Factores enunciadas.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

D.- ANTECEDENTES EN MEXICO

En Mexico, el factoring y el financiamiento de cuentas por cobrar, se han manejado en diferentes versiones; sin embargo, de manera oficial e independiente la primera empresa que efectuo este tipo de operaciones en forma importante fue FINANCIERA DE VENTAS DEL GRUPO BANAMEX en los años sesentas, sin embargo en el año de 1967 la empresa Corporación Interamericana realizo el financiamiento número uno en cuentas por cobrar "no documentadas", dicha empresa paso a formar parte del grupo SERFIN, y la operacion de Factoring Puro la inicio FACTORING SERFIN en 1975.

EL FACTORING en el pais es realmente joven, ha habido una variedad de empresas dedicadas al financiamiento de cuentas por cobrar como PRODELMEX antes del Grupo BANCRESER, FACTORING BANAMEX, FACTORING CREDIMEX, FINANCIERA METROPOLITANA, por mencionar algunas.

A partir de 1984 se ha promovido el Factoring debido a las necesidades de Capital de trabajo de empresas de distintos giros, las que han sido afectadas por los constantes cambios y la inflacion. Resulta benefico para aquellas empresas pequeñas que con menos de 25 empleados y que componen un 84% del total en México se puedan seguir financiando.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

CONCEPTO DE FACTORING

El FACTORING es una operación mediante la cual una empresa industrial, Comercial o de Servicios, le vende, a través de una cesión de derechos, a una empresa de Factoring sus cuentas por cobrar no documentadas que emanan de su operación principal. Por su parte la Empresa de Factoring se compromete a pagar con o sin responsabilidad del Cedente las Cuentas por Cobrar adquiridas mediante cesión a la fecha de vencimiento de las mismas.

La operación de Factoring se formaliza al firmarse un contrato entre la empresa Cedente y la empresa de factoring, en el cual se establecen todos los derechos y obligaciones en que incurren las partes contratantes.

Según el contrato, la empresa de Factoring esta posibilitada a otorgar un 70% de anticipo del valor total de la cartera cedida en cada cesión de derechos, en el momento en que sean liquidadas las cuentas por cobrar a la empresa de Factoring, ésta devolverá el 30% restante a la empresa Cedente.

La empresa de Factoring ofrece como un recurso de financiamiento las siguientes ventajas:

- Disponibilidad de recursos inmediatamente
- Como consecuencia de la utilización de servicios de Factoring se mejora la situación financiera interna de la Empresa que lo solicita.
- En caso de tratarse de empresas que manejan ventas estacionales llega a nivelar flujos de efectivo, aprovechando los descuentos por pronto pago con sus proveedores.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

II.- MODALIDADES DEL FACTORING FINANCIERO

Aunque existan una gran variedad de servicios de Factoring la clasificación más sencilla es la que a continuación se describe:

- A).- FACTORING PURO
- B).- FACTORING DOMESTICO
- C).- FACTORING CON RECURSO
- D).- FACTORING CON COBRANZA DELEGADA
- E).- FACTORING A PROVEEDORES
- F).- FACTORING CIEN
- G).- FACTORING INTERNACIONAL

A).- FACTORING PURO

Se celebra el contrato de cesión de cartera o documentos por cobrar fijándose el monto y plazo de liquidación en una fecha determinada, adquiriendo la empresa de Factoring el riesgo crediticio, es decir, se hace cargo por completo de la cobranza, eximiendo de cualquier responsabilidad a la empresa cedente en caso de suscitarse problemas del pago del adeudo.

Desde luego que una característica singular, es que las facturas o documentos por cobrar son expedidos a un establecimiento de prestigio y reconocida solvencia, generalmente, este servicio de factoring puro se contrata con tiendas de autoservicio o departamentales.

B).- FACTORING DOMESTICO

Esta forma de operación de factoring es la más usual en México, se le llama doméstico porque se realiza solo con empresas del país, dicho en un sentido simple, es FACTORING DE CASA.

El factoring Doméstico difiere del factoring Puro en que la empresa cedente mantiene su responsabilidad sobre las cuentas por cobrar hasta que éstas son cubiertas.

C).- FACTORING CON RECURSO

El Factoring con recurso es una forma derivada del Factoring Doméstico y significa que en último término la empresa que acude al financiamiento, aun obteniendo liquidez sigue asumiendo el riesgo de

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

una cuenta incobrable, de este concepto se desprende el "RECURSO" con que cuenta la empresa de factoring en caso de incobrabilidad, recurriendo a la empresa cedente a recuperar el pago de dichas cuentas.

El mecanismo básico del Factoring con recurso consiste en el pago anticipado de un porcentaje del monto del total de la cartera cedida o cuentas por cobrar; se generaliza entre 70% y 90%, según las circunstancias y contrato de cada empresa. El porcentaje restante se recupera cuando se realice la cobranza total.

La causación de cargos por la prestación de este servicio implica que se cobre anticipadamente o posteriormente dichos costos, según sea cada caso, pudiendo ser mensual en base a su saldo promedio.

D).- FACTORING CON COBRANZA DELEGADA

La modalidad del Factoring con cobranza delegada opera bajo las mismas condiciones de Factoring con recurso, en el que se hace una cesión de cartera o documentos por cobrar, se otorga un anticipo a la empresa que solicita el financiamiento y el resto se le liquida al cobro.

Sin embargo, la diferencia de uno y otro tipo estriba en delegar a la empresa cedente de documentos, la facultad de cobrarlos. El cobro por honorarios y comisiones se hace según el contrato, de manera inmediata o al finalizar la operación de cobro.

E).- FACTORING A PROVEEDORES

El Factoring a Proveedores es un medio de financiamiento que involucra a aquellas empresas financieramente sólidas y que gozan de un gran prestigio, haciendo referencia a cadenas comerciales, tiendas departamentales, empresas públicas (reconocidas) y en general, aquellas que manejan cantidades significativas de proveedores.

La forma generalizada de operar de las empresas con su proveedor es firmando pagarés, letras de cambio o algún otro documento a plazos específicos, sin embargo, debido a las políticas de pago de esas grandes empresas, los proveedores tienen la posibilidad de otorgar los documentos a la empresa de Factoring, dicha operación se realiza por el cien por ciento y el descuento del costo de servicios se aplica al momento de entregar la cantidad correspondiente, en esta operación no hay vía de regreso al proveedor.

La consecuencia inmediata es que la Empresa (Proveedor) puede vender a credito y de igual forma cobrar de contado mediante el recurso de Factoring a Proveedores.

F).- FACTORING CIEN

Consiste en operar el Factoring con recurso, y además la variante de recibir hasta el 100% de la cartera o documentos cedidos cobrando el costo por servicios hasta la realizacion de estos.

Se adiciona un convenio por medio del cual se constituye una reserva para cubrir posibles descuentos o devoluciones.

G).- FACTORING INTERNACIONAL

El Factoring Internacional o de Exportacion es una herramienta surgida a raiz de los grandes problemas economicos de indole mundial.

En este tipo de Factoring se definen las partes que lo desarrollan:

EXPORTADOR O CEDENTE

Es la parte que factura los bienes suministrados, o bien que presta servicios en el extranjero.

IMPORTADOR O DEUDOR

Es la parte obligada a pagar la factura expedida por el exportador.

FACTOR EXPORTADOR

Es la empresa de Factoring que garantiza al exportador el pago de la operacion.

FACTOR IMPORTADOR

Es la empresa que absorbe el riesgo por el importador y se encarga de la cobranza.

El Factoring Internacional se inicia mediante la solicitud de servicio se espera a tener una respuesta afirmativa, se hace la cesion de derechos, se define la vigencia de la operacion y finalmente concluye con la cobranza de los documentos cedidos.

La empresa de Factoring se dispone a asumir el riesgo por falta de pago del comprador extranjero, ya sea por insolvencia, incapacidad o incumplimiento. Siempre que el exportador cumpla al importador con

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

lo establecido en plazo de entrega, producto solicitado y calidad requerida.

Como referencia cabe mencionar que el Factoring Internacional se agrupa en distintas cadenas a nivel mundial, la mas importante es la FACTOR CHAINS INTERNACIONAL, que agrupa a 87 empresas en 32 paises segun datos proporcionados por la empresa FACTORING SERFIN.

En los movimientos de Factoring Internacional la Empresa de Factoring utiliza los servicios de otro miembro de la cadena en el pais del comprador y le traspasa las cuentas, para absorber el riesgo y que se ocupe de la cobranza.

El creciente interes del gobierno Federal de que las Empresas exporten, se puede apcyar en el Factoring Internacional como una herramienta para desarrollo de nuevos proyectos.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

III MECANISMO DE OPERACION DEL FACTORING

A).- GENERALIDADES

Las elevadas tasas de interés, el control de precios, las restricciones crediticias y cobranzas difíciles forman un panorama de falta de liquidez para un gran número de empresas de distintos ramos, y que muy probablemente no cuenten con una estructura bien definida.

Es del conocimiento común que México es un país donde se convive con miles de pequeñas y medianas Empresas y buena parte de ellas de carácter familiar.

Todo lo anterior permite situaciones en contraste, mientras los grandes consorcios registran excedentes, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas carecen de liquidez.

Dichas condiciones han propiciado un crecimiento de factoring (escasamente difundido). Bajo este marco, el Factoring Financiero opera utilizando la cesión de derechos sobre la cartera o cuentas por cobrar de la Empresa Cedente, algo tan antiguo como el dinero, a la Empresa Factoring a cambio del pago anticipado en un porcentaje de las cuentas antes mencionadas.

Esta operación se formaliza al firmarse un contrato normativo entre la Empresa Cedente y la Empresa de Factoring, en el cual se establecen derechos y obligaciones en que se incurren las partes al llevar a cabo los varios contratos de cesión de derechos, esto es, que cada vez que se ceden derechos de documentos por cobrar o cartera se celebra un contrato de cesión. Aclarando desde luego que el contrato normativo sola mente se elabora al inicio.

Es posible que la empresa Factoring otorgue anticipo a cuenta de cada cesión de derechos, según se estipule en el contrato normativo pudiendo variar de un 70% a un 90% del valor total de la cesión, al momento de cobrar la cartera o documentos la Empresa de Factoring otorga el resto a la empresa que hizo uso del servicio del Factoring.

Desde luego, la Empresa de Factoring cobra por sus servicios una tasa sobre el monto total y un cargo por utilización de recursos.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

B).- REQUISITOS GENERALES

La documentación que se debe reunir varía según el tipo, giro, capacidad y solvencia de la Empresa que requiere de utilizar el servicio. De manera general, a continuación se enuncian algunos de los requisitos a cumplir por la empresa cedente:

a) Solicitud de Crédito

Contiene datos generales como nombre de la empresa, domicilio, inicio de operaciones, giro, fecha de cierre fiscal, nombre de los principales accionistas, nombre de los funcionarios, cuentas bancarias, principales proveedores, entre otros.

También se piden cifras de ventas, políticas de cobro de las mismas e información sobre controles de contabilidad.

b) Estados Financieros

Son los Estados Financieros al cierre de sus dos últimos ejercicios, con relaciones analíticas de sus principales cuentas de activo y pasivo; en caso de ser una Empresa auditada por servicios externos, deberán los Estados Financieros estar dictaminados.

Dichos Estados Financieros son el Estado de Situación Financiera y el de Resultados.

c) Escritura Constitutiva

Se requiere la Escritura Constitutiva protocolizada ante Notario y con los datos de inscripción legal ante el Registro Público de la Propiedad.

Además, se presentará cualquier reforma a la Escritura Constitutiva, como el cambio de razón social, aumento o disminución de Capital, etc.

Tratándose de Persona Física se presentará el Acta de Nacimiento y copia certificada del Aviso de Inscripción ante la Oficina Federal de Hacienda.

d) Poder Notarial

Es el poder Notarial certificado de la persona o personas autorizadas para firmar títulos de crédito y facultades para actos de dominio.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

e) Contratos de Créditos

Se proporcionará copia de los créditos vigentes con Instituciones Nacionales de Crédito o cualquier otro Organismo de Crédito.

f) Estados Financieros del Aval

Se presentan Estados Financieros y relaciones analíticas de sus cuentas de Activo y Pasivo, con antigüedad no mayor de tres meses proporcionando datos de sus bienes raíces. Será el mismo requisito si se trata de aval Persona Física o Persona Moral, adicionando sus datos generales.

Una vez autorizado el Crédito solicitado se firma el contrato normativo y un pagaré a la vista por el importe de la línea de crédito.

Para llevar a cabo la cesión de derechos se debe presentar previamente la información necesaria de cada uno de los clientes o personas con su domicilio y condiciones de pago.

En dicha cesión se elabora una relación que contiene nombre del cliente, número de documento o factura, plazo probable de cobro e importe neto a cobrar. Este contrato deberá ser ratificado ante Notario o Corredor Público, quien notifica al cliente para que esté enterado y proceda a pagar directamente a la Empresa de Factoring.

C).- COSTO FINANCIERO

El sistema de Factoring Financiero tiene un cargo o costo por los servicios que presta y otro netamente financiero por los fondos efectivamente utilizados.

Cuando se calculan intereses anticipados los costos de utilización de la línea se cuantifican en porcentajes de 1 a 5 en relación a los periodos de cobranza según sea de 30, 60 o 90 días, este costo llamado de honorarios se cuantifica sobre el 100% de la cartera o documentos cedidos.

También se calcula un importe sobre el anticipo entregado a la Empresa cedente. La tasa aplicable es el resultado de adicionar de uno a cinco por ciento al costo porcentual promedio, lo que paguen los cetes o el costo interno ponderado de la Empresa de Factoring.

NOTA: Los costos suelen variar de acuerdo a la Empresa de Factoring y su convenio con la Empresa Cedente.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

Ambos costos, por honorarios y por utilización de fondos, se retendrán al calcular el importe del anticipo sobre la cesión de derechos y se entregará el neto en plazo de dos días.

Cuando se utiliza el sistema de calcular los costos financieros sobre la base de mensualidades vencidas, los honorarios por utilización de línea de crédito será sobre el valor total de la cesión de igual forma que en el anterior sistema.

Al finalizar el mes los intereses se cargan en base a los anticipos entregados en dicho periodo, facturando estos el día último y de esta forma obligar a la empresa Cedente a pagar dichos intereses dentro de los primeros días del mes siguiente.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

IV.- ASPECTO CONTABLE DEL FACTORING

La forma de contabilizar las operaciones que se suceden al hacer uso de Factoring Financiero son variadas, sin embargo, en este trabajo se presentan las siguientes:

Se clasifican las operaciones de Factoring (para la contabilización) de acuerdo al costo financiero en:

- a) Descontado por anticipado.
- b) Descontado al vencimiento.

a) Descontado por anticipado:

La cesión de derechos de documentos por cobrar, facturas y contrarecibos se registra como la entrega física de estos, considerando a la Empresa de Factoring un DEUDOR respecto a la Empresa Cedente.

----- 1 -----

DEUDORES DIVERSOS	\$ 1,000,000
Empresa Factoring	

FACTURAS CEDIDAS*	\$1,000,000
Subcuenta de Clientes	

Entrega de los Documentos Cedidos según relación anexa.

* Esta cuenta es complementaria de clientes.

Al momento de recibir la Empresa Cedente el importe del anticipo (generalmente del 70% del valor total de la cesión) estipulado en contrato, otorgado por la Empresa de Factoring se reconoce el Ingreso en efectivo, un costo financiero cobrado por anticipado y la disminución de la deuda contraída por la Empresa de Factoring con la Empresa que utiliza el servicio.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

2

BANCOS	\$ 626,620
GASTOS FINANCIEROS	73,380
Comision Factoring 50,000	
Intereses Factoring 23,380	
DEUDORES DIVERSOS	\$700,000
Empresa Factoring	

Anticipo entregado por la Empresa Factoring descontando comision e intereses

Se considera para este ejemplo el costo por servicios del 5% aplicable al valor total de la cesión y un 40% la tasa al anticipo entregado, tomando en cuenta un periodo de pago 30 días.

(valor total de la cesion \$ 1,000,000) (costo por servicios 5%) =
\$ 50,000

(importe del anticipo \$700,000) (intereses por anticipo 40%) =
\$23,380

NOTA: La tasa del 40% es anual de un año comercial de 360 días.

(40%) (30 dias) = 3.34%

360

Cuando la Empresa Factoring realiza la cobranza del 100% de la cartera o documentos por cobrar, se elimina de la cuenta de clientes el saldo pendiente y además, se cancela el registro original de facturas cedidas.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

----- 3 -----

FACTURAS CEDIDAS \$ 1,000,000
 Subcuentas de Clientes

 CLIENTES \$ 1,000,000
 Subcuentas

Cobro total de documentos cedidos.

Lo anterior, se comprueba con un reporte de cobranza y aunado a éste se regresa el resto de la operación de cesión, que aún se debe por la Empresa Factoring.

Al aceptar dicho ingreso se reconoce eliminar el adeudo de la empresa de Factoring de la contabilidad de la Empresa Cedente.

----- 4 -----

BANCOS \$ 300,000

DEUDORES DIVERSOS \$ 300,000
 Empresa Factoring

Entrega de efectivo del resto de cobranza.

De esta forma, concluyen las operaciones de la cesión de derechos. En caso de tener otra cesión se registra nuevamente de la misma manera.

El registro que debe hacerse en caso de descuento o devoluciones sobre ventas se hace de la siguiente manera, bajo el supuesto que este sea de \$ 200,000 :

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

----- 4 -----

BANCOS	₡ 100,000	
DEUDORES DIVERSOS		₡ 100,000
Empresa Factoring		

Entrega total de cobranza

b) Descontado al Vencimiento

Los registro contables que puede realizar la Empresa Cedente según el descuento al vencimiento es semejante a la primera variante donde los honorarios que cobra la Empresa de Factoring se calculan de igual forma que el primer caso.

Ahora bien, los intereses se van calculando según el promedio de anticipos otorgados durante el mes por la Empresa Factoring a la Empresa Cedente. Esto significa que los asientos deberán ser iguales, incluyendo la modificación del registro de intereses, que en lugar de ser inmediatamente en la cesión de derechos, será parcialmente en tanto se origine un desembolso real.

Cuando la cobranza estipule plazos de 60 y 90 días los intereses por anticipado se irán cargando a Gastos Financieros de acuerdo a la amortización mensual.

V.- MARCO LEGAL DEL FACTORING FINANCIERO

A).- GENERALIDADES

En el paso del tiempo existieron una gran variedad de Empresas dedicadas al financiamiento de cuentas por cobrar y ocasionalmente al Factoring Puro. La Banca ha llegado a manejar importantes volúmenes de lo que se denomina CREDITO EN LIBROS.

A partir de 1986 se desarrolló un particular interés en este servicio financiero generado por la necesidad de capital de trabajo urgente por el cuello de botella de la inflación que ahorca al Comercio, Industria y Empresas de Servicios.

Desde entonces se registra un auge no sujeto a estrictos controles legales.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

Fue tal el crecimiento de Factoring Financiero que a principios de 1988 existían cuatro empresas dedicadas al Factoring Financiero, al iniciar 1987 se tenían registradas alrededor de 10; para finales de 1987 había 20, y en 1988 más de 40. Se dice que solo siete controlaban el 90% del mercado total.

B).- REGULACION DEL FACTORING EN MEXICO

Se torna difícil reconocer el valor de mercado del Factoring en función de la falta de regulación legal. Varias empresas se dedicaron a realizar operaciones de préstamos entre compañías filiales, con el objeto de disponer de efectivo adicionado, a obtener beneficios fiscales en cuanto a la deducción de intereses cobrados por esos préstamos.

Este es un motivo para que exista una normatividad que contemple las operaciones de alcance, derechos y obligaciones de las empresas de Factoring y de las empresas que utilizan este servicio. De esta forma se otorgaría una seguridad para ambas partes.

Se hace necesario un cambio al Código de Comercio ya que no hay una legislación precisa donde incluya la modificación de lo referente a las facturas que pueden asimilarse a un título de crédito, con fin de ser transmitidos de una persona a otra, ya que esta situación permite abusos, que no se cumpla con las fechas precisas en las cuales se tengan que liquidar los documentos o facturas. Otra forma de diferir pagos por falta de liquidez, es que se trabaje con contrarécibos y no letras de cambio, siendo que no hay rigurosidad en el pago desde un punto de vista legal.

Los siguientes puntos son una propuesta hecha por el Lic. Antonio Vargas Valera en el Simposium organizado por el INSTITUTO MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS en Julio de 1989:

" 1.- Establecer las operaciones de las Sociedades de Factoring como parte integral del Sistema Financiero, contando con la concesión de la Secretaría de Hacienda.

2.- Reglamentar las fuentes de recursos de las Empresas de Factoring de tal manera que no compitan directamente con la Banca.

3.- Definir con precisión las áreas que las Empresas de Factoring deben operar sin interferir con otras Instituciones que componen el Sistema Financiero.

4.- Delimitar con precisión el tipo de operaciones que serán susceptibles de Factoring Financiero."

(Vargas Valera L. Antonio, SIMPOSIUM FINANCIERO. IMEF, 1989, pag. 10)

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

"Ante la reciente proliferación de empresas dedicadas a operar en este sector de intermediación financiera no bancaria, sin autorización o control legal (pues no se requería ni existía), ni capacidad financiera o de servicios idóneos, y por otra parte sin una clara definición de las funciones propias u operaciones a realizar, se motivaba frecuentemente ya por ignorancia o por pleno conocimiento, la incursión en áreas de otros intermediarios aun bancarios, resultando urgente un ordenamiento que buscara su inserción ordenada en el sistema financiero."
(INFORMACION DINAMICA DE CONSULTA, Grupo Expansion, quincenal no.92, 17 enero 1990, pag 940.)

Es así que debiera ponerse cuidado en las pequeñas y medianas Industrias quienes son proveedores a la vez de grandes empresas con solidez financiera ya que un 98% de estos establecimientos productivos son del tamaño mencionado en un principio y que generan casi un 80% del empleo.

C).- EFECTOS FISCALES

Toda persona física o moral está sujeta al pago del Impuesto sobre la renta según el art. 1 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

NOTA: Cuando se haga referencia a la LISR se entenderá que se trata de la ley del Impuesto sobre la Renta; cuando se aluda al IMPACT se refiere a la Ley del Impuesto al Activo ; si se menciona LIVA es la Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Cualquier persona física o moral que esté dispuesta a la utilización del servicio de Factoring financiero se le ha venido llamando empresa cedente tendrá que involucrar dos conceptos fundamentales, a fin de elaborar su pago del Impuesto sobre la Renta. Estos son los costos por servicios por honorarios cobrados por la empresa de Factoring y el costo financiero causado por la utilización de recursos.

Si bien ambos costos son considerados en última instancia un gasto, cada uno tiene naturaleza distinta ya que el primero es un gasto de administración y el segundo es financiero, por lo tanto su tratamiento para efectos fiscales es distinto.

El costo por servicios como gastos de administración es una deducción al 100% conforme a la dispuesto en el art. 22 y 24 de la LISR .

Los gastos Financieros son simplemente un cargo por intereses debido a que son comisiones cobradas por motivo de la utilización de una línea de crédito de acuerdo al art. 7A de LISR.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

El efecto posterior es que no son deducibles al 100% sino que se consideran como una parte para la determinación de los intereses y la ganancia o pérdida inflacionaria de lo referente al art. 7B LISR

Desde luego, que la empresa cedente tiene la obligación de solicitar comprobantes fiscales que amparen la erogación de sus gastos según lo describe el art. 24 fracc VII LISR, donde el I.V.A viene adicionado al cargo facturado, y esta es una ventaja ya que se convierte en un impuesto acreditable para los efectos del art. 4 LIVA

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

C A S O P R A C T I C O

A continuación se presenta la metodología a seguir para la resolución del siguiente caso:

- ANTECEDENTES
Resumen de la información mas relevante.
Análisis general de las cifras más significativas
- PROCESO DE DIAGNOSTICO
Determinación de fuerzas y oportunidades
Determinación de debilidades y amenazas
- AREA DE DIAGNOSTICO
Problema Prioritario y Problemas Secundarios
Supuestos Clave
- MODELO
Razones Financieras
Origen y aplicación de recursos
- CONCLUSIONES
Alternativas de solución

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

DESARROLLO DEL CASO PRACTICO

El siguiente caso presenta el entorno interno y externo de la empresa denominada TRANSPORTES DE OCCIDENTE, S.A DE C.V., con el que se pretende demostrar la utilización del FACTORING FINANCIERO como herramienta de solución de los problemas comunes en algunas empresas.

INFORMACION Y DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

Transportes de Occidente, S.A de C.V., es una empresa dedicada únicamente al transporte especializado de productos derivados de petróleo que opera mediante concesión otorgada por Petróleos Mexicanos.

Debido al monopolio existente en la explotación de estos productos el 100% de las operaciones se efectúan con PEMEX.

La zona de operaciones abarca los Estados de Jalisco, Nayarit, Sinaloa, Sonora, Baja California Norte y Baja California Sur.

La oficina matriz se encuentra localizada en la zona Industrial de la Ciudad de Guadalajara, contando también con talleres mecánicos para dar servicio a las unidades, sin embargo, para agilizar las operaciones se cuenta con una sucursal en los Mochis, Sin.

El volumen de facturación aproximado es de 150 millones de pesos mensuales, logrados a través de operar 72 carros-tanque. Cuenta con 80 operadores, 40 mecánicos y 30 empleados administrativos, que consumen en sueldos, salarios e incentivos 20 millones de pesos mensuales.

Los egresos se encuentran representados en su mayoría por compra de refacciones e insumos de operación (diesel, llantas y lubricantes) por 30 millones de pesos aproximadamente cada mes.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

MEDIO AMBIENTE EXTERNO

A) CLIENTES

FEMEX es el único cliente de la Empresa, como se mencionó anteriormente.

El plazo de pago de facturación varía de uno a dos meses, en forma aproximada.

B) PROVEEDORES

Las compras que efectúa la empresa son principalmente de refacciones para equipo pesado, llantas y lubricantes, repartidas en 15 proveedores con volúmenes de 20 a 25 millones de pesos y los plazos de pago varían de acuerdo a los arreglos que se tienen con cada proveedor.

C) FINANCIAMIENTO

La empresa opera con dos bancos, teniendo líneas abiertas de crédito de \$ 50 millones de pesos en cada una, las cuales ya se encuentran agotadas en su totalidad.

D) ECONOMICOS

Las tarifas de PEMEX se revisan y actualizan dos veces por año con ampliación a todo el país.

MEDIO AMBIENTE INTERNO

A) OPERACIONES

Con el equipo que se tiene funcionando actualmente se generan aproximadamente 150 millones de pesos mensuales, con costo de operación al 30% sobre ingresos.

Se asignan 46 unidades para transporte de gas alta presión en los Mochis, Sin., los cuales generan el 70% del Ingreso total, operando en los estados de Sonora, Sinaloa, Nayarit y Baja California.

Se tienen 26 unidades en Guadalajara que transportan combustóleo generando el 30% del ingreso total, operando en Jalisco y Guanajuato.

El equipo en general es viejo

B) FINANZAS

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

Normalmente no se tienen problemas de liquidez, dado que la cobranza se efectúa de uno a dos meses de la fecha de facturación.

El financiamiento de compra de equipo ha sido inoperante, debido a los altos costos financieros en relación al ingreso obtenido por cada unidad.

La expansión de la empresa, se ha detenido desde hace algunos años, ya que PEMEX ha tomado la política de no otorgar más concesiones debido a que su límite ha sido saturado.

A continuación se presentan los Estados Financieros de Transportes de Occidente, S.A. de C.V., que fueron copiados textualmente de los apuntes de la materia de seminario de casos en finanzas, es por eso que la presentación de las cuentas en relación en su mayor y menor grado de exigibilidad se ordenaron según los intereses e importancia para los accionistas. Las firmas al calce se han omitido para fines didácticos.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

TRANSPORTES DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DICIEMBRE 1987

ACTIVO

CIRCULANTE

Fondo fijo de Caja	4,214,106	
Bancos	1,281,783	
Clientes	84,082,556	
Deudores Operadores	4,143,286	
Deudores Diversos	785,389	
Filiales y Terceros	41,515,352	
Almacén Guadalajara	18,687,826	
Almacén Mochis	11,713,452	\$ 166,423,749

FIJO

Eqp de Transporte (neto)	307,270,794	
Mobiliario y Eqp Oficina	3,163,858	
Maquinaria y Herramienta	3,427,830	313,862,482

DIFERIDO

Gtos de Instalación	2,174,979	
Int.Fag.por Adelantado	9,947,936	12,122,915

TOTAL ACTIVO

\$ 492,409,146

PASIVO

CIRCULANTE

Impuestos por pagar	30,198,843	
Acreedores Diversos	34,910,608	
Documentos por Pagar	55,321,402	
Proveedores	16,945,246	
Obligaciones Bancarias	60,057,411	
Provision p/Prestaciones e ISR	1,844,700	
Sueldos por pagar	166,224	
Proveedores México	344,784	\$ 199,789,218

PASIVO A LARGO PLAZO

20,611,200

CAPITAL

Capital Social	40,000,000
Utilidades Retenidas 1986	50,324,659
Utilidad Enero a Dic 1987	181,684,069

SUMA DEL CAPITAL

\$ 272,008,728

TOTAL PASIVO MAS CAPITAL

\$ 492,409,146

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

TRANSPORTES DE OCCIDENTÉ, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE 1987

INGRESOS:

Ingresos por fletas a Pemex	90.76%		832,270,980
Ingresos por fletas a Cementos	9.24%		84,733,691
			<u>-----</u>
TOTAL DE INGRESOS	100%		917,004,671

MENOS

Gastos Operacion	29.64%	271,754,734	
Gastos Mantenimiento	23.31%	213,738,566	485,493,300
			<u>-----</u>
UTILIDAD OPERACION	47.05%		431,511,371

Gastos Talleres	9.08%	83,244,465	
Gastos Administracion	6.89%	63,161,056	146,405,521
			<u>-----</u>
UTILIDAD BRUTA	31.08%		285,105,850

Gastos Financieros	6.17%	56,595,317	
Impuestos	2.37%	21,737,446	
Gastos Accidentes	1.42%	13,051,907	
Prestaciones Empleados	1.35%	12,422,749	
Gastos Oficina México	0.53%	4,836,925	

MENOS:

Productos Financieros	0.57%	5,222,563	103,421,781
			<u>-----</u>
UTILIDAD NETA	19.81%		181,684,069
			<u>=====</u>

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

TRANSPORTES DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DICIEMBRE 1999

ACTIVO

CIRCULANTE

Caja Fondo Fijo	\$ 12,415,506	
Bancos	3,799,163	
Clientes	179,910,511	
Deudores Operadores	4,512,932	
Deudores Empleados y Mecanico	2,452,679	
Filiales y Terceros	43,190,721	
Documentos por cobrar	940,000	
Almacén Guadalajara	21,581,660	
Almacén Mochis	21,664,061	
	<u>290,456,333</u>	

FIJO

Eqa de Transporte (neto)	322,493,294	
Mobiliario y Eqa Ofna	4,903,344	
Maquinaria y Herramienta	5,389,117	332,785,755
	<u>332,785,755</u>	

DIFERIDO

Gastos de Instalación		34,870,446
		<u>34,870,446</u>

TOTAL DEL ACTIVO

658,112,535

=====

PASIVO

CIRCULANTE

Impuestos por pagar	4,885,418
Acreedores Diversos	25,138,258
Documentos por Pagar	49,158,265
Proveedores	21,940,705
Obligaciones Bancarias	42,948,403
Provision p/prestaciones	2,806,440
	<u>146,877,489</u>

SUMA DEL PASIVO

\$ 146,877,489

CAPITAL

Capital Social	40,000,000
Utilidades retenidas	177,591,642
Utilidades de Enero/Dic88	293,653,404
	<u>511,235,046</u>

SUMA DEL CAPITAL

511,235,046

SUMA PASIVO MAS CAPITAL

\$ 658,112,535

=====

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

TRANSPORTES DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE 1988

INGRESOS:

Ingresos por fletes a Pame:	98.07%		1365,429,391
Productos Financieros	1.93%		26,872,690

TOTAL INGRESOS	100.00%		1392,302,081

MENOS

Gastos de operacion	29.20%	406,569,032	
Gastos Mantenimiento	22.80%	317,400,775	723,969,807

UTILIDAD OPERACION	48.00%		668,332,274

Gastos Talleres	7.37%	102,567,104	
Gastos Administracion	10.52%	146,466,225	249,033,329

UTILIDAD BRUTA	30.11%		419,298,945

Gastos Financieros	3.17%	44,157,584	
Impuestos	2.54%	35,379,562	
Gastos Accidentes	0.84%	11,662,417	
Frest. Empleados	1.88%	26,166,514	
Impuesto sobre la Renta	0.79%	8,279,463	125,645,540

UTILIDAD NETA	20.10%		293,653,405
	=====		=====

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

TRANSPORTES DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 30 DE JUNIO DE 1989

ACTIVO

CIRCULANTE

Fondo fijo Caja	16,350,000	
Bancos	1,376,640	
Clientes	234,162,569	
Deudores Diversos	6,385,521	
Deudores Empleados Mecanicos	2,539,376	
Filiales y Terceros	35,680,430	
Almacén Guadalajara	42,325,683	
Almacén Mochis	23,608,411	
Documentos por Cobrar	380,000	\$ 412,898,630

FIJO

Eqp Transporte (neto)	342,984,540	
Mobiliario y Eqp Ofna	7,640,000	
Maquinaria y Herramienta	5,680,000	356,304,540

DIFERIDO

Gastos Instalación		47,888,374

TOTAL ACTIVO

\$ 817,091,544

=====

PASIVO

CIRCULANTE

Impuestos por pagar	4,917,851
Acreedores Diversos	22,744,975
Documentos por Pagar	19,147,847
Frovedores	32,017,816
Obligaciones Bancarias	11,285,714
Provision p/prestaciones	13,885,000

CAPITAL

Capital Social	40,000,000
Utilidades Retenidas	450,089,780
Utilidad Enero-Junio 89	223,002,561

SUMA PASIVO MAS CAPITAL

\$ 817,091,544

=====

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

TRANSPORTES DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 ENERO AL 30 JUNIO 1989

INGRESOS:

Ingresos por fletes	96.56%		956,027,512
Productos Financieros	.44%		4,220,353
			<u>960,247,865</u>
	100.00%		

MENOS

Gastos de Operacion	34.11%	327,510,275	
Gastos Mantenimiento	25.00	240,061,966	567,572,241
			<u>392,675,624</u>
UTILIDAD OPERACION	40.89%		

Gastos Talleres	4.45%	42,688,230	
Gastos Administración	7.07%	67,874,398	110,562,628
			<u>282,112,996</u>
UTILIDAD BRUTA	29.37%		

Gastos Financieros	1.87%	17,923,353	
Impuestos	1.16%	11,167,595	
Gastos Accidentes	1.68%	16,134,387	
Reparto Utilidades	0.62%	6,000,100	
Impuesto s/Renta	0.82%	7,885,000	59,110,435
			<u>223,002,561</u>
UTILIDAD NETA	28.23%		<u>223,002,561</u>
	=====		=====

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

RESOLUCION DEL CASO PRACTICO

A efectos de desarrollar el presente caso se usará una sencilla metodología a seguir. Primeramente se da la descripción de los antecedentes más relevantes, luego se determinan las oportunidades y debilidades, se plasmará el área con el problema prioritario, posteriormente se plantea un modelo de razones financieras, origen y aplicación de recursos, tendencias, etc., y finalmente se proponen soluciones.

Los antecedentes de la Empresa son los siguientes:

VIDA: Inicio operaciones en 1963

GIRO: Transporte de productos derivados del petróleo

OPERA: 80 concesiones otorgadas por PEMEX.

ZONA OPERACIONES: Pacífico (Jalisco, Nayarit, Sin.)

MATRIZ: Guadalajara

SUCURSAL: Los Mochis, Sin.

SERVICIO: Propio taller.

PERSONAL: 80 operadores, 40 mecánicos,
30 administrativos.

EQUIPO : 72 carros-tanque en usos

INGRESOS MENSUALES: 150 MILL/72 = 2,08 millones por mes.

EGRESOS : 30% de los ingresos

(Diesel, Llantas, Lubricante)

ORGANIZACION : De tipo Familiar.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

Análisis General de las Cifras más significativas:

SUFUESTO CLAVE:

" I M P U E S T O S "

Utilidades Correspondientes a:

Ene-Jun	\$ 223,002,561
Jul-Dic	223,002,561
	\$ 446,005,120
Tasa Impositiva 89	37%
	\$ 165,021,894

Bases Especiales de Tributación
(vigente hasta 1989)

Cuota Anual	\$ 190,000	
Carros en Operación	x 72	\$ 13,680,000
AHORRO EN IMPUESTOS		\$ 151,341,894

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

"ACTIVO FIJO"

EQUIPO NUEVO: Es incosteable
COSTO DE NUEVO: 50,000.000
TASA ANUAL 60%: 30,000,000 intereses anuales
Cada carro da de utilidad 2,080,000 x 12 meses 24,960,000
los cuales no son suficientes para pagar ni siquiera los
intereses.

El siguiente paso es la determinación de dos áreas de diagnostico que a continuación se describen, con el propósito de definir las fuerzas y debilidades de la empresa analizada.

FUERZAS Y OPORTUNIDADES

- 1) Antigüedad en el Giro
- 2) Concesión
- 3) Bases Especiales Tributación
- 4) Talleres Propios
- 5) Equipo Propio
- 6) Línea de Crédito
- 7) Cobranza Alta
- 8) Sin problemas de suministro
- 9) Buena Liquidez
- 10) Capacidad de Endeudamiento

DEBILIDADES Y AMENAZAS

- * 1) Equipo muy Usado
- * 2) Un solo Cliente
- 3) Unidades tanque Ociosas
- 4) Refacciones ten dientes a subir de precio.
- 5) Alto riesgo operativo
- * 6) Tarifas de cobro controladas
- * 7) No hay expansión (no hay conexiones)
- 8) Es incosteable la adquisición de equipo nuevo.
- 9) Cobranza Lenta
- 10) Poca Rentabilidad

Habiendo definido los antecedentes con la información relevante y un análisis muy general de las cifras más significativas, se estableció el panorama de las fuerzas y oportunidades aunado a la determinación de debilidades y amenazas. En base a esto se han señalado con un asterisco los problemas que componen el área de diagnostico.

Por lo antes expuesto, se han elegido los modelos de razones o índices financieros y el estado de origen y aplicación de recursos como medida para desarrollar el presente caso.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

Entonces, las razones son las siguientes:

RAZON DE CIRCULANTE: ACTIVO CIRCULANTE

PASIVO CIRCULANTE

$$1987 \quad \frac{100,484}{199,789} = 0.83$$

$$1988 \quad \frac{290,456}{146,877} = 1.98$$

$$\text{JUN 89} \quad \frac{412,899}{103,599} = 3.97$$

La capacidad de pago va en aumento. Se tiene más para soportar pasivos.

El periodo promedio de cobranza se esta prolongando ya que aumenta conforme pasa los años:

(cuentas por cobrar) (periodo)

Ventas

$$1987 \quad \frac{(83,083) (360)}{(917,005)} = 33 \text{ días}$$

$$1988 \quad \frac{(179,911) (360)}{(1,325,429)} = 49 \text{ días}$$

$$\text{JUN 89} \quad \frac{(284,163) (180)}{(965,028)} = 53 \text{ días}$$

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

La rentabilidad del accionista va en detrimento conforme se revisan los años de 87, 88 y 89

	Utilidad Neta			
	Capital Contable			
1987	181,684	=	201%	
	90,325			
1988	293,653	=	134%	
	217,582			
JUN 89	223,023	=	45%	
	490,090			

La capacidad de endeudamiento se mejoro debido al incremento de capital y a la disminucion de los pasivos, según lo demuestran las razones, donde adeudamos cierta cantidad por cada peso que tenemos:

	Pasivos Totales			
	Capital Contable			
1987	220,400	=	.81	
	272,009			
1988	146,877	=	.29	
	511,235			
JUN 89	103,999	=	.15	
	713,092			

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

La liquidez de la Empresa fué en aumento, como se puede ver en las razones financieras:

Activo Circulante - Inventarios		
<hr/>		
	Pasivo Circulante	
1987	166,423 - 30,400	
	<hr/>	= .681
	136,023	
1988	290,455 - 43,245	
	<hr/>	=1.684
	247,210	
JUN 89	412,899 - 65,934	
	<hr/>	=3.337
	346,965	

El modelo denominado Estado de Origen y Aplicación de Recursos que se presenta a continuación es de los años 88/89

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

TRANSPORTES DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.

Comparación Saldos de 1988/89

	1988	1989	ORIGEN	APLICACION
Fondo	12,416	16,350		3,934
Bancos	3,799	1,577	2,422	
Clientes	179,910	284,163		104,253
Deudores	4,512	6,386		1,874
Empleados y Mec	2,453	2,628		176
Filiales y Gros	43,181	35,680	7,500	
Doctos Cobrar	940	380	560	
Almacén Guad.	21,582	42,326		20,744
Almacén Mochis	21,664	23,608		1,944
Eqo Transporte	322,493	342,984		20,491
Mobiliario y Eqo	4,903	7,640		2,737
Maquinaria. y H.	5,389	5,680		291
Gtos Instalación	34,870	47,888		13,018
SUMA AC.CIRCUL.	658,112	817,091		
Impuestos Pagar	4,885	4,918	32	
Acreedores Div	25,138	22,745		2,393
Doctos Pagar	49,158	19,148		30,010
Proveedores	21,941	32,018	10,077	
Obligaciones Banc	42,948	11,286		31,663
Prov p/prest	2,806	13,885	11,079	
Capital Social	40,000	40,000		
Ut.Ret.+Ut.Ej.	471,235	450,090		21,145
Ut.Ej.		223,003	223,003	
SUMA EL PASIVO	658,112	817,092	254,674	254,674

Nota: Ut. Ret. 88 177,582
 Ut. Ej. 88 293,653

 471,235

ESTA TESIS NO DEBE
 SALIR DE LA BIBLIOTECA

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

TRANSPORTES DE OCCIDENTE, S.A. DE C.V.

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS 1988/89

ORIGENES

Utilidad Ene-Jun 89	223,002,561	88%
Prov. P/Prestaciones	11,078,560	4%
Proveedores	10,077,112	4%
Filiales y Terceros	7,500,291	3%
Bancos	2,422,523	1%
Doctos por Cobrar	560,000	.3%
Impuestos por pagar	32,433	.0%
TOTAL ORIGENES	254,673,480	100%

APLICACIONES

Clientes	104,252,058	41%
Obligaciones Bancarias	31,662,689	12%
Documentos por Pagar	30,010,418	12%
Retiro de Utilidades	21,145,266	8%
Almacén Guadaluajara	20,744,023	8%
Eqo Transporte	20,491,246	8%
Gtos Instalacion	13,017,928	5%
Fondo de Caja	3,934,494	1%
Mobiliario y Eqo	2,736,656	1%
Acreedores Diversos	2,393,292	.9%
Almacen Mochis	1,944,350	.8%
Deudores Operadores	1,874,489	.7%
Maquinaria y Herramienta	290,883	.1%
Deudores Empleados	175,697	.1%
TOTAL APLICACIONES	254,673,480	100%

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

SOLUCIONES DEL CASO PRACTICO

A efecto de solucionar los problemas mas graves que atañen a la empresa, se enuncian algunas sugerencias a continuación:

- Reducir el promedio de cobro a fin de evitar el financiamiento a clientes.
- Lograr la expansión buscando nuevos clientes, renovando el equipo, diversificar su área de servicios.
- Aumentar el Volumen de Ingresos
- Utilizar las concesiones que no tienen actividad

El siguiente análisis pretende definir las alternativas a seguir con el firme propósito de cumplir con las sugerencias arriba expuestas y además demostrar que el FACTORING FINANCIERO es una herramienta óptima en la solución de problemas diversos.

Al revisar las cuentas de mayor importancia en el Estado de Origen y aplicación de recursos nos encontramos con que el primer origen de fondos de la Empresa son las utilidades a Junio de 1989 por 223 millones que son aproximadamente un 88%

Por otro lado se debe tener atención a los problemas secundarios que son el Equipo muy usado, un solo cliente, tarifas controladas y restricciones a la expansión

Dichos problemas mencionados anteriormente tienen nexos comunes. Si partimos de la situación de querer tener expansión se adiciona la necesidad de renovar el Equipo muy viejo para dar la atención que se requiere a los clientes potenciales.

Ante esta serie de problemas, se propone al Factoring Financiero como la primera alternativa, tomando en cuenta que FEMEX es la empresa más grande en el país, facilitara ceder sus facturas a cualquier organismo que se dedique a prestar este servicio. Con este mismo propósito se abate el problema del plazo promedio de cobro que fue creciendo a través de los años.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

Aunque la razón de liquidez muestre números favorables, se tiene la posibilidad de planear una renovación del Equipo viejo, en vista de poseer los recursos inmediatos y aprovechar descuentos potenciales por pronto pago.

De esta forma se contaría con el Equipo necesario para ofrecer el servicio de transporte en otras áreas y dirigido a clientes dedicados a distintas ramas de actividad. Asimismo el volumen mayor de ingresos cubre los gastos o costos y aunque se este dentro del renglón de tarifas controladas se puede obtener un alto margen de ganancias.

Si con Factoring Financiero se recupera la cartera en un 90% al momento de facturación significa que la razón financiera de promedio de cobros es de 53 días según el último ejercicio.

$$\frac{\text{JUNIO 89 } (284,163) (180)}{(956,028)} = 53 \text{ días}$$

entonces con el supuesto de cobrar anticipadamente resultaría lo siguiente:

Cartera Junio 89	284,163
% Factoring	90%
Efectivo recibido	<u>255,747</u>
Fondante de recibir	28,416

aplicando el índice con el nuevo saldo en cartera realizado el factoring obtenemos:

$$(28,416) (180) = 5.3$$
$$956,028$$

aquí se demuestra que se está resolviendo el problema prioritario de financiación a clientes, porque el factoring financiero da oportunidad de reducir el promedio de cobro de 2 meses a 5 días.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

La percepción de ingresos constantes de 150 millones y elegida la alternativa de utilizar el factoring financiero, es más la mejor de las facturas. En virtud de tratarse de una empresa de reconocida solvencia, importe considerable de facturas y seguros de cobro, se otorga un 90% de anticipo y con una tasa de honorarios y costos financiero incluido del 5%; los porcentajes de gastos de operación y varios se toman aproximado según el Estado de Resultados al 30 de Junio de 1989.

FLUJO DE MOVIMIENTOS (millones de pesos)

ENERO FEBRERO MARZO

Recuperación Cartera Nov	150				
Recuperación Cartera Dic		150			
Factoring al 90%	135	135	135		
Factoring al 10%			ene/15	feb/15	mar/15
Gtos operación 40%	60	60	60	60	60
Gtos varios 30%	45	45	45	45	45
Honorarios Factoring 5%	7.5	7.5	7.5	7.5	7.5
	172.5	172.5	37.5	37.5	37.5

Analizando este cuadro se tienen un par de ingresos por 150 millones que corresponden a los meses facturados en Noviembre y Diciembre, cuya recuperación se prolonga a los 30 y 60 días partiendo de su expedición.

Bajo el supuesto de iniciar operaciones de factoring Financiero en Enero, se tienen anticipos por 90% de dicho mes en adelante, luego en tonces, el 105 restante se obtienen si cobro al cobro de facturas hecho por la empresa de factoring al cliente único (PEMEX), lo cual representa ingresos, a los cuales se les sustraen los gastos en 75% y arroja un global anual de 720 millones antes de impuestos.

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	DIC	TOTAL
172.5	172.5	37.5	37.5	37.5		37.5	720

La tasa de impuestos asciende al 37% (LISR 1989), entonces el fondo disponible es de 453.5 millones obtenido así:

720	Ingresos	720	
37%	Tasa Impositiva	266.5	Impto determinado
266.5	Impuesto a pagar	453.5	Fondo anual Disponible

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

Este importe se consideraba recuperable a dos meses promedio distribuible en 12 meses, hasta antes del supuesto anterior. Es por eso que se le define como disponible ya que no se contaba con él.

De esta forma se demuestra que el factoring financiero proporciona numéricamente la opción de adquirir Equipo Nuevo debido a la recuperación anticipada de Cuentas por Cobrar. Por consiguiente esta obtención anticipada resuelve el problema secundario de sustitución del Equipo viejo, y entonces la empresa Transportes de Occidente, S.A. de C.V., se encuentra en la posibilidad de promover sus servicios a clientes nuevos y de distintos ramos de actividad, para cumplir con su propósito de expansión.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

CONCLUSIONES

1) Siempre que una organización se enfrenta a fenómenos como lo es el crecimiento inadecuado de la economía nacional e internacional, intensa competencia, inflación, alto costo del dinero, fuerte carga fiscal, difícil acceso a recursos frescos, existe una alternativa financiera como lo es el Factoring Financiero, el Arrendamiento Financiero, el Crédito Bancario, Bolsa de valores, etc.

2) El ciclo económico normal de la empresa se ve afectado por ocho pasos que se presentan según el siguiente cuadro:

- | | | |
|---------------------------|-------|---|
| 1.- Compras | ----- | |
| 2.- Producción | | / |
| 3.- Promoción | | / |
| 4.- Crédito a Clientes | | / |
| 5.- Ventas | | / |
| 6.- Cuentas por Cobrar | | / |
| 7.- Gestiones de Cobranza | | / |
| 8.- Efectivo | ----- | |
- Se repite el ciclo

Los frutos derivados de la utilización del factoring financiero son reducir a seis etapas el ciclo económico, o sea, eliminando la labor de cuentas por cobrar y gestiones de cobranza. El beneficio obtenido se refleja al nivelar el flujo de efectivo y mantener la liquidez continua en base al volúmen de ventas:

NUEVO CICLO ECONOMICO

- | | | |
|----------------|-------|---|
| 1.- Compras | ----- | |
| 2.- Producción | | / |
| 3.- Promoción | | / |
| 4.- Ventas | | / |
| 5.- Factoring | | / |
| 6.- Efectivo | ----- | |
- Se repite el ciclo

3) Se patentiza la necesidad del Contador y de personas relacionadas con la toma de decisiones en las Empresas a desarrollar una mentalidad financiera para detectar oportunamente desviaciones importantes, bien sea que esa desviación sea aparentemente buena o mala, comparar los resultados con datos de negocios de la misma línea o giro.

4) Si la estructura contable-financiera de alguna empresa no requiere del auxilio de herramientas financieras, bien es cierto es que el uso del factoring financiero no distorsiona su buen estado, ya que será un factor, determinante que ayude a poner en marcha algún proyecto de expansión de planta, apertura de nuevas instalaciones, abarcar un nuevo mercado, diversificar sus actividades, entrar al mercado de valores, etc.

EL FACTORING, HERRAMIENTA FINANCIERA.

5) La naturaleza estacional de las ventas de algunos giros, les obliga a producir grandes cantidades con anticipación. Usualmente venden la mercancía tan pronto como se produce para evitar los costos de mantenimiento e inventario, pero no exigen el pago hasta después del comienzo de la estación de venta. En consecuencia, pueden acabar con su alto volumen de cuentas por cobrar mediante el uso del servicio de factoring financiero, y obtener capital de trabajo oportunamente.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

B I B L I O G R A F I A

- 1.- Albarrán Valencuela Carlos. Factoring la mejor opción para obtener capital de trabajo. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. 1987. México, D.F.
- 2.- Domínguez Orozco Jaime C.P. Reexpresión de Estados Financieros y el Boletín B-10. Ediciones Fiscales. ISEF S.A. Ed. 1985.
- 3.- Factor Quadrum, S.A. de C.V. Empresas de Factoring. Folleto Ilustrativo 1989. México, D.F.
- 4.- Factoring Serfín, S.A. Folleto Ilustrativo 1989. México, DF.
- 5.- Gitman Lawrence J. Fundamentos de Administración Financiera. Harla 1978. México, D.F.
- 6.- Julian Corona Marcel Andre. El factoring, su aplicación en México. Universidad Anahúac. 1973. México, D.F.
- 7.- Pineda Miguel. El Factoraje, opción para firmas con problemas de liquidez. El Universal 1989. México, D.F.
- 8.- SECOFI. Bancos de Información Guadalajara.
- 9.- Tendencias Económicas y Financieras. El Factoraje: contra la falta de Liquidez. Revista no.22 Sept 14/89.
- 10.- U.A.G. Apuntes de la Materia. Seminario de casos en Finanzas. 1989.
- 11.- Vargas Valera L. Antonio. Simposium Financiero. El mercado de Factoraje en México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. Julio 6, 1989.