



875202
UNIVERSIDAD VILLA RICA

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
ESTUDIOS INCORPORADOS A LA U.N.A.M.

**“PROPUESTA DE UN MANUAL
DE FACTORAJE FINANCIERO”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

PRESENTA:

Marco Antonio Mendoza López

DIRECTOR DE TESIS:
Ing. M.B.A. Federico E. Avila Vinay

REVISOR DE TESIS:
L.A.E. José Antonio Olmedo Bolaños

H. VERACRUZ, VER.

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

AGRADECIMIENTOS

Con cariño y mucho amor para ti Dulcita que con tu fuerza y tesón me has enseñado que nada en la vida es fácil y para ti que eres magnífico ejemplo de amor, entrega y nobleza y de lo que es luchar en la vida para salir adelante. Te amo Mamá.

En especial a mi Abuelita Sara sin quien con su valiosa ayuda y aportaciones no hubiera sido posible realizar este sueño, que desafortunadamente no vera llegar a su culminación. Un beso, mi amor infinito y mil gracias donde quiera que te encuentres. (+)

Esta tesis también esta dedicada a toda mi familia: Max, Rosy, Sara, Virtor, Alex, Mary, Cris, Juan y sus respectivos y adorados hijos; ha y por supuesto a mi abuelita Irene, que si no la menciono me mata. En verdad gracias a todos por su comprensión y cariño. Los amo.

A Vero quien siempre ha creído en mí y quien con su ternura, empuje y su computadora me ha ayudado muchísimo. Gracias por tu paciencia. Te amo.

A mis catedráticos y asesores quienes con sus enseñanzas y consejos procuran hacer de nosotros sus discípulos los hombres de bien y de cambio que se requieren para un mundo mejor. Mil gracias a ellos por su valiosa labor.

A mis amigos y a todos aquellos que de alguna forma colaboraron con sus ideas, consejos y conocimientos para la elaboración de esta tesis. Mi más profundo agradecimiento.

A mi padre que con sus consejos y experiencia siempre me motivó a no cejar en el empeño. (+)

I N D I C E

INDICE

INTRODUCCION.....	9
.....	9
CAPITULO I	
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	12
1.-Metodología..... 13	
1.1 Planteamiento del problema	13
1.1.1 Enunciado del problema	13
1.1.2 Formulación económica	13
1.1.3 Justificación del problema	13
1.2 Delimitación de los objetivos.....	15
1.2.1 Objetivo general.....	15
1.2.2 Objetivos específicos.....	15
1.3 Formulación de la hipótesis	16
1.3.1 Enunciación de la hipótesis.....	16
1.3.2 Determinación de variables	16
1.3.2.1 Variable independiente	16
1.3.2.2 Variable dependiente	16
1.4 Diseño de la prueba	17

1.4.1 Investigación documental	17
1.4.2 Investigación de campo	17
1.4.2.1 Delimitación del universo	17
1.4.2.2 Selección de la muestra	17
1.4.2.3 Instrumento de prueba	18

CAPITULO II

ANTECEDENTES, GENERALIDADES, MARCO LEGAL Y EXPECTATIVAS DEL FACTORAJE FINANCIERO	22
---	----

2.- Antecedentes, generalidades, marco legal y expectativas del Factoraje Financiero	23
---	----

2.1 Sistema financiero	23
------------------------------	----

2.1.1 Estructura del sistema financiero mexicano	24
---	----

2.2 Organizaciones y actividades auxiliares del crédito	25
--	----

2.2.1 Almacenes generales de depósito	26
---	----

2.2.2 Uniones de crédito.....	28
-------------------------------	----

2.2.3 Arrendadoras financieras	28
--------------------------------------	----

2.2.4 Factoraje financiero	28
----------------------------------	----

2.3 Antecedentes del Factoraje Financiero	29
---	----

2.3.1 Antecedentes del Factoraje en el mundo	29
--	----

2.3.2 Antecedentes del Factoraje en México	32
--	----

2.4 Generalidades del Factoraje Financiero	34
--	----

2.4.1 Situación actual del Factoraje Financiero	34
--	----

2.4.2 Definición del Factoraje financiero	36
---	----

2.4.3	Motivos del Factoraje financiero	38	
2.4.4	Elementos del contrato de Factoraje	39	
2.4.5	Características del Factoraje Financiero	41	
2.4.6	Clasificación y modalidades del Factoraje Financiero	45	
2.4.6.1	Por su responsabilidad	46	
2.4.6.2	Por su tipo de cobranza	47	
2.4.6.3	Por su garantía	49	
2.4.6.4	Factoraje a proveedores	49	
2.4.7	Integración del costo del contrato del Factoraje Financiero	51	
2.4.8	Procedimiento para la obtención del Factoraje Financiero	55	
2.4.8.1	Ruta crítica de contratación	55	
2.4.8.2	Requisitos del contrato	56	
2.4.8.3	Mecánica operativa	60	
2.4.9	Ventajas y desventajas	63	
2.5	Marco legal del Factoraje Financiero	65	
2.5.1	Ley general de las organizaciones y actividades auxiliares del crédito	66	
2.5.2	De las empresas de Factoraje	67	
2.6	Expectativas del Factoraje Financiero	69	
CAPITULO III			
LOS MANUALES			73
3.-	Los Manuales	74	
3.1	Antecedentes de los Manuales	74	

El factoraje en el mundo	106
El factoraje en México	109

Capítulo Dos

ASPECTOS GENERALES DEL FACTORAJE FINANCIERO .. 112

Definición del factoraje financiero	113
Elementos del contrato de factoraje	113
Características del factoraje financiero ...	115
Ventajas y desventajas del factoraje financie- ro	118
Integración del costo del contrato de factoraje financiero	120

Capítulo Tercero

CLASIFICACION Y MODALIDADES DEL FACTORAJE

FINANCIERO 126 |

Por su responsabilidad	126
Por su tipo de cobranza	127
Por su garantía	132
Factoraje a proveedores	132

Capítulo Cuatro

PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCION DEL FACTORAJE

FINANCIERO 136 |

Ruta crítica de contratación	136
------------------------------------	-----

Requisitos del contrato de factoraje financiero	138
Mecánica operativa	143
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	152
BIBLIOGRAFIA	160

I N T R O D U C C I O N

Las empresas en todo momento de su vida económica, están en búsqueda de opciones de financiamiento, ya sea para resolver sus problemas de liquidez, para financiar sus planes de expansión ,o bien, para cubrir sus necesidades de arranque de operaciones y otras aplicaciones mas. Pero, asi como siempre ha existido esa necesidad de recursos adicionales para inyectar a las empresas, esos recursos son generalmente caros y difíciles de conseguir.

En los últimos años el Factoraje Financiero ha adquirido una importancia relevante como fuente de financiamiento para las empresas, debido a las ventajas que ofrece, frente a otras alternativas de financiamiento, como son: rápida resolución de financiamiento, crédito hasta del 100% del valor de los documentos, liberación del capital de trabajo y de líneas de crédito, entre otras.

Aunado a lo anterior existe la necesidad que tiene toda organización de no interrumpir su ciclos productivos y contar con el suficiente capital de trabajo para evitar esto y no verse amenazada ante las exigencias de competitividad, calidad y servicio de otras empresas. Sin embargo no hay que olvidar que las empresas no siempre cuentan con recursos propios suficientes para mantenerse dentro de dichos parámetros y que los recursos externos a veces son limitados y escasos.

Por ello, es necesario decir con justificada razón que el Factoraje Financiero ha sido una alternativa financiera poco utilizada, pero de gran utilidad para las empresas, y al cual no se le ha dado la difusión requerida para hacerla una fuente de financiamiento mas conocida y por ende utilizable por nuestros empresarios. De tal manera que el objetivo que se persigue con esta Tesis es satisfacer esa necesidad de conocer lo que es el Factoraje Financiero, y la mejor manera lograrlo es precisamente con la elaboración de un Manual.

Durante el desarrollo de esta Tesis se tratará de proporcionar la información, así como también se explicarán los procedimientos, conceptos, elementos requisitos, etc., que sean necesarios para que los empresarios tengan un conocimiento más amplio y consideren al Factoraje Financiero como una alternativa en lo que respecta a la toma de decisiones financieras y para el futuro de sus organizaciones.

En el Capítulo I se presenta la metodología que se empleo y que se tomo como base para el desarrollo de esta Tesis.

La finalidad del Capítulo II es conocer los antecedentes, conceptos, elementos, modalidades, ventajas y desventajas, marco legal, etc., que se relacionan con el Factoraje Financiero, así como sus expectativas entre otras cosas.

En el Capítulo III hablamos con respecto a los Manuales, como son: los antecedentes, generalidades, es decir, que es un Manual, cuales son sus ventajas y

desventajas, como se elaboran, etc., y por supuesto de sus expectativas. Tales conocimientos son necesarios para la realización de un Manual, ya que lo que pretendemos con esta Tesis es la elaboración de una Propuesta de un Manual Informativo de Factoraje Financiero.

En el Capítulo IV, basandose en la información de los capítulos anteriores y en la investigación de campo se elabora un Manual Informativo de Factoraje Financiero, con el propósito de difundir esta opción financiera como una alternativa más para los empresarios.

CAPITULO I

**METODOLOGIA
DE LA
INVESTIGACION**

1. METODOLOGIA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Uno de los problemas que enfrenta actualmente el Factoraje Financiero es que no existe suficiente información que esté disponible en forma clara y comprensible para los empresarios del Puerto de Veracruz, originando con ello, un casi nulo conocimiento en relación a los beneficios que se obtienen con esta opción de financiamiento y que ayudan a facilitar la toma de decisiones.

1.1.2 FORMULACION ECONOMICA

¿Cuál es uno de los medios a través del cual se pueda dar a conocer al Factoraje Financiero para que los empresarios del Puerto de Veracruz lo tomen a consideración como una alternativa más de financiamiento para la toma de decisiones?

1.1.3 JUSTIFICACION

Actualmente debido a los grandes cambios que ha sufrido el país en lo que respecta a materia económica y a

la intensa competencia en que se encuentran los empresarios mexicanos -no solamente con los nacionales, sino, también con los extranjeros se hace cada vez más difícil alcanzar las metas esperadas, por lo que se hace de vital importancia el contar con el capital de trabajo necesario para las operaciones diarias y normales de la empresa, como pueden ser la compra de materia prima, gastos administrativos, pago de sueldos y salarios, y en general lo que son sus activos circulantes; esto ha llevado a muchas de las pequeñas y medianas, e incluso a grandes empresas a desaparecer, por no contar con los recursos suficientes para hacer frente a sus obligaciones y compromisos de corto plazo para la operación diaria de sus negocios; por tal motivo, se hace indispensable contar con un apoyo financiero que permita a estas empresas el poder el realizar sus operaciones normales para enfrentar las necesidades de un mercado cada vez más competitivo.

Existen en estos momentos una gran variedad de apoyos financieros para resolver el problema del Financiamiento de las empresas; entre estos se encuentra el Factoraje Financiero, el cuál es una alternativa más de financiamiento que ofrecen las instituciones financieras para apoyar económicamente a las empresas con flujo de efectivo para la radiación de sus operaciones administrativas, productivas y financieras; sin lo cuál, se verían limitadas e inclusive impediría que muchas de ellas pudieran seguir realizando sus actividades.

Debido a que el Factoraje Financiero en muchas ocasiones por desconocimiento, no es utilizado por los empresarios, se hace indispensable dar a conocer lo que es

en si el Factoraje Financiero y los beneficios que se obtienen al utilizar esta alternativa de Financiamiento, y poder de esta manera los empresarios del Puerto de Veracruz en un futuro tomar decisiones de cómo financiarse mejor.

1.2 DELIMITACION DE OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un Manual de Información que permita dar a conocer el Factoraje Financiero como una alternativa más de Financiamiento para las empresas del Puerto de Veracruz.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1.2.2.1 Conocer los antecedentes y perspectivas del Factoraje Financiero.

1.2.2.2 Exponer el funcionamiento administrativo y financiero del Factoraje Financiero.

1.2.2.3 Determinar los requisitos, procedimientos y políticas necesarios para operar el Factoraje Financiero.

1.2.2.4 Presentar las ventajas y desventajas del Factoraje Financiero.

1.2.2.5 Conocer que son los Manuales, así como sus antecedentes.

1.2.2.6 Definir las características para la elaboración de un Manual Informativo.

1.2.2.7 Presentar un Manual Informativo sobre Factoraje Financiero.

1.3 FORMULACION DE HIPOTESIS

1.3.1 ENUNCIACION DE LA HIPOTESIS

A través de un Manual Informativo se podrá dar a conocer al Factoraje Financiero como una alternativa más de financiamiento para la toma de decisiones.

1.3.2 DETERMINACION DE VARIABLES

1.3.2.1 VARIABLE INDEPENDIENTE

A través de un Manual Informativo.

1.3.2.2 VARIABLE DEPENDIENTE

Se podrá dar a conocer el Factoraje Financiero como una alternativa más de financiamiento para la toma de decisiones.

1.4 DISEÑO DE LA PRUEBA

1.4.1 INVESTIGACION DOCUMENTAL

Para tratar de sustentar la hipótesis, se utilizará la investigación documental, para lo cuál se apoyará en fuentes bibliográficas tomadas de las Bibliotecas de la Universidad Villa Rica y del Grupo Financiero Inverlat, de la Biblioteca personal, revistas, periódicos, etc., así como de Factoring Inverlat y de la Organización Auxiliar de Crédito Lifasa.

1.4.2 INVESTIGACION DE CAMPO

1.4.2.1 DELIMITACION DEL UNIVERSO

Para llevar a cabo la investigación de campo, se realizaron entrevistas a empresarios del Puerto de Veracruz, con el propósito de determinar si conocen el Factoraje Financiero, así como, también se entrevistará a ejecutivos y personas relacionadas con esta alternativa de financiamiento.

1.4.2.2 SELECCION DE LA MUESTRA

En base a los métodos de selección de la muestra se eligió el método no probabilístico, en el que a juicio y conveniencia se han escogido a una empresa de Factoraje y veinte Negocios Empresariales, de los cuales, con toda seguridad se espera obtener la información necesaria que

permita confirmar la hipótesis presentada en este trabajo de investigación.

1.4.2.3 INSTRUMENTO DE LA PRUEBA

Como se mencionó en párrafos anteriores para llevar a cabo la investigación de campo, se utilizarán como instrumentos de prueba, cuestionarios con preguntas cerradas y abiertas que nos sirvan de guía para las entrevistas y nos permitan conocer con mayor profundidad el Factoraje Financiero, y a su vez, determinan el nivel de conocimiento de los empresarios sobre esta alternativa de financiamiento.

1.4.2.3.1 GUIA DE PREGUNTAS PARA EJECUTIVOS DE FACTORAJE

¿ Que es el Factoraje Financiero?

¿Cuales son las modalidades del Factoraje Financiero y en que consisten?

¿Cuál es la mecánica de operación del Factoraje Financiero?

¿Cuáles son las características del Factoraje Financiero?

¿Qué servicios ofrece el Factoraje Financiero?

¿Cuál es la mecánica de contratación del Factoraje Financiero?

¿Cuál es procedimiento a seguir para la contratación del Factoraje Financiero?

¿Cuál es el costo-beneficio de utilizar el Factoraje Financiero comparado con otras fuentes de financiamiento a corto plazo?

¿Qué ventajas ofrece el Factoraje Financiero?

¿Qué desventajas tiene el Factoraje Financiero?

¿Cree Ud. Que el Factoraje Financiero sea ampliamente conocido en el Puerto de Veracruz?

¿Cuáles son las expectativas en el futuro inmediato para el Factoraje Financiero?

1.4.2.3.2 GUIA DE PREGUNTAS PARA EMPRESARIOS

¿Cuál es el giro de su empresa?

Comercial_____ Industrial_____ Servicios_____

¿Cuál es el número de sus empleados?

¿A cuánto asciende el volumen de ventas anual de su empresa?

¿Qué porcentaje representan sus ventas de contado y de crédito?

Contado _____ % Crédito _____ %

¿Cuáles son las condiciones de sus ventas a crédito?

¿Cuál es el plazo que otorga para sus ventas a crédito?

0-30 días _____ 31-60 días _____ 61-90 días _____

91-120 días _____ Otro _____ Especifique en días _____

¿Tipo de crédito que utiliza su empresa para apoyo a Capital de trabajo?

PQ o Directo _____ Crédito Cta. Corriente _____

Crédito Simple _____ Factoraje _____

Otro _____ Especifique _____.

¿Conoce Ud. Lo que es el Factoraje Financiero?

Si _____ No _____

¿Conoce Ud. Cómo funciona el Factoraje?

SI _____ No _____

¿Conoce Ud. Los servicios que ofrece el Factoraje?

Si _____ No _____

¿Conoce Ud. las ventajas del Factoraje?

Si ___ No ___

¿A recurrido en alguna ocasión al Factoraje?

Si ___ No ___

¿Por qué?

¿Considera Ud. Que existe la suficiente información acerca del Factoraje?

Si ___ No ___

CAPITULO II

**ANTECEDENTES ,
GENERALIDADES ,
MARCO LEGAL Y
EXPECTATIVAS DEL
FACTORAJE FINANCIERO**

2. ANTECEDENTES, GENERALIDADES, MARCO LEGAL Y EXPECTATIVAS DEL FACTORAJE FINANCIERO

Para entender de una manera más clara es preciso establecer en primera instancia como es que nace el Factoraje Financiero y sobre todo cómo es que se llega a dar aquí en México, por lo cuál, creo que es indispensable hablar un poco sobre el Sistema Financiero Mexicano y las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en México, para poder determinar cómo es que esta alternativa financiera se va integrando a lo que es todo este contexto financiero.

2.1 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Cuando hablamos de un mercado financiero, estamos hablando de una organización, sea empresa privada o pública, sea el gobierno o algún particular que tratan de canalizar sus necesidades superavitarias o deficitarias de recursos financieros al mercado que los utilice eficientemente. Estamos hablando de un sistema financiero.

Este sistema financiero, léase mercado financiero, está teóricamente dividido en dos tipos de mercados:

1.- El mercado de capitales, mercado a largo plazo en el que no se considera capital a la concepción contable con las aportaciones de los socios de una empresa, sino a

esto más todos los instrumentos de inversión y financiamiento a la largo plazo, préstamos bancarios a largo plazo, obligaciones, certificados de participación y otros instrumentos.

2.- El mercado de dinero, mercado de corto plazo al que acuden oferentes que tienen dinero temporalmente ocioso, y demandantes que tiene que satisfacer los requerimientos de su Capital de Trabajo.

Debemos entender que esta división es eminentemente conceptual y reduccionista, pues un mercado se relaciona intrínsecamente con el otro. Baste citar a manera de ejemplo que son tres los motivos por los que las familias y/o las empresas mantienen dinero: el motivo operativo o transaccional, el motivo precautorio y el motivo especulativo. (1)

2.1.1 ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

En México, a través de sus diferentes épocas, y ante sus muy diversas crisis* el Sistema Financiero Mexicano ha tratado de dar respuestas a las necesidades de la sociedad a través de distintos intermediarios. El último gran cambio en la organización de los intermediarios se da en el año de 1990. Cabe señalar que este no implicó un cambio radical en la estructura del sistema que venía funcionando hasta entonces, sino, más bien lo podemos conceptualizar como el cambio hacia una nueva mentalidad en la dirección de este, una mentalidad que debe ser más agresiva, más profesional,

más eficiente, de mayor calidad, y por ende más competitiva.

Por ello, se considera que el establecer la siguiente estructura del Sistema Financiero Mexicano (ver página 27) nos permitirá comprender mejor la importancia del Factoraje dentro del funcionamiento de este organismo como canalizadora de recursos hacia las empresas. (1)

2.2 ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO

En las leyes bancarias que datan de 1941 quedaron comprendidas en un principio las siguientes organizaciones auxiliares del crédito:

- ° Los Almacenes Generales de Depósito
- ° Las Uniones de Crédito
- ° Las Bolsas de Valores
- ° Las Cámaras de Compensación

Posteriormente se suprimieron de la referida Ley las bolsas de valores y las cámaras de compensación.

Después de muy diversos cambios en la clasificación legal de las organizaciones auxiliares del crédito, el 14 de Enero de 1985 se creó el Ordenamiento legal independiente de la legislación bancaria, denominada Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en la que se consideran como organizaciones auxiliares, las siguientes:

- Almacenes Generales de Deposito
- Arrendadoras Financieras
- Uniones de Crédito y,
- La demás que otras leyes consideren como tales.

Para los efectos de esta Ley se considera actividad auxiliar del crédito, la compraventa habitual y profesional de divisas, o sea que deben considerarse como organizaciones auxiliares del crédito a las Casas de Cambio.

Después de 5 años de estar funcionando el Factoraje en México y con el apoyo de algunas instituciones de banca múltiple que manejan este tipo de empresas, es que se establece y se conceptualiza a partir de 1990 en el Diario Oficial y en la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito al Factoraje Financiero como una actividad auxiliar del crédito. (2)

2.2.1 ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO

Las actividades que desarrollan los almacenes generales de depósito, consisten básicamente en la custodia y almacenaje de mercancías, expidiendo al efecto unos títulos de crédito denominados certificados de Depósito, a los que pueden ir o no adheridos otros títulos conocidos como Bonos de Prenda. Estos títulos son negociables y facilitan el trámite de préstamos prendarios en las instituciones que pueden manejarlos. (2)

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO		
SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO		
BANCO DE MEXICO		
COM. NAC. BANCARIA	COM. NAC. DE SEGUROS Y FIANZAS	COM. NAC. DE VALORES
INSTITUTO DE CREDITO	INST. DE SEGUROS* Y SOC. MUTUALISTAS	BOLSA MEXICANA DE VALORES
BANCA MULTIPLE* Y BANCA DE DESARROLLO		INSTITUCIONES DE APOYO
PAT. DEL AHORRO NACIONAL	INSTITUTO DE FIANZAS*	AGENTES DE VALORES
FIDEICOMISOS DEL GOB. FEDERAL		CASAS DE BOLSA Y AGENTES DE BOLSA
ORG. Y ACTVS. AUX. DEL CREDITO		SOC. DE INVERSION
ALMAC. GRALES DE DEPOSITO*		DE RENTA FIJA, COMUNES Y DE CAPITALS (SINCAS)
UNIONES DE CREDITO		
ARRENDADORAS FINANCIERAS*		SOC. OPER. DE SOC. DE INVERSION*
CASAS DE CAMBIO*		
FACTORAJE FINANCIERO*		EMISORAS

* Empresas que pueden formar parte de las Agrupaciones Financieras.

Fuente: Grupo Financiero Inverlat.

2.2.2 UNIONES DE CREDITO

Las uniones de crédito son organizaciones que solo pueden operar el crédito con sus agremiados. Los recursos ajenos que manejan provienen de financiamiento obtenido de instituciones de crédito, fideicomisos, de sus socios o de algunos proveedores. Las uniones de crédito pueden ser agropecuarias, industriales, comerciales o mixtas. Las mixtas pueden operar como agropecuarias e industriales, cuando las actividades de sus miembros se coordinen para que los productos agropecuarios sean sometidos a procesos o transformaciones de tipo industrial. (2)

2.2.3 ARRENDADORAS FINANCIERAS

Las arrendadoras financieras tienen como objetivo fundamental la adquisición de bienes para darlos en arrendamiento, con el compromiso de darle la opción al arrendatario de la compra de dichos bienes. A esta operación se le conoce como arrendamiento financiero. (2)

2.2.4 FACTORAJE FINANCIERO

Por ser el Factoraje Financiero el tema central de este trabajo de investigación en el presente punto no se tocara nada al respecto, ya que, como veremos más adelante en este mismo capítulo se profundizará más sobre el Factoraje Financiero.

2.3 ANTECEDENTES DEL FACTORAJE FINANCIERO

2.3.1 ANTECEDENTES DEL FACTORAJE FINANCIERO EN EL MUNDO

Difícilmente se puede precisar en que momento nace el Factoraje en el Mundo; se considera que nació hace aproximadamente unos 600 años a. C. Se tiene noticias de que en la Antigua Roma por el año 250 a.C. se empezó un tipo de operación muy parecida al Factoraje actual.

La palabra Factoraje proviene del latín "*facio*", que significa hacer o *facere*, el que hace, esto dio pie a la interpretación de una especie de apoderado con mandato para hacer o traficar por cuenta de otro.

Sin embargo, otros historiadores dan noticias de haberse encontrado con el Factoraje en Babilonia o la cultura Neobabilónica en donde se toma como una compra de cartera o se utiliza como el intercambio comercial entre ciudades distantes.

Aunque en realidad el Factoraje en su concepción moderna, surge en los siglos XVII y XVIII, utilizándolo fundamentalmente los industriales europeos para sus transacciones comerciales en los países de las colonias. Ante esto al que se le denominaba *factor* tenía bajo su responsabilidad dos funciones comerciales:

- 1.- Establecer precios y condiciones, y

2.- Otorgar fondos a la empresa industrial sobre las cuentas que tenía que cobrar a sus clientes y terminar de liquidar sus mercancías cuando se concluían las ventas.

Un antecedente más del Factoraje se establece en la Inglaterra del siglo XVII en donde eran *factores* los que vendían diversas mercancías en los mercados interiores.

El primer registro histórico del Factoraje se presenta en Inglaterra y por supuesto en su colonia del Nuevo Continente, donde los factores actuaban por cuenta de los exportadores ingleses.

En América, el *factor o factores* (apoderados) se encargaban de distribuir, negociar o vender mercancías de ese país, así como cobrarlas; por ello es que en aquel entonces representaban un servicio inigualable ya que eran ellos mismos quienes seleccionaban a los compradores, fijando límites de crédito hasta terminar por asegurar el cobro de las ventas realizadas a crédito. Esta operación, conforme pasaba el tiempo, se fue fortaleciendo al grado de que esos factores optaron por mandar dinero anticipado a las fábricas establecidas en aquél país, con el objeto de que su producción no se frenara y siguieran enviando mercancías. Es en ese momento, cuando esta función económica empieza a tomar las características del Factoraje que hoy conocemos, ya que empieza a financiar a las empresas mediante la venta de sus cuentas anticipadas.

A finales del s. XIX cuando se promulgaron las leyes arancelarias, los factores habían adquirido un amplio conocimiento del mercado y un potencial financiero,

volviéndose hacia los productores de Norte América y renunciando a su vez a sus lazos con la Vieja Inglaterra.

Renunciaron también al papel comercial que venían jugando transformándolo en exclusivamente en un servicio Financiero-Administrativo, desarrollando las técnicas de información y cobro, garantizando este y facilitando la movilización de las ventas a crédito.

Al pasar el tiempo, evolucionan los sistemas comerciales financieros, dando lugar a la primera operación de Factoraje con Recurso en la Ciudad de Chicago, Illinois, U.S.A., en 1905. Y es a partir de ese momento, que se empiezan a especializar los servicios del Factor, dando lugar a las grandes empresas de Factoraje en los Estados Unidos.

Es en los años 30's que en los Estados Unidos de Norteamérica, debido a la depresión financiera (1929-1933) se establece el Factoraje con gran arraigo para financiar a las empresas a través de la compra de sus carteras, obteniendo muy buenos resultados, y dando motivos al crecimiento de este servicio en todas las ramas de la actividad económica.

Al finalizar la década de los 50's, cuando el comercio internacional atraviesa una etapa de normalidad, se planteo la introducción del Factoraje a los países desarrollados y en vías de desarrollo.

En los años 70's, son los bancos norteamericanos los que proponen la formación de sociedades de Factoraje en

diversos países de Europa, creando sus propias cadenas de Factoraje.

Posteriormente y coincidiendo con el establecimiento de las primeras sociedades de Factoraje en otros países del Mundo, se produce un importante movimiento entre los grandes Bancos Neoyorquinos de los Estados Unidos al entrar de lleno en el Factoraje. (3) y (4)

2.3.2 ANTECEDENTES DEL FACTORAJE EN MEXICO

En nuestro país, podemos considerar que es relativamente nuevo este servicio, ya que se tiene noticias de que las primeras operaciones que se realizaron datan de principio de los años 70's cuando los bancos empiezan a crear empresas de Factoraje y a financiar cuentas por cobrar con garantía (Factoraje Con Recurso) y el denominado Factoraje Sin Recurso o Puro, donde el factor absorbe el riesgo total ; entre aquellos, BANAMEX y SERFIN figuran como pioneros en esta actividad, al igual que PRODELMEX, CREDIMEX, FINANCIERA METROPOLITANA (después Banca Metropolitana), entre otros.

Sin embargo, y probablemente por la similitud que éstos bancos e instituciones financieras encontraron entre el Factoraje y algunas actividades crediticias, como son los descuentos mercantiles, el descuento de crédito en libros y los préstamos quirografarios con colateral de cartera, no lo desarrollaron en ese momento.

Durante la década de los años 70's y 80's, otros bancos crearon sus empresas de Factoraje, pero ocurre el mismo fenómeno. Posteriormente y a partir de 1986 en que la banca reciente ciertas restricciones en sus actividades crediticias, se fueron creando y desarrollando nuevos instrumentos en materia de financiamiento. Otros grupos financieros, como las Casas de Bolsas, empiezan a crear sus propias empresas de Factoraje. Y como el fondeo de recursos se dá en estos mismos medios financieros, se experimenta un auge en la actividad del Factoraje Financiero y la banca vuelve a voltear la vista hacia ésta modalidad de financiamiento. Adicionalmente se abre el mercado y no solo se interesan en participar el sector financiero, sino que empiezan a entrar otros grupos empresariales que ven posibilidad de hacer negocio a través de empresas de Factoraje.

Tan es así, que de dos o tres empresas de Factoraje que existían en 1980, para el año de 1986 ya se habían formado más de 67 empresas de Factoraje. En ese mismo año y en el siguiente existió un gran interés en este tipo de servicio financiero, promovido fundamentalmente por las crecientes necesidades de Capital de Trabajo en las empresas industriales y comerciales, que fueron afectadas por la inflación (situación que no ha variado mucho a la fecha). Provocando de esta manera la formación de nuevas empresas de Factoraje, así como, la creación de nuevas variantes de este producto financiero. Aunque la tendencia actual es que se reduzca el número de empresas de Factoraje, debido a que con la formación de los Grupos Financieros se espera que se fortalezcan las empresas de

Factoraje pertenecientes a los mismos, y que la empresas más débiles queden fuera del mercado.

Sin embargo, después de 5 años de estar funcionando el Factoraje en México y de la fuerza que ha ido tomando como otro instrumento más de financiamiento, así como de su importancia, es que no ha pasado desapercibido y a partir del 3 de Enero de 1990 aparece un decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación y dentro de la Ley General las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, una serie de disposiciones que norman a las empresas de Factoraje y las conceptualizan como Organizaciones Auxiliares del Crédito y del mismo modo definiendo lo que es la operación del Factoraje Financiero.(5)

2.4 GENERALIDADES DEL FACTORAJE FINANCIERO

2.4.1 SITUACION ACTUAL DEL FACTORAJE FINANCIERO

Las operaciones de Factoraje son, sin duda alguna, un poderoso instrumento de cambio económico-social, debido a la facilidad con la que canalizan recursos financieros y administrativos hacia ciertos sectores productivos y en especial a la pequeña y mediana empresa, que de otra manera no tendrían acceso a financiamiento.

La actividad del Factoraje financiero, antes relegada a un segundo plano dentro de los mecanismos crediticios en el país, ha incrementado significativamente su participación en el mercado, y a partir de los últimos

cuatro años ha experimentado un auge sin precedentes, vislumbrando, también, un futuro aún más promisorio.

La importancia que ha cobrado este instrumento de financiamiento no ha pasado desapercibido. Por ello, dentro de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, se establecieron una serie de disposiciones que norman a las empresas de Factoraje, conceptualizandolas como una Organización Auxiliar del Crédito. Así, esta Ley contempla todo un capítulo para regular la operación de dichas empresas, en virtud de que prestan un importante servicio de apoyo a la pequeña y mediana empresa, quienes no tienen fácil acceso al crédito, pero mediante la enajenación de sus derechos de cobro obtienen flujo de efectivo para la realización de sus operaciones.

Actualmente este tipo de empresas opera en todo el territorio nacional: no solamente en los grandes centros financieros sino también en diferentes entidades de la república y el Puerto Veracruz no es la excepción.

Esta actividad se originó con la adquisición de las cuentas por cobrar procedentes de proveedores que vendían sus productos a grandes cadenas de comercio. De esta manera, la participación de agentes regionales de Factoraje propiciaron que se empezaran a incorporar nuevos sectores a la operación entre los que podemos mencionar: el alimenticio, el metal-mecánico, el medicinal, el de exportaciones, importaciones y maquila, así como empresas de tipo extractivo. No obstante se ha propuesto incluso

operaciones en el ramo turistico y se siguen buscando nuevos mercados.

Por otro lado, ya existen las condiciones necesarias para que las empresas de Factoraje puedan fondearse directamente del gran público inversionista y de instituciones financieras, a través del mercado de valores y mediante la emisión de diferentes instrumentos bursátiles, ya sean pagarés, obligaciones o papel comercial, aunado a esto, el marco jurídico le dá una mayor solidez y seguridad a la actividad del Factoraje en el país, y permite establecer fundamentos para un fuerte crecimiento del sector en los próximos años. (5)

2.4.2 DEFINICION DEL FACTORAJE FINANCIERO

En realidad la palabra Factoraje proviene etimológicamente hablando del vocablo Anglosajón *Factoring*, el cual, se refiere a la palabra Factor, que puede definirse como "el que hace por cuenta de otro" y que se ha adoptado en nuestro país, sin embargo se debe usar con mayor propiedad en el idioma español el primer término.

Según James C. Van Horne, autor de Fundamentos de la Administración Financiera, define al Factoraje como, la venta de cuentas por cobrar a una institución financiera, conocida como factor. (6)

Mientras que Lawrence J. Gitman, autor de otro libro de Fundamentos de Administración Financiera lo define como,

la cesión o venta directa de cuentas por cobrar a un factor o institución de crédito financiero. (7)

Por otro lado, Robert W. Johnson en su libro Administración Financiera, menciona que el Factoraje es, un mecanismo financiero que consiste en la prestación de una serie de servicios de tipo administrativo-financiero que realiza la empresa de Factoraje (factor), a un cliente (empresa) a través de créditos comerciales a corto plazo, originados por la venta directa de mercancías o prestación de servicios y en donde la empresa cede la titularidad de los créditos a la firma de Factoraje. (8)

El autor del libro La Fundación Financiera, Ricardo Mora Monter nos dice que, el Factoraje o Factoring es una opción para hacer líquida la cartera de una empresa mediante la venta de sus cuentas por cobrar. (9)

Factoring Inverlat define al Factoraje como, la adquisición de los derechos de crédito (cuentas por cobrar) que tienen a su favor Personas Morales o Personas Físicas que realicen actividades empresariales, como resultado de la proveeduría de bienes y/o servicios, con el objeto de proporcionarles liquidez para capital de trabajo y/o para realizar el servicio de custodia, administración y cobranza de dichas cuentas. (10)

Por último, se puede resumir de todas las definiciones antes expuestas que el Factoraje es, la venta de la cartera vigente de cuentas por cobrar por parte de una empresa con la finalidad de obtener de un institución financiera recursos frescos (liquidez), para contar con capital de

trabajo para la realización de sus operaciones diarias y poder reducir sus gastos de administración y cobranza.

2.4.3 MOTIVOS DEL FACTORAJE FINANCIERO

Para toda empresa que desee expandirse y desarrollarse, así como, alcanzar la productividad y la calidad en los bienes y servicios que ofrece a sus clientes deberá tener entre sus principales objetivos el aprovechar sus recursos internos y externos, de tal manera que la utilización de los mismos, genere un beneficio que sea suficiente para cubrir el costo de la inversión y de además obtener una utilidad razonable.

Desde el punto de vista financiero, el Factoraje es una fuente de financiamiento externa para las empresas, es decir, es el instrumento a través del cuál se obtendrán los recursos ajenos que se requieren para el capital de trabajo.

Como todos sabemos los bancos otorgan diferentes tipos de crédito para la obtención de liquidez para el capital de trabajo, pero casi siempre sobre un solo documento que acredite derechos de crédito del documento que se éste financiando y por lo general esto es una limitante, que en ocasiones los vuelven desventajoso frente al Factoraje Financiero; mientras que, por otro lado, las instituciones de Factoraje adquieren cualquier documento vigente, tales como son facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento que acredite la existencia legal de derechos de crédito, pudiendo ser estos inclusive en

determinados casos descontados hasta por el 100% de su valor nominal. Cabe hacer mención, que los documentos pueden o no quedar bajo la custodia del Factor o de la Empresa Cedente dependiendo ello de la modalidad contratada; sin embargo, lo más importante de todo esto es, la posibilidad que tiene el Cedente de allegarse de recursos frescos a través de la cesión de sus cuentas por cobrar, obteniendo con ello un beneficio por el uso y aprovechamiento de ese dinero, que le permite seguir con las operaciones normales de la empresa, siendo esto la razón de ser del Factoraje Financiero. (11)

2.4.4 ELEMENTOS DEL CONTRATO DE FACTORAJE

Los elementos que forman parte de un contrato de Factoraje Financiero se pueden dividir en tres grupos, que son los personales, los reales y los formales y que a su vez se subdividen como se muestra en la página siguiente.

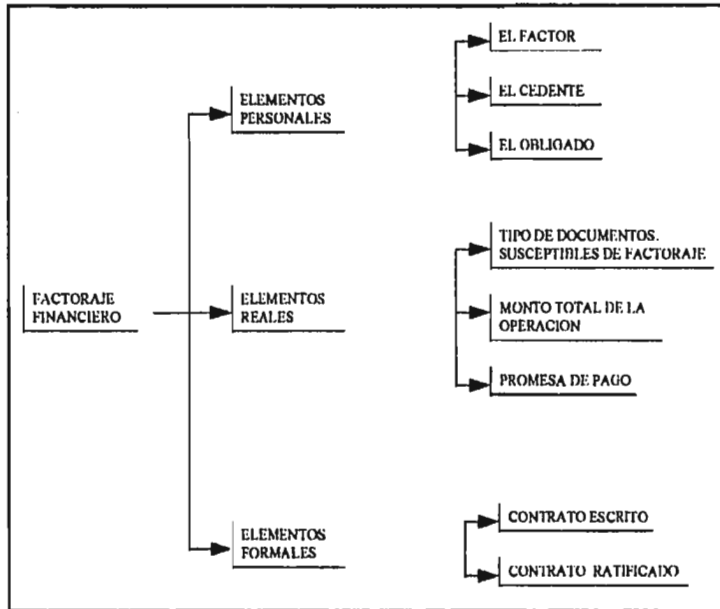
A continuación definiremos cada uno de los elementos que integran el contrato del Factoraje Financiero.

Entre los elementos personales, como lo indica su nombre se refiere a las personas que intervienen en el contrato, los cuales son, el factor que como ya se mencionó con anterioridad es la empresa o institución financiera que adquiere derechos de crédito a cargo de terceros, anticipando al cedente un porcentaje a su favor del valor de los documentos cedidos; el cedente que es la persona física o moral que como resultando de sus operaciones genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor

para obtener liquidez financiera para su capital de trabajo; y aún cuando este contrato es bilateral podemos mencionar a una tercera persona implicada en él que se le llama el obligado o deudor, que es el adquirente de bienes y/o servicios que contrae una obligación futura. **(Ver página siguiente)**. (11)

Si bien ésta tercera figura no es en el sentido estricto de la palabra no es un elemento personal del contrato de Factoraje, aún cuando adquiere una obligación futura, si interviene de laguna manera, ya que podrá celebrar contratos constituidos a favor de sus proveedores, y así, obligar al factor de notificarle del cobro de los documentos cedidos a favor de este último.

Los elementos reales se refieren a los documentos que se van a ceder a la empresa de Factoraje; de esta manera tenemos que estos documentos podrán ser facturas, contrarecibos, títulos de crédito no vencidos o cualquier otro documento que acredite la existencia de derechos de crédito y que sean susceptibles de descontarse a través del Factoraje Financiero; excepto aquellos que la ley prohíba. El monto total de la operación , es la cantidad de dinero que se va anticipar sobre las cuentas por cobrar cedidas por la Cedente. Al hablarse de la promesa de pago, significa que el Cedente puede o no otorgar -dependiendo de la modalidad del Factoraje contratado uno o varios pagarés cuyo importe total será igual al valor de las operaciones efectuadas, los cuales tendrán fecha de vencimiento igual a las de las operaciones.



Ahora bien los elementos formales son aquellos que amparan legalmente el contrato, es decir, en otras palabras siempre deberá existir un contrato por escrito y este deberá ratificarse ante notario público. (11)

2.4.5 CARACTERISTICAS DEL FACTORAJE FINANCIERO

El Factoraje Financiero es una herramienta de financiamiento de mucha importancia, el cual, se ha convertido en una alternativa de gran utilidad y beneficio, principalmente para las empresas necesitadas de recursos financieros. Todo esto debido a las características

particulares que rodean a esta opción de financiamiento del que sobresalen por su importancia, el concepto de contrato y la integración del costo del mismo, con la finalidad de saber a que se refiere y cuales son las partes constitutivas del mismo, así como tener los elementos suficientes para poder evaluar con claridad y conocimiento, el costo directo de esta fuente de financiamiento.

El contrato de referencia es bilateral, aún cuando existe una tercera parte implicada en la relación del contrato: la cedente, el factor y el obligado. (11)

LA CEDENTE:

La empresa beneficiadora de las cuentas por cobrar a cargo de sus clientes que cede sus derechos al factor, es decir, es la persona física o moral que como resultado de sus operaciones genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para acelerar su liquidez financiera. (11)

EL FACTOR:

Es la empresa que presta un servicio financiero por el cuál adquiere derechos de crédito a cargo de terceros anticipando al cedente un porcentaje a su favor del valor de las cuentas cedidas. (11)

EL OBLIGADO:

Es el adquirente de bienes y/o servicios que contrae una obligación futura con la cedente y

posteriormente con el factor una vez que le han sido cedidos los documentos a este último. (11)

De lo anterior se puede deducir el siguiente concepto:

El Factoraje Financiero es un contrato por medio del cual la empresa de Factoraje conviene con el cliente adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las siguientes modalidades:

1.- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de Factoraje financiero, o

2.- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de Factoraje financiero.

Por otra parte, la empresa de Factoraje financiero se compromete a hacer líquida (proporcionar dinero en efectivo) en forma inmediata las cuentas por cobrar que haya adquirido (comprado) de la empresa cedente.

Entre otras características adyacentes al Factoraje Financiero se encuentran las siguientes:

° Se puede decir que es una herramienta para negociar ante los proveedores, ya que se tiene la posibilidad de

pagar de contado la materia prima que se requiere y negociar mejores precios con esta situación, lo que puede reducir el costo de la operación si se le compara con un crédito del proveedor de materia prima.

° Conserva los recursos monetarios, es decir, los fondos con los que cuenta la empresa se ven prácticamente intactos al realizar la operación, ya que no se requieren de pagos adelantados importantes, depósitos o pagos totales de las carteras cedidas. De esta forma, el capital de trabajo y la liquidez de la empresa no se afectan en forma importante, situación contraria que sucedería en caso de una compra de contado o semicontado.

° Al financiar su capital de trabajo a través del Factoraje Financiero, se dejan libres y sin afectar otras fuentes de financiamiento, ya que este tipo de contratos se negocian con empresas que pueden ser ajenas al sistema bancario, o bien, con Factorajes de grupos financieros pero con líneas de crédito totalmente distintas.

° En caso de empresas solventes pero de limitada liquidez, provocada probablemente por una alta inversión en sus activos que aun no son totalmente productivos; la empresa puede ceder su cartera de cuentas por cobrar vigentes o parte de ellas, a un Factor, con lo cual la Cedente obtiene la liquidez necesaria para sus operaciones diarias y normales y no tener así que prescindir de otros proyectos o inversiones para su desarrollo y crecimiento.

° En el Factoraje Financiero se tiene la posesión y propiedad de los documentos ya que al realizarse la compra de las cuentas por cobrar, la Cedente, las cede en propiedad y a favor del Factor.

° El costo del contrato de Factoraje Financiero puede ser superior en forma aparente, al costo de otra alternativa de financiamiento, pero en realidad es inferior evaluándolo con base en los flujos de efectivo.

La duración del contrato de Factoraje será por tiempo indefinido y cualquiera de las partes podrá darlo por terminado cuando así lo desee, sin embargo los efectos del contrato continuarán vigentes respecto de las operaciones celebradas con anterioridad a la fecha de terminación y hasta la total liquidación de las mismas. (11)

2.4.6 CLASIFICACION Y MODALIDADES DEL FACTORAJE FINANCIERO

Debido a que el Factor adquiere diversos títulos de crédito, los servicios de compra de cartera pueden ser contratados en diferentes modalidades, que delimitan y establecen las condiciones generales bajo las que se otorga el financiamiento de las carteras, por ello, y con el propósito de entender de una mejor manera al Factoraje Financiero a continuación se presentan estas alternativas.

2.4.6.1 POR SU RESPONSABILIDAD

Podemos mencionar dos tipos:

- ⇒ Factoraje Con Recurso
- ⇒ Factoraje Sin Recurso

FACTORAJE CON RECURSO:

El Factoraje con Recurso también se llama con responsabilidad o vía de regreso, y consiste en la responsabilidad solidaria que asume el cliente con sus compradores de hacer frente al pago de los derechos de crédito, en el caso de que el deudor incurra en situaciones de morosidad, insolvencia o disputa comercial.

En esta modalidad el Factor tiene doble oportunidad de cobro, ya que si no le son pagados los documentos por el deudor, tiene la posibilidad de recurrir al cobro con el cedente de los documentos, así mismo, es importante destacar que es la modalidad que más se utiliza en nuestro país.

FACTORAJE SIN RECURSO:

Llamado también Factoraje Puro o sin responsabilidad o sin vía de regreso. En este tipo de operación el cliente no queda obligado a cubrir o a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos al Factor. En este caso se trata de una venta real y efectiva de los documentos al cobro, sobre los que el Factor asume el riesgo total de la operación y exclusivamente puede recurrir al cobro con el

deudor de los documentos, salvo en los casos de disputa comercial, la operación se convierte automáticamente en una operación de Factoraje con recurso. (11)

2.4.6.2 POR SU TIPO DE COBRANZA

Existen dos formas de contratar el Factoraje Financiero:

- ⊗ Cobranza Directa
- ⊗ Cobranza Delegada

COBRANZA DIRECTA

En esta modalidad la cartera adquirida por el Factor queda bajo su custodia, ya que la cartera es cedida en propiedad al mismo; al vencimiento de los documentos, el Factor se encarga de cobrar los derechos de crédito que amparan directamente al emisor de los mismos.

Una vez cobrado el 100% del valor de los documentos, el Factor se cobra el importe financiado y las comisiones por administración y cobranza de los documentos, devolviendo el remanente o aforo (en caso de que exista) al Cliente.

En caso de que no se cobre el 100% de los documentos el Factor entregara al Cliente el diferencial entre lo financiado y lo pagado.

COBRANZA DELEGADA

Esta modalidad consiste en que el Cliente cede los derechos que amparan sus cuentas por cobrar no vencidas al Factor; sin embargo, la custodia de los documentos queda delegada al propio Cliente y al vencimiento este se encarga de realizar la cobranza y proporcionarle informes periódicos de la situación que guarda la cartera cedida, así como de liquidarse oportunamente los importes cobrados. De estos últimos, el Factor se cobra el importe financiado, intereses y comisiones y devuelve el aforo al Cliente.

Bajo este esquema, los documentos cedidos al Factor son descontados entre el 80% y el 100% de su valor, dependiendo de las cuentas que se deseen operar, quién es el emisor, el riesgo que representa, el plazo, etc.

Existen dos alternativas en cuanto al plazo de la misma:

1) A VENCIMIENTO:

En esta opción el Cliente se obliga a liquidar cada uno de los documentos cedidos a las 24 o 48 horas de su vencimiento. Es decir que el Factor le da al Cliente un plazo de "gracia" para que pueda realizar la cobranza, hacer efectivo el cheque y luego liquidarle.

Por lo anterior, lo ideal, es que el Cliente detalle en el formulario de cesión (que más adelante se explicará) la relación de los documentos cedidos, así como todos sus datos y las fechas reales de vencimiento y las programadas.

2) FECHAS DE CORTE

Esta alternativa le da la posibilidad al Cliente de manejar fechas de vencimiento igual para varios o todos los documentos cedidos, en vez, de pagar cada documento según se vayan venciendo; para tal efecto, se determinarán los días en los cuales, el Cliente deberá entregar todo lo cobrado ajustando las fechas de vencimiento con plazos de gracia no mayores de 10 días hábiles. (11)

2.4.6.3 POR SU GARANTÍA

Ocasionalmente las operaciones con recurso se contratarán acompañadas de una figura legal de garantía (obligado solidario, hipoteca, aval, etc.), cuando el Cliente no cubra todos los requisitos o sean empresas de alto riesgo.

Los beneficios que ofrece la compra de cartera para el cedente, entre otros, se encuentra una mejor administración de sus cuentas por cobrar, un profundo análisis de crédito de sus clientes, también le permite mantener inalterada la relación con sus clientes y ahorra gastos por la gestión de cobranza y el principal beneficio es que obtiene capital de trabajo para las operaciones diarias de su negocio. (11)

2.4.6.4 FACTORAJE A PROVEEDORES

En esta modalidad el Factor realiza un convenio con Grupos Comerciales o Grandes Compradores para adquirir los

derechos de crédito constituidos a favor de sus proveedores, bajo condiciones preferenciales de servicio y costo financiero. Generalmente los derechos de crédito están documentados en títulos de crédito (letras de cambio o pagaré) a plazos, los cuales son descontados por el Factor al Proveedor de bienes y/o servicios o de ambos, a un 100% de su valor menos intereses y comisiones que el Factor cobra por su intermediación, ya sea por anticipado al proveedor o al vencimiento al deudor.

En esta alternativa los beneficios se pueden dividir en dos partes:

1) PARA LA EMPRESA EMISORA:

Al ofrecer la empresa Emisora la oportunidad a sus proveedores de obtener recursos frescos a través del Factoraje financiero, puede no solo mantener sus convenios actuales, si no, que puede mejorarlos en suministro, precio y condiciones de pago. También le permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en época de poca liquidez y la planeación de su tesorería programando sus compras y el pago de las mismas, así como la concentración de pagos a una sola empresa (Factor) en lugar de pagos a cada uno de sus proveedores.

2) PARA EL PROVEEDOR:

Le permite disponer de recursos inmediatamente a través de sus cuentas por cobrar a un costo financiero sumamente competitivo ya que la calidad del papel a cargo del Emisor lo respalda. De esta forma evita contratar

nuevos pasivos y mejorar su posición financiera, al igual que reducir sus costos por gestiones de cobranza, además de permitirle planear y optimizar a corto plazo sus flujos de efectivo. Por último, podemos mencionar que no requiere establecer ninguna línea de crédito. (11)

2.4.7 INTEGRACION DEL COSTO DEL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO

Cada vez que una empresa de Factoraje Financiero lleva cabo un contrato de Factoraje y como este implica un riesgo tiene que considerar ciertos elementos que están directamente relacionado con el costo del mismo:

1.- Los intereses por el financiamiento otorgado, los cuales se calculan sobre la base del CETES en su emisión a veintiocho días y a este se le agrega el margen convenido previamente con la empresa cliente.

2.- Los honorarios por servicios adicionales y apertura del crédito. Estos honorarios se encuentran condicionados por el importe de las ventas, el número de facturas, el valor medio, la concentración y rotación de la cartera, la distribución geográfica, etc.

3.- Las empresas de Factoraje Financiero tienen, como cualquier otra empresa recursos financieros propios limitados para financiar sus operaciones normales. Sin importar la fuente de financiamiento, todos los recursos que se tengan disponibles tienen un costo, al cual se le llama costo del dinero o costo intrínseco.

Para poder llevar a cabo sus operaciones las empresas de Factoraje financiero requieren de un gran nivel de apalancamiento, es decir, de fondearse o allegarse de recursos que pueden provenir de préstamos directos de instituciones de crédito a través de la emisión de papel comercial en el mercado bursátil, los cuales tienen al igual que el capital interno un costo intrínseco.

El costo intrínseco, calculado a tasas reales acordes con la inflación y con la disponibilidad del dinero, es el costo de los recursos que tendrá la empresa de Factoraje para financiar las operaciones del capital de trabajo de sus clientes.

Desde el punto de vista del cliente (cedente) del Factoraje financiero a este le interesa saber cómo o cuáles son los elementos con los que fija el precio en el contrato de Factoraje la empresa de Factoraje.

Los elementos que constituyen el costo del contrato de Factoraje son:

1.- EL COSTO DE LA VENTA DE CARTERA:

Que son los honorarios cobrados por el factor, los cuáles están determinados sobre un porcentaje del valor nominal de las cuentas por cobrar y en función de los riesgos por su participación y por el servicio de cobranza. El honorario varía de acuerdo con la cuantía típica de las cuentas, el volumen de las cuentas por cobrar y la calidad de las mismas, etc.

2.- PAGO DE INTERESES SOBRE ANTICIPO:

Que es el costo que tienen que cubrir el cliente por recibir el pago por la venta de sus cuentas por cobrar antes de que realmente sean cobradas por la empresa de Factoraje, es decir que debe pagar intereses sobre el anticipo.

Los pagos por anticipado constituyen un servicio adicional.

3.- COSTO DEL FINANCIAMIENTO:

Este elemento puede estar constituido por una de las tres siguientes tasas, o por la combinación de ellas:

a) Costo intrínseco de la fuente externa directa de fondeo de la operación particular, cuando esta es fácilmente detectable y asignable por un contrato en particular.

b) Costo ponderado del capital de las empresas de Factoraje, el cual representa el costo de la mezcla de las diferentes fuentes de financiamiento que intervienen en la consecución de los recursos.

c) Costo del dinero fijado por el mercado de dinero en un momento dado.

4.- GASTOS DE OPERACIÓN:

Las empresas de Factoraje tienen estimaciones respecto de la cuota que corresponde a cada peso financiado del total de gastos de operación de la misma, cuota que es cargada al valor del contrato.

5.- MARGEN DE UTILIDAD:

Independientemente del costo de financiamiento y los gastos de operación, las empresas de Factoraje como cualquier otra empresa, tiene la necesidad de generar utilidades, las cuales se cargan porcentualmente al costo total más una comisión.

La diferencia entre la tasa a la cual se obtienen los recursos (tasa líder + x puntos) y la tasa de interés (CETES + CPP) que se cobra al cedente o al usuario del servicio más un porcentaje de comisión por el manejo de labranza es lo que genera las utilidades.

Como podemos observar, para la cedente, el Factoraje financiero, es una fuente de financiamiento que proporciona capital de trabajo sin tener que efectuar pagos considerables en el momento de su adquisición, y hacer así pagos periódicos cubriendo el costo del descuento de las cuentas por cobrar estipuladas en el contrato.

Para el factor, el Factoraje Financiero, es una actividad financiera que otorga capital de trabajo para la operación diaria de la empresa cuyo fin es que éstas encuentren el apoyo económico para la realización como ya habíamos mencionado anteriormente de sus operaciones como puede ser: compra de materia prima, gastos administrativos,

pago de sueldos y salarios, etc. A cambio de ello, el factor recibe un pago que cubre el costo del capital, el costo del financiamiento y la utilidad del factor durante el periodo que dure el contrato. (12) y (13)

2.4.8 PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCION DEL FACTORAJE FINANCIERO

2.4.8.1 RUTA CRITICA DE CONTRATACION

Por lo general para la contratación de este tipo de financiamientos, el flujo de la mecánica de contratación es el siguiente:

1.- El cliente solicita la contratación de Factoraje

2.- El departamento de promoción o comercialización entrega una solicitud de operación, en la cual, se anexará la información financiera requisitada, así como la cartera de cuentas por cobrar que el cliente desea vender.

3.- Los estados financieros y los demás documentos solicitados son evaluados por los departamentos de crédito y legal, de acuerdo a su respectiva competencia.

4.- Un comité de crédito revisa y analiza la información para determinar la viabilidad de la operación y determinar el monto de la línea de crédito que se otorgará, tomando en cuenta la estructura y composición de la cartera, así como la situación financiera y administrativa de la empresa Cedente.

5.- Se elabora el contrato respectivo, verificándose los documentos por los departamentos de crédito y legal.

6.- Se firma el contrato, el pagaré (en caso de que se haya negociado cubrir el monto total de la línea de crédito otorgada) y la tarjeta muestra de firmas con conocimiento bancario de las firmas registradas.

7.- Se entrega la autorización de la carta para abono en cuenta del importe que resulte de las operaciones celebradas entre el Factor y el Cliente.

8.- Una vez ya autorizada la solicitud, se procede a integrar un expediente de la empresa Cedente con toda la documentación requisitada.

Cabe hacer notar que los estados financieros son analizados por medio de razones financieras que consideran los siguientes aspectos: solvencia, liquidez, endeudamiento, rentabilidad, rotación de cuentas por cobrar, actividad, etc.

2.4.8.2 REQUISITOS DEL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO

Los requisitos solicitados por las empresas de Factoraje son similares a los requisitados por cualquier institución financiera para el otorgamiento de créditos, dentro de la documentación solicitada se pide la siguiente:

1.- Copia del acta constitutiva de la empresa, y en su caso, con datos de inscripción en el Registro Publico de la Propiedad.

2.- Copia de la última escritura de otorgamiento de poderes para actos de administración y dominio; pleitos y cobranzas y suscripción de títulos de crédito, incluyendo datos de registro.

3.- Copia de la última escritura que modificó los estatutos de la sociedad, la cual deberá ser igual al capital reportado en los estados financieros, en caso de que así haya sucedido.

4.- Estados financieros dictaminados anuales, de los tres últimos ejercicios completos y parciales, así como, los estados financieros internos mas recientes, incluyendo las relaciones analíticas de la cartera de clientes y proveedores.

5.- Cópia del acta de la última asamblea de accionistas, sea esta ordinaria o extraordinaria.

6.- En caso de que la empresa forme parte de un grupo o controladora se deberán presentar los estados financieros consolidados del grupo, además de los estados financieros dictaminados de la empresa, de lo contrario, deberán presentar los estados financieros individuales de las principales compañías del grupo.

7.- Documento histórico de la empresa, que incluya, sus inicios, antigüedad, experiencias, principales clientes, principales productos y/o servicios que maneja, principales proveedores, capacidad instalada, proyectos a realizar, sistemas de comercialización, volumen de ventas, etc.

8.- Descripción detallada de las principales cuentas por cobrar que serán objeto del contrato e indicar el destino que pretenden dar a los recursos obtenidos.

9.- Tarjeta de registro de representantes conocida como "Tarjeta Muestra de Firmas" que constituye un poder general otorgado por el Cliente a las personas registradas e indica el tipo de facultades conferidas a las mismas, ya sean individuales o mancomunadas.

10.- Carta de Abono en Cuenta en la cual el Cliente autoriza al Factor depositarle el importe que resulte de las operaciones que entre ambos se lleven al cabo.

11.- Datos del aval:

- *Persona Moral*: Nombre, Domicilio, Giro, Registro Federal de Contribuyentes, Estados Financieros Dictaminados, etc.

- *Persona Física*: Nombre, Fecha de Nacimiento, Estado Civil, Ocupación, Registro federal de Contribuyentes, Domicilio Fiscal, Relación Patrimonial, Identificación Oficial, etc.

El aval es una persona muy importante en el caso de empresas pequeñas, ya que si después de evaluar los estados financieros de la misma, el Factor decide no otorgar el financiamiento respectivo, un accionista de esta o cualquier otra persona puede ofrecer un bien inmueble de su propiedad libre de gravamen como garantía. (5), (12) y (13)

Toda la información antes mencionada en los puntos anteriores es puramente enunciativa más no limitativa, puesto que dependiendo de las circunstancias y de las características de cada empresa, así como de sus posibilidades y necesidades, el Factor podrá solicitar información extra o en su defecto, no ser necesaria toda la información.

Por lo general, las empresas de Factoraje Financiero no solicitan garantías adicionales, ya que lo que responde por el compromiso adquirido por el Cliente son los mismos documentos cedidos, debido a que los derechos de crédito o de cobro pasan a ser propiedad del Factor y el Cliente no se deslinda de la responsabilidad de los mismos, hasta que no han sido cubiertos en su totalidad por el Deudor o por él mismo, además de contar con un porcentaje de aforo como garantía del pago de intereses y comisiones sobre los documentos cedidos, por lo tanto, el Factor se encuentra protegido y no requiere de otra clase de garantía, excepto en casos especiales como podría ser el empresas con menos de dos años de actividades.

2.4.8.3 MECANICA OPERATIVA

Con el propósito de que conozcamos como se lleva al cabo una operación a continuación se describe su procedimiento:

1.- El cliente solicita la operación de Factoraje financiero, es decir, el financiamiento de sus documentos.

2.- El ejecutivo del Factor cotiza la tasa (descuento o rendimiento) que se vaya aplicar a la operación a realizar e informa al cliente.

3.- El ejecutivo de Factoraje pide al cliente los formularios de cesión correspondientes a la modalidad de Factoraje, debidamente requisitados y firmados, y el pagaré de recurso (cuando se requiera).

Los formularios de cesión deberán contener cuando menos los siguientes datos requisitados por el mismo cliente:

A) El lugar y fecha de emisión del mismo.

B) Nombre del cliente

C) No. De contrato

D) Detalle de los documentos:

d.1) Emisor,

- d.2) Tipo y número de documento,
- d.3) Fecha de vencimiento de los documentos,
- d.4) Valor nominal de cada uno de los documentos,
- d.5) Total de documentos cedidos,
- d.6) Total del Valor Nominal de los Documentos,
- d.7) Forma de Pago de la cesión: depósito en cuenta de cheques, cheque en ventanilla o depósito en contrato de Casa de Bolsa.

E) Nombre completo y firma del(los) apoderado(s) y depositario(s) (cuando se requiera este último).

4.- El cliente entrega los formularios de cesión debidamente requisitados y los documentos producto de la misma.

5.- El ejecutivo de Factoraje solicita al área de operación o tesorería el monto de la operación a realizar.

6.- El ejecutivo anota en el formulario de cesión u orden de compra los siguientes datos:

- A) Fecha de operación
- B) Tasa a operar: descuento o rendimiento
- C) Porcentaje de aforo
- D) Comisiones: de los documentos y por cobranza
- E) Garantía: pagaré de recurso (solo si se requiere)

F) Tipo de moneda a operar: nacional o extranjera

G) Plazo de la operación

H) Forma de pago: al cobro o de contado (según corresponda).

I) Firma del ejecutivo de la operación y de quien autoriza.

7.- El ejecutivo entrega el formulario junto con los documentos y la garantía al área de operaciones para su verificación y autorización.

8.- El departamento de operaciones turna la documentación al área de tesorería para que hagan el pago correspondiente.

9.- El departamento de operaciones confirma al ejecutivo de Factoraje el depósito a la cuenta del cliente.

10.- El ejecutivo de Factoraje informa al cliente del neto depositado a su cuenta y le proporciona una copia del formulario de cesión u orden compra para que este verifique la operación y tome nota de la fecha de vencimiento de la misma.

11.- A la fecha de vencimiento de la operación el área de cobranzas se encarga de realizar el cobro de la operación o de recibir el pago de la misma según corresponda.

12.- Por último, a las cuarenta y ocho horas hábiles se les devuelve su aforo, en caso de que se haya cobrado el 100% del valor Nominal de los documentos o lo que corresponda al excedente del precio de referencia o de compra. (13)

2.4.9 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Como sabemos todo financiamiento representa ciertos riesgos y oportunidades y la decisión de financiar las cuentas por cobrar a través del Factoraje financiero también presenta sus ventajas y desventajas, por lo que a continuación se mencionan algunas de ellas:

VENTAJAS:

⇒ Disponibilidad inmediata de recursos a través de sus cuentas por cobrar para apoyo a capital de trabajo.

⇒ Efectiva liquidez que permite continuar con el ciclo productivo.

⇒ Permite la planeación de las necesidades financieras a corto plazo al nivelar su flujo de efectivo: al obtener recursos de la operación se genera un flujo de caja ligado a las necesidades de la empresa, propiciando una administración más eficaz de las finanzas, al evitar la contratación de créditos alternos innecesarios y la generación de pasivos en los estados financieros.

⇒ Optimiza el manejo de tesorería.

⇒ Mejora la posición financiera de las empresas al evitar la contratación de nuevos pasivos y da una imagen más confiable a sus accionistas..

⇒ Al realizar el factor la custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar permite reducir los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza.

⇒ Reduce los costos financieros.

⇒ El plazo de resolución es menor a tres semanas, salvo en casos de que el monto de la operación requiera de estudios adicionales.

⇒ Se dejan abiertas líneas de crédito tradicionales.

DESVENTAJAS:

• Las tasas de interés son altas, ya que las fuentes de fondeo de las empresas de Factoraje son los bancos, las obligaciones, los pagarés y/o el papel comercial.

• Se les solicita tener una cuenta con el Banco respaldador de la empresa de Factoraje, es decir, se les pide a cambio la "reciprocidad".

- Los descuentos y retenciones en este tipo de contratos representan una carga financiera.

- En época de incertidumbre económica estos tipos de financiamientos a través del Factoraje Financiero se pueden volver inaccesibles e incosteables.

Las ventajas y desventajas antes mencionadas pueden variar, dependiendo de las necesidades y particularidades de cada empresa, así como de las características de su entorno económico, por lo tanto, se deberá analizar la opción que presenta el Factoraje Financiero en cada caso específico. (5), (12) y (13)

2.5 MARCO LEGAL DEL FACTORAJE FINANCIERO

Es preciso aclarar, por principio de cuentas, que no pretendemos englobar todas las leyes o disposiciones que de alguna manera regulan al Factoraje Financiero o a las Instituciones de Crédito en sí, sino, más bien, sólo queremos resaltar aquella en la que de modo especial se enmarca la legislación de las empresas de Factoraje Financiero.

2.5.1 LEY GENERAL DE LAS ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO.

Dicha Ley es la que se encarga de regular las operaciones de toda índole relacionadas con las actividades de la Banca, así como a las empresas particulares en cuanto a las actividades directas se refiere y a las auxiliares también.

El Factoraje Financiero, al estar incluido en esta Ley, se le considera una actividad de crédito, y dado que se le menciona en el artículo 3o., el cuál define cuales son las Organizaciones Auxiliares del Crédito, en la fracción V de dicho artículo se incluye a las empresas de Factoraje Financiero.

En ese sentido, el artículo 5o. de dicha Ley obliga a las empresas de Factoraje Financiero, entre otras organizaciones auxiliares, a solicitar autorización para constituirse y operar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en su Capítulo III Bis titulado "De las Empresas de Factoraje Financiero", enmarca toda la legislación con respecto a las empresas de este tipo.

2.5.2 DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO

Como ya habíamos mencionado con anterioridad, sólo presentaremos aquellos artículos o partes de ellos que por su importancia sobresalgan y nos permitan comprender de una manera más clara al Factoraje Financiero.

El artículo 45-A define al contrato de Factoraje Financiero, así como también detalla todas las operaciones que podrán realizar las empresas de Factoraje, de las cuáles mencionamos las más importantes:

I.- Celebrar contratos de Factoraje Financiero, entendiéndose como tal, aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de Factoraje Financiero con sus clientes, personas física o morales que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas.

II.- Obtener préstamos o créditos de instituciones de crédito y seguros del país o entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social.

III.- Obtener préstamos y créditos, mediante la suscripción de títulos en serie o en masa, para su colocación pública.

IV.- Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de Factoraje, con las personas que reciban los financiamientos.

VIII.- - Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.

En el artículo 45-B se establecen las condiciones de pago de los derechos de crédito adquiridos, así como las modalidades en que se podrán pactar estos:

I.- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de Factoraje Financiero.

II.- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos transmitidos a la empresa de Factoraje Financiero.

Art. 45-C.- Previo a la celebración de contratos de Factoraje, las empresas de Factoraje Financiero podrán:

I.- Celebrar contratos de promesa de Factoraje, y

II.- Celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes y servicios, comprometiéndose la empresa de Factoraje Financiero a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores.

Art. 45-D.- Sólo podrán ser objeto del contrato de Factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento autorizado por esta Ley.

A partir del artículo 45-E y hasta el 45-T de esta Ley, se establecen todas las demás características del contrato, los requisitos a los que deben sujetarse los mismos, así como las obligaciones de organización y control a las que están supeditadas las empresas de Factoraje Financiero. Si acaso, habría que resaltar al artículo 45-K por su relevancia, el cual, obliga a la empresa de Factoraje Financiero a notificarle al deudor de la transmisión de los derechos de crédito.

Considerando que lo anterior es una síntesis de los aspectos más sobresalientes e importantes del Factoraje Financiero, no creemos que sea necesario profundizar más al respecto ni transcribir artículo por artículo para comprender la legislación que regula a este tipo de operaciones. (14)

2.6 EXPECTATIVAS DEL FACTORAJE FINANCIERO

En países de primer orden, como por ejemplo Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Italia, Francia, por nombrar algunos, la mayor parte de las empresas apoyan su capital de trabajo con el Factoraje Financiero, lo que nos da entender que dicha opción está completamente aceptada;

existen sucursales de Factoraje Financiero americanas y europeas que se encuentran dispersas por todo el mundo.

Con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá; la Globalización Mundial y la apertura del Sistema Financiero Mexicano es muy probable que se dé el ingreso a nuestro país de empresas de Factoraje de los restantes países, los cuales tratarán de proporcionar mejores planes y servicio para otorgar esta alternativa, a fin de tener mayor aceptación que las empresas de Factoraje ya existentes en nuestra Nación.

Aunque actualmente existe poca demanda en esta alternativa de financiamiento, ya sea por la falta de publicidad, por la escasa información existente al alcance de los empresarios o por falta de confianza en un instrumento de financiamiento relativamente nuevo en nuestro país, se tiene el optimismo de que definitivamente se generará un aumento de la demanda del Factoraje Financiero en los próximos años, ya que los empresarios están interesados cada vez más en conocerlo mejor y tomarlo como una buena opción de financiamiento, pues se necesitan de apoyos al capital de trabajo para contribuir con ciclo productivo y los activos circulantes en general de las empresas, con el fin de que puedan afrontar sus problemas de liquidez y estén en condiciones de competir con otras empresas, no sólo del país, si no del extranjero también.

En cuanto más se dé a conocer el Factoraje Financiero como una alternativa de financiamiento, existirá una mayor demanda, lo que traerá como consecuencia que exista cada

vez mejor servicio, mayores facilidades para su otorgamiento y en general habrá más beneficios para los empresarios solicitantes, debido a la competencia que muy probablemente existirá entre las empresas de Factoraje Financiero.

PIES DE PAGINA

- (1) VILLEGAS H., EDUARDO; ORTEGA O., ROSA MA. EL NUEVO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO. PRIMERA EDICION. EDITORIAL PAC. MEXICO, D.F. 1991. PAG.93-139
- (2) SALDAÑA ALVAREZ, JORGE. MANUAL DEL FUNCIONARIO BANCARIO. EDICIONES JORGE SALDAÑA ALVAREZ. MEXICO D.F. 1994. pag. 40-64
- (3) FOLLETOS INFORMATIVOS SOBRE FACTORAJE FINANCIERO DEL GRUPO FINANCIERO INVERLAT.
- (4) FOLLETOS INFORMATIVOS SOBRE FACTORAJE FINANCIERO DEL GRUPO FINANCIERO PROBURSA.
- (5) DOCUMENTO INFORMATIVO LIFASA., LIQUIDEZ INMEDIATA FINANCIERA, S.A. DE C.V.
- (6) VAN HORNE, JAMES. ADMINISTRACION FINANCIERA. SEPTIMA EDICION. EDITORIAL PRENTICE HALL. MEXICO, D.F. 1998. PG. 580.
- (7) GITMAN LAWRENCE, J. FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA. EDITORIAL HARLA. MÉXICO 1986. PAG. 359
- (8) JOHNSON, ROBERT. ADMINISTRACION FINANCIERA.PAG.
- (9) MORA MONTES, RICARDO. LA FUNDACION FINANCIERA EN LA EMPRESA. EDITORIAL INTERAMERICANA. MÉXICO 1982. PG. 167.
- (10) FOLLETOS INFORMATIVOS SOBRE FACTORAJE FINANCIERO DEL GRUPO FINANCIERO INVERLAT.
- (11) MANUAL DE OPERACIONES Y PROCEDIMIENTOS. GRUPO FINANCIERO INVERLAT.
- (12) INFORMACION DE FACTORAJE FINANCIERO. GRUPO FINANCIERO PROBURSA.
- (13) MANUAL DE OPERACIONES Y PROCEDIMIENTOS. GRUPO FINANCIERO INVERLAT.
- (14) LEGISLACION BANCARIA. TRIGESIMONOVENA EDICION. EDITORIAL PORRUA. MEXICO 1993. PAG. 381-385.

CAPITULO III

LOS MANUALES

3. LOS MANUALES

3.1 ANTECEDENTES DE LOS MANUALES

Los primeros indicios de los manuales se encuentran en diversos pueblos de la antigüedad, como fueron: Egipto, Grecia y Roma, los cuales fueron creados para regular sus operaciones comerciales y bélicas.

Posteriormente surge como tales en la Segunda Guerra Mundial, cuando se establecen como una técnica administrativa, en la que se fijan las reglas de acción y ejecución, para lograr un fin establecido. Debido a la escasez de personal adiestrado en el ejercito, se hizo necesario preparar manuales ya que teniendo la urgencia de reclutar personal, se presentaban personas de diversos tipos y costumbres, lo que ocasionaba problemas; era necesario establecer un mínimo de conocimientos con los que debían contar estas personas, para ser consideradas capaces de desempeñar sus funciones, principalmente para el manejo de armas, estrategias, disciplina, así como la determinación precisa de los objetivos y actividades que deberían desempeñar para llevar a cabo su función específica; y los Manuales, por todo lo anterior expuesto, resolvían el problema de adiestramiento, principalmente a larga distancia, así como la supervisión.

El empleo de los Manuales tuvo la finalidad de utilizarlos como un auxiliar para obtener un control en el

personal, en cuanto a la organización, políticas, funciones y procedimientos, logrando de esta manera, que todas las actividades se llevaran a cabo uniformemente.

Los primeros manuales tenían muchos defectos técnicos, tal vez por la falta de experiencia en su elaboración, pero de cualquier manera fueron de mucha utilidad en el adiestramiento de nuevo personal. Conforme fueron pasando los años, las empresas se apoyaron en los Manuales, siendo estos poco a poco con adaptaciones más técnicas, es decir, más claros, más concisos y prácticos, y aplicándolos a diversas funciones de la empresa como la producción, ventas, finanzas, recursos humanos, etc.

3.2 GENERALIDADES

3.2.1 CONCEPTO DE MANUAL

En nuestro país, los Manuales son una técnica relativamente nueva y no existe uniformidad en los criterios de los diversos autores vinculados con esta técnica; por tal razón, se hace necesario conocer varios de estos criterios para integrar una definición, tomando elementos de los diversos autores.

M. Duhalt Krauss, nos menciona que "Un Manual es documento que contiene en forma ordenada y sistemática, información o instrucción sobre historia, organización, políticas y procedimientos de una empresa, que se consideran necesarios para mejor ejecución del trabajo".

(1)

Víctor Manuel Estrada Urbina, en su tesis Manuales de Organización, nos dice que "Los Manuales son el instrumento administrativo de una empresa, plasmada en un documento que presenta en forma ordenada y sistemática, información o instrucciones sobre las normas o políticas que la rigen, procedimientos de elaboración de una actividad o trabajo, la estructura de la organización y la historia de la misma". (2)

Continologo G. define a los manuales como "Una expresión formal de todas las informaciones e instrucciones necesarias para operar en un determinado sector; es una guía que permite encaminar la dirección para adecuar los esfuerzos del personal operativo". (3)

Joaquín Rodríguez Valencia define al Manual como: "Un documento en el que se encuentra de manera sistemática las instrucciones, bases o procedimientos para ejecutar una actividad". (4)

Con lo anteriormente descrito podemos establecer un concepto propio de tal manera que podemos decir que un Manual es un instrumento administrativo que contiene una guía ordenada y sistemática en forma de documento que nos describe las instrucciones, los procedimientos, políticas para la mejor ejecución de una actividad o un trabajo.

3.2.2 LOS MANUALES COMO MEDIOS DE COMUNICACION

Los Manuales vienen a representar un medio de comunicación de las decisiones que son tomadas en la gerencia y que se relacionan con los objetivos, funciones, políticas, procedimientos, etc.

Actualmente, la cantidad y la frecuencia con las que son tomadas dichas decisiones se incrementan cada vez mas. Hay organizaciones que de una manera progresista han comentado y llegado a considerar que algunos de los medios en los que se apoya la administración pueden y deben cambiar lo mas frecuentemente que se requiera para poder capitalizar oportunidades y hacerle frente a la competencia, tratando con esto de normalizar y controlar los tramites de procedimientos y resolver conflictos jerárquicos, así como también otro tipo de problemas administrativos que surgen cuando el sistema de comunicación comienza a ser rígido.

La comunicación que se expresa en forma escrita puede transmitir tanto decisiones de cualquier nivel, como ordenamientos concretos sobre procedimientos o guías. En todo momento dentro de las organizaciones, es necesario dedicar algún tiempo a la preparación de comunicaciones, de las cuales existe una muy diversa variedad de formas escritas, tales como informes, gráficas, memorándums, manuales, etc.

Los Manuales hacen que las instrucciones sean definitivas, proporcionando un arreglo rápido a las malas interpretaciones y mostrando a cada uno de los interesados

como influyen ellos en la organización, e indicando la manera en que puede contribuir a sus objetivos propios, así como los de la organización.

3.2.3 OBJETIVOS DE LOS MANUALES

Como se nos menciona en el libro Como Elaborar y Usar los Manuales Administrativos, del autor Joaquín Rodríguez Valencia, "los Manuales representan un medio de comunicación de las decisiones, y por ello, tienen como propósito señalar en forma sistemática:

A) Instruir al personal, acerca de los aspectos tales como: objetivo, funciones, relaciones, políticas, procedimientos, normas, etc.

B) Precisar las relaciones y funciones de cada unidad administrativa para deslindar responsabilidades, evitar duplicidad y detectar omisiones.

C) Coadyuvar a la ejecución correcta de las labores asignadas al personal y proporcionar la uniformidad en el trabajo.

D) Servir como medio de orientación e integración al personal de nuevo ingreso, facilitando su incorporación a las distintas funciones operacionales.

E) Proporciona información básica para la planeación e implantación de reformas administrativas". (5)

Cuando se desempeñe la labor de realizar Manuales, se debe tener mucho cuidado, ya que deben ser elaborados teniendo presente en todo momento, los objetivos anteriormente mencionados, de manera que los Manuales sean los suficientemente concisos, claros y flexibles para el buen uso y manejo de los mismos.

3.2.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS MANUALES

Los Manuales, al igual que otras técnicas administrativas, proporcionan una gran variedad de ventajas, pero también presentan algunas desventajas; esto no quiere decir que no cumplan con su propósito.

Entre las ventajas de los Manuales, se pueden mencionar las siguientes:

- A) Son una fuente constante de información, la cual se refiere al trabajo que se va a realizar.
- B) Evitan discusiones y malos entendidos de las operaciones, ya que están claramente detalladas las actividades a realizar por cada persona.
- C) Ayudan a la empresa a que se realicen de una forma efectiva los objetivos, las políticas, los procedimientos, las funciones y las normas, entre otras.
- D) Procuran que el trabajo se realice en forma continua y coherente, como se muestra en los procedimientos y normas.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

- E) Son instrumentos muy útiles para facilitar la capacitación del personal.
- F) Hacen que aumente la coordinación en la realización del trabajo.

Dentro de las desventajas, tenemos que:

- A) Si se elaboran deficientemente, provoca serios problemas en el desarrollo de las operaciones.
- B) El costo de elaboración y actualización puede ser muy alto.
- C) Se incluyen en ellos solo aspectos formales de la organización, apartándose de los aspectos informales, los cuales tienen mucha importancia en la empresa.
- D) Si son muy sistemáticos tienen poca utilidad y si son muy detallados se convierten en complicados.

3.2.5 TIPOS DE MANUALES

Los Manuales se pueden clasificar en tres formas, las cuales pueden depender del contenido del Manual; la función específica o área de actividades de que se trate el Manual y de acuerdo a su ámbito de aplicación.

La primera, de acuerdo a su contenido, nos muestra que estos pueden ser:

⊖ Historia de la empresa

⊖ Organización de la empresa

⊖ Políticas de la empresa

⊖ Procedimientos de la empresa

⊖ Adiestramiento o instructivo de la empresa

⊖ Técnicas administrativas de la empresa

⊖ Contenidos múltiples que traten de dos o mas de estos temas. (6)

Tratándose de acuerdo a la función específica o área de actividades de que se trate el Manual, puede haber Manuales de:

- Ventas
- Promoción
- Finanzas
- Crédito y cobranza

- Contabilidad
- Compras
- Personal
- Otras funciones
- Generales, que se ocupen de dos o mas de estas áreas.(7)

La ultima clasificación se refiere a su ámbito de aplicación, pudiendo ser:

- ◊ Generales.- Entendiéndose por este a todo el organismo del conjunto.
 - a) Generales de organización
 - b) Generales de procedimientos
 - c) Generales de politicas
- ◊ Especificos.- Refiriéndose al contenido de información de una unidad orgánica. (8)

3.2.6 FUNCIÓN DE LOS MANUALES

Hay dos formas de saber para que sirven los Manuales. La primera puede ser considerando la opinión de los autores:

Terry opina que: "El empleo de los Manuales de oficina auxilia para tener el control deseado de los esfuerzos de los empleados de una empresa". (9)

Los Manuales son esenciales como recurso para ayudar a la orientación de los empleados, siendo que las instrucciones sean definitivas, declarar políticas y procedimientos, a fijar responsabilidad, a proporcionar soluciones a los malos entendidos y mostrar como puede contribuir el empleado al logro de los objetivos de la compañía, así como sus relaciones con otros empleados. Puesto que los Manuales liberan a los miembros de la administración de tener que repetir la información, explicaciones e instrucciones similares. La uniformidad, la accesibilidad y la reflexión están entre las ventajas de un Manual.

Por ultimo, De la Llera y Carrillo dicen que, "El cumplimiento de las normas o rutinas de trabajo debe asegurarse aun cuando cambien los individuos que las ejecutan y supervisan o desaparezcan de la organización quienes las crearon. Para lograrlo, para asegurar su permanencia y para facilitar su aprendizaje a nuevos jefes y empleados, deben consignarse a un Manual o Instructivo". (10)

La segunda forma de saber para que sirven los Manuales, consiste en conocer las opiniones de las empresas que los han puesto en practica. Nadie puede evaluar un Manual como lo podría hacer el propio usuario del mismo.

3.2.7 ELABORACIÓN DE MANUALES, DISTRIBUCION Y RESPONSABILIDAD

Es de vital importancia tener una planeación cuidadosa si se desea elaborar un Manual, que cubra con las necesidades de los usuarios, de manera que se aproveche el tiempo y el dinero que la empresa ha invertido en su realización.

3.2.7.1 ELABORACIÓN

La elaboración de los Manuales puede ser de una forma centralizada o descentralizada; y para determinar quien se va a dedicar a su elaboración, las empresas pueden elegir entre dos opciones; la primera opción consiste en la creación de un departamento centralizado, que tenga como función la elaboración administrativa del Manual; y la segunda opción consiste que en caso de que en la empresa no exista ese departamento para la elaboración de los Manual, debido a contar con un limitado presupuesto, lo ideal sería la contratación de servicios profesionales externos.

La planeación en la elaboración de un Manual es un aspecto muy importante, para que este cumpla con los objetivos y funciones para los cuales fue creado. Una vez

determinados estos objetivos y los puntos a los cuales quiere llegar la empresa, se puede iniciar la elaboración del Manual.

3.2.7.2 RESPONSABILIDAD

La responsabilidad para la elaboración de los Manuales se puede determinar por el desglose de las funciones de la empresa, así como que tanto personal competente tiene disponibilidad. Esta responsabilidad depende del grado de centralización o descentralización que tengan las funciones de la empresa, el que ésta función sea asignada a personas bajo las órdenes de la alta gerencia o del jefe de cada departamento.

No importando quien tenga la responsabilidad, es importante la participación del personal interesado, ya sea para la supervisión del Manual o para su elaboración, pues de esta manera no pasan desapercibidas algunas necesidades, se puede asegurar que la información que contengan estos Manuales sea pertinente y necesaria, y se incremente la aceptación del Manual.

3.2.7.3 DISTRIBUCION DEL MANUAL

Una vez que el Manual ya ha sido elaborado, la distribución y almacenamiento deberá ser asignada a un órgano específico, por lo que este órgano o persona deberá llevar un registro de los poseedores del Manual; y su distribución variará dependiendo de su contenido.

3.2.8 CONTENIDO DEL MANUAL

El contenido de los Manuales tiene muchas variantes, dependiendo de las necesidades de cada empresa; pero existen tres secciones que casi de manera invariable forman parte de ellos, como son el Texto, los Diagramas y las Formas.

El que se emplee más o menos una de las anteriores secciones del Manual, depende de la naturaleza del Manual a elaborar, así como del lector a quien será dirigido, o de las preferencias de la persona encargada para su elaboración. Hay quienes dan preferencia la texto, por encima de los diagramas o de las formas, ya que consideran que el lenguaje de manera escrita permite explicar mejor el procedimiento, y sobre todo, señalar los objetivos y políticas, así como responsabilidades.

El texto debe describir el procedimiento y enumerar el orden de las operaciones que lo componen, pero en orden cronológico y detallando en que consiste cada operación, quién la realizará, cómo, cuando, donde y para qué se deberá ejecutar, así como el responsable del procedimiento, el objetivo que se busca con su ejecución y las políticas que deben aplicarse.

Es muy importante, además de todo lo anteriormente mencionado, detectar desde el inicio de la elaboración del Manual, a quién va a ser dirigido este, de manera que el lenguaje que se utilice sea claro, sencillo y comprensible, para que cumpla con los objetivos de su elaboración.

Hay empresas que en los Manuales emplean estilos serios y formales, pero no hay que confundir esta seriedad y formulismo con su complejidad. Es recomendable un trato personal y directo, ya que evitar la confusión y falta de comprensión, se hace la lectura más fácil.

Existen ocasiones en que surgen la necesidad de representar los procedimientos de manera gráfica, siguiendo la secuencia en que se realizan . Los diagramas pueden llegar a representar las unidades administrativas que intervienen en el procedimiento, e inclusive llegar a describir que debe utilizarse o hacerse en cada situación, ya que si se presenta en forma sencilla dentro del Manual, puede proporcionar una descripción sistemática y sintetizada, que facilite la comprensión de los mismos. Para que los diagramas cumplan con su función de transmitir otras personas el conocimiento de una situación, los símbolos que se utilicen deberán ser claramente comprendidos por los demás.

Las formas son realmente un apoyo en el que se pueden recoger de una manera sistemática y coordinada datos e información. Una forma no es más que un documento que tiene impresa información estática con espacios en blanco para asentar la información variable. En una empresa, la mayor parte del material que se utiliza está constituido por formas, por lo cuál, es aconsejable incluir dentro del Manual una sección de formas, que contenga todas las que se utilicen en el proceso que se describe.

Otra sección que se debe incluir en los Manuales, es la denominada Prefacio, el cual debe ser utilizado con la

finalidad de aclarar a los interesados el objetivo del Manual, ya que cuando en uno mismo se muestran varios procedimientos, es frecuente presentarlos con una breve introducción. Este prefacio debe ser corto e incluir también, algo acerca de la filosofía de la empresa que sirve de base al Manual.

Una vez recopilada y organizada la información, es necesario realizar un análisis de cómo se deberá estructurar la información, ya que de ello depende mucho la facilidad de la lectura y su estudio.

Una de las maneras más viables para la elaboración de un Manual, puede ser la siguiente:

1.- PORTADA

Indicar en un sitio visible y con letra y de fácil lectura, la clase de documento de que se trata y el logotipo de la empresa.

2.- CARATULA DE IDENTIFICACION

En ésta se señala el nombre de la institución, el título del documento, unidad responsable de su elaboración, lugar y fecha de su elaboración.

3.- INDICE Y CONTENIDO

Es el listado que muestra de manera específica los capítulos que contiene el Manual, así como el número de las páginas en los cuales se ubica cada uno de los apartados.

4.- INTRODUCCIÓN O PROLOGO

Es una explicación que se dirige al usuario, acerca del contenido del documento, de su utilidad para consulta y para los fines y propósitos que se buscan por medio del Manual. Incluye información para quién va dirigido y cómo se usará, cómo se harán las revisiones y actualizaciones, utilizando un lenguaje que sea claro y sencillo, con el fin de que sea fácilmente entendido por el lector.

5.- ANTECEDENTES

En un apartado se señalará en forma breve, una síntesis de la historia de la empresa, así como la fecha de su creación, causas y circunstancias que originaron el establecimiento del Manual, ya sea la empresa, una actividad, una noticia, un informe, etc.

Posteriormente de la presentación se continuará con el Texto, los Diagramas y las Formas, así como se explicó anteriormente, ya que la apariencia del Manual tiene mucha importancia; también hay que pensar en qué páginas tienen mayor probabilidad de ser leídas.

3.2.9 ORGANIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN EL MANUAL

Una vez que se ha concluido con la planeación, se inicia con la recopilación y la organización de toda la

información que deberá incluir el Manual,. Para la recolección de la información de un proceso, se puede aplicar cualquiera de los siguientes métodos, o una combinación de varios de ellos, dependiendo de la profundidad y la dirección que se le quiera dar al Manual.

Estos métodos son:

A) INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL.- Buscar en los archivos de la compañía, sobre todo los elementos del proceso de que se trate, sin descuidar la revisión de boletines y circulares de la empresa, las formas impresas, etc.

B) OBSERVACIÓN DIRECTA.- Realizada por el analista, acerca de la ejecución del proceso, a través de todos sus pasos para confirmar o completar con la información recogida por los otros medios.

C) CUESTIONARIOS.- Los cuales se envían con instrucciones para su contestación, a los jefes de departamento para que sean llenados por sus empleados y devueltos con su aprobación.

D) ENTREVISTAS:

* A EMPLEADOS: Obteniendo explicaciones verbales de los empleados sobre las operaciones en que interviene, cómo, cuándo, dónde y para qué las ejecuta. Esta información es básica, ya que nadie mejor que el empleado para conoce los detalles del trabajo. Puede recogerse en un papel del trabajo en forma de diagrama, precisando donde empieza y donde termina el procedimiento analizado.

* A SUPERIORES: Estas se llevan a cabo para complementar los datos que se omiten las explicaciones de los empleados,; para definir sugerencias que puedan surgir de informes contradictorios de los empleados; para llenar lagunas que aparezcan en la descripción del proceso o aclarar dudas del analista.

Cuando ya se tienen reunidos todos los datos, lo siguiente es organizarlos en forma lógica, esto es mediante el desarrollo de un esquema de trabajo, haciendo un análisis y apartando la información que no sea necesaria, con la finalidad de que exista continuidad y uniformidad. Al final se ordenan las formas que fueron recolectadas y se redacta el texto del Manual.

3.2.10 OTROS ASPECTOS PARA SU ELABORACIÓN

Cuando ha finalizado el proyecto, se elaboran las Especificaciones Editoriales a las cuáles se deberá sujetar edición. Estas especificaciones son realizadas o ejecutas por las persona que fueron responsables de su elaboración, tomándose en cuenta el método de reproducción que se piensa utilizar, a fin de obtener copias claras y legibles, de acuerdo con el presupuesto y calidad que se requiere.

Es recomendable en los formatos utilizar hojas intercambiables, con el propósito de que se facilite su revisión y actualización; el Formato del Manual puede variar de acuerdo a las necesidades de la empresa, siendo

necesario recordar la importancia de llevar un adecuado control en la enumeración de las hojas.

Para la elección del papel a utilizar, se debe basar en el método de reproducción; las especificaciones del papel se refieren al peso y color, pues el tamaño ya se consideró en el Formato. Cuando, las páginas sean pocas, se puede utilizar papel grueso, pero si el número de páginas es considerable, es mejor que el papel sea más delgado; éste papel puede ser de cualquier color, pero lo ideal es utilizar el color blanco.

La tipografía utilizada no deberá ser ni muy pequeña ni muy delgada, con el propósito de facilitar la lectura. Se debe utilizar diversos tipos de letras en el Manual, con el objeto de que sobresalgan del resto del texto.

Es poco usual en la encuadernación encontrar Manuales empastados, de preferencia se encuentran en forma de hojas suelta; así, cuando un procedimiento ya no sea utilizado, las hojas que lo contenían podrán ser reemplazadas por nuevas hojas y se podrá de esta manera mantener ese procedimiento al corriente.

Cuando ya ha sido elaborado el Manual o ya se ha terminado el proyecto, es recomendable que sea utilizado por todas las partes que intervinieron en su elaboración; esto para poder facilitar su implantación; ya que la indicación de ser aprobado el Manual por todos los órganos competentes, es un aspecto que siempre debe aparecer en todo Manual Administrativo.

3.3 EXPECTATIVAS DE LOS MANUALES

3.3.1 ACTUALIZACIÓN DE LOS MANUALES

Cuando la gerencia pone su atención en la organización de los Manuales, los cambios en estos se realizarán con la frecuencia que sea necesaria, con la finalidad de resolver los problemas que se presenten, para mejorar los resultados de las operaciones. Los cambios que se realicen usualmente se pueden dar a conocer por medio de boletines y los que representan un cambio importante, se deberá incluir en el Manual lo más pronto posible que se pueda.

Es obvio que el valor de un Manual, depende de la validez de la información. Los empleados pierden la fe en un Manual que no está al día. Por lo cuál, el deber principal de quien se encarga del Manual, es mantenerlo al corriente. Hay empresas que revisan el Manual cada dos semanas, por si hay algún cambio; otras lo hacen cada dos o tres años. Entre estos dos extremos hay empresas que revisan sus Manuales en periodos que varían entre uno y otro extremo.

3.3.2 EXPECTATIVAS DE LOS MANUALES

Los Manuales, propiamente dichos, han sido una técnica que se ha utilizado por relativamente poco tiempo, pero en su recorrido se ha mejorado en forma considerable y adaptado a las necesidades de la empresa; por ser uno de los mejores medios para dar a conocer la información, para mostrar un procedimiento y en general para ayudar a

resolver problemas dentro de una organización, además de ser un medio no muy costoso, ha sido utilizado con mucha aceptación por las empresas, el cual seguirá siendo utilizado por mucho años, pero con adaptaciones necesarias a cada empresa y cada momento en que sean utilizados, buscando estas empresas día mejores métodos para su elaboración y tratando de reducir los costos de su realización.

Todo esto con el propósito de hacer más sencillo el flujo de información en las empresas y facilitar la comunicación entre los elementos de la misma, para que con su aplicación constante se traten de eliminar los problemas existentes y se prevenga las posibles contingencias que pudieran surgir en la empresa.

PIE DE PAGINA

(1) DUHALT KRAUSS, MIGUEL. LOS MANUALES EN OFICINAS PUBLICAS. FONDO EDITORIAL DIANA. SEGUNDA IMPRESION. MEXICO 1979.

(2) CONTINOLOGO, G. DIRECCION Y ORGANIZACION DEL TRABAJO ADMINISTRATIVO. EDITORIAL DEUSTO. MEXICO 1978.

(3) RODRIGUEZ VALENCIA, JOAQUIN. COMO ELABORAR Y USAR LOS MANUALES ADMINISTRATIVOS. EDITORIAL ECASA. PRIMERA EDICION. MEXICO 1989.

(4) ESTRADA URBINA, VICTOR MANUEL. LOS MANUALES DE ORGANIZACION; TECNICA AUXILIAR EN LA ADMINISTRACION DE LAS EMPRESAS. U.N.A.M. FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION. MEXICO 1987.

(5) RODRIGUEZ V., J. OB. CIT. PG. 33.

(6) DUHALT K., M. OB. CIT. PG.20.

(7) DUHALT K., M. CIT. PG.20.

(8) RODRIGUEZ V., J. CIT. PG. 39.

(9) TERRY, GEORGE. ADMINISTRACION Y CONTROL DE OFICINAS. EDITORIAL CONTINENTAL. MEXICO. 1966. PAG. 465.

(10) DE LA LLERA Y CARRILLO. CITADO POR DUHALT KRAUSS, MIGUEL. OB. CIT. PG. 26.

CAPITULO IV

MANUAL INFORMATIVO DE FACTORAJE FINANCIERO

Para llevar a cabo la Investigación de Campo, se realizaron diversas entrevistas mediante una guía, la cual se menciona en el Capítulo Metodológico de esta Tesis, a diferentes empresarios del Puerto de Veracruz y se entrevistó a algunos ejecutivos de Factoraje de este Puerto, con el objetivo de obtener información que pudiera determinar la factibilidad de realizar un Manual Informativo de Factoraje Financiero, de lo cuál se concluyó lo siguiente:

- De total de clientes que acuden a solicitar el Factoraje Financiero, sólo un 40% lo conoce casi en su totalidad, en cuanto a concepto, modalidades, mecánica de contratación y operación, etc., lo que indica que aunque hay quienes lo conocen, la mayor parte de los demás entrevistados no tienen bien definido el concepto, pues aun cuando han escuchado acerca de él o han acudido a solicitar informes, normalmente acuden con una idea errónea y mal enfocada a sus necesidades financieras.

- De todos los clientes que son visitados por la fuerza de ventas de las Casa de Factoraje, sólo un 30% conocen de manera satisfactoria lo que es el Factoraje Financiero, lo cuál significa que los promotores tiene que invertir más tiempo con los clientes prospectos para tratar de informarlos acerca de esta fuente de financiamiento; lo cual ocasiona pérdida de tiempo y dificultad para que

se interesen, pues al no tener antecedentes, sienten inseguridad en su funcionamiento; siendo necesario que los clientes prospectos cuenten con mayor información para poder apoyarse y conocer mejor esta alternativa de financiamiento.

- Para determinar el conocimiento en las empresas acerca del Factoraje Financiero, se entrevistó a un total de 20 empresarios, de los cuales tan sólo el 30% conocía al Factoraje, esto indica que definitivamente es necesario difundir a través de algún medio impreso e informativo qué es el Factoraje y cómo opera, ya que en un ámbito empresarial como el que se desarrolla en el Puerto de Veracruz, se hace indispensable por la competitividad que existe en relación a calidad, productividad y servicio, así como la necesidad de desarrollo y modernización, dar a conocer esta opción de capitalización para sus negocios, tal vez, no resuelva todos sus problemas de liquidez, pero por lo menos si les dá un respiro y permite administrar mejor sus flujos de efectivo.

- Dadas las conclusiones anteriores, se determina y justifica, -desde mi punto de vista y salvo una mejor opinión que es necesaria la elaboración de un Manual que ayude a resolver la falta de información y que difunda el Factoraje Financiero entre los empresarios del Puerto de Veracruz, por lo que a continuación se propone el siguiente Manual Informativo de Factoraje Financiero.

Manual Informativo
de
Factoraje
Financiero



C O N T E N I D O

INTRODUCCION	1
CAPITULO I	
ANTECEDENTES DEL FACTORAJE FINANCIERO.....	5
El factoraje en el mundo	5
El factoraje en México	8
CAPITULO II	
ASPECTOS GENERALES DEL FACTORAJE FINANCIERO.....	12
Definición del factoraje financiero	12
Elementos del contrato de factoraje.....	13
Características del factoraje financiero.....	14
Ventajas y desventajas del factoraje financiero...	17
Integración del costo del contrato de factoraje financiero	19
CAPITULO III	
CLASIFICACION Y MODALIDADES DEL FACTORAJE FINANCIERO.....	25
Por su responsabilidad.....	25
Por su tipo de cobranza	26
Por su garantía	31
Factoraje a proveedores	31
CAPITULO IV	
PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCION DEL FACTORAJE FINANCIERO.....	35
Mecánica de contratación	35

Requisitos del contrato de factoraje financiero ..	37
Mecánica operativa	42
Anexo 1	47
Anexo 2	48
Anexo 3	49
Anexo 4	50

Introducción

Las operaciones de Factoraje son, sin duda alguna, un poderoso instrumento de cambio económico-social, debido a la facilidad con la que canalizan recursos financieros y administrativos hacia ciertos sectores productivos y en especial a la pequeña y mediana empresa, que de otra manera no tendrían acceso a financiamiento.

La actividad del Factoraje Financiero, antes relegada a un segundo plano dentro de los mecanismos crediticios en el país, ha incrementado significativamente su participación en el mercado, y a partir de los últimos cuatro años ha experimentado un auge sin precedentes, vislumbrando, también, un futuro aún más promisorio.

La importancia que ha cobrado este instrumento de financiamiento no ha pasado desapercibido. Por ello, se han establecido una serie de disposiciones que norman a las empresas de Factoraje, conceptualizándolas como una Organización Auxiliar del Crédito, en virtud de que prestan un importante servicio de apoyo a la pequeña y mediana empresa, quienes no tiene fácil acceso al crédito, pero mediante la enajenación de sus derechos de cobro obtienen flujo de efectivo para la realización de sus operaciones, una rápida resolución de financiamiento, crédito hasta del 100% sobre el valor de los documentos cedidos, libera capital de trabajo y algunas líneas de crédito, etc.

Actualmente este tipo de empresas opera en todo el territorio nacional: no solamente en los grandes centros financieros sino también en diferentes entidades de la república.

Esta actividad se originó con la adquisición de las cuentas por cobrar procedentes de proveedores que vendían sus productos a grandes cadenas de comercio. De esta manera, la participación de agentes regionales de Factoraje propiciaron que se empezaran a incorporar nuevos sectores a la operación entre los que podemos mencionar: el alimenticio, el metal-mecánico, el medicinal, el de exportaciones, importaciones y maquila, así como empresas de tipo extractivo. No obstante se ha propuesto incluso operaciones en el ramo turístico y se siguen buscando nuevos mercados.

Por otro lado, ya existen las condiciones necesarias para que las empresas de Factoraje puedan fondearse directamente del gran público inversionista y de instituciones financieras, a través del mercado de valores y mediante la emisión de diferentes instrumentos bursátiles, ya sean pagarés, obligaciones o papel comercial, aunado a esto, el marco jurídico le dá una mayor solidez y seguridad a la actividad del Factoraje en el país, y permite establecer fundamentos para un fuerte crecimiento del sector en los próximos años.

El Factoraje Financiero, por los factores antes expuestos y por ser una opción poco utilizada, pero de gran utilidad, hace necesario

tener el conocimiento suficiente de esta fuente de
financiamiento.

CAPITULO UNO

ANTECEDENTES DEL FACTORAJE FINANCIERO

1. - ANTECEDENTES DEL FACTORAJE

1.1 EL FACTORAJE EN EL MUNDO

Difícilmente se puede precisar en que momento nace el Factoraje en el Mundo; se considera que nació hace aproximadamente unos 600 años a. C. Se tiene noticias de que en la Antigua Roma por el año 250 a.C. se empezó un tipo de operación muy parecida al Factoraje actual.

La palabra Factoraje proviene del latín "facio", que significa hacer o facere, el que hace, esto dió pie a la interpretación de una especie de *apoderado* con mandato para hacer o *tráficar* por cuenta de otro.

Aunque en realidad el Factoraje en su concepción moderna, surge en los siglos XVII y XVIII, utilizándolo fundamentalmente los industriales europeos para sus transacciones comerciales en los países de las colonias. Ante esto al que se le denominaba *factor* tenía bajo su responsabilidad dos funciones comerciales:

1.- Establecer precios y condiciones, y

Otorgar fondos a la empresa industrial sobre las cuentas que tenía que cobrar a sus clientes y terminar de liquidar sus mercancías cuando se concluían las ventas.

Un antecedente más del Factoraje se establece en la Inglaterra del siglo XVII en donde eran *factores* los que vendían diversas mercancías en los mercados interiores.

El primer registro histórico del Factoraje se presenta en Inglaterra y por supuesto en su colonia del Nuevo Continente, donde los factores actuaban por cuenta de los exportadores ingleses.

En América, el *factor o factores* (apoderados) se encargaban de distribuir, negociar o vender mercancías de ese país, así como cobrarlas; por ello es que en aquel ellos mismos quienes seleccionaban a los compradores, entonces representaban un servicio inigualable ya que eran fijando límites de crédito hasta terminar por asegurar el cobro de las ventas realizadas a crédito. Esta operación, conforme pasaba el tiempo, se fue fortaleciendo al grado de que esos factores optaron por mandar dinero anticipado a las fabricas establecidas en aquél país, con el objeto de que su producción no se frenara y siguieran enviando mercancías. Es en ese momento, cuando esta función económica empieza a tomar las características del Factoraje que hoy conocemos, ya que empieza a financiar a las empresas mediante la venta de sus cuentas anticipadas.

A finales del s. XIX cuando se promulgaron las leyes arancelarias, los factores habian adquirido un amplio conocimiento del mercado y un potencial financiero, volviéndose hacia los productores de Norte América y renunciando a su vez a sus lazos con la Vleja Inglaterra.

Renunciaron también al papel comercial que venian jugando transformándolo en exclusivamente en un servicio Financiero-Administrativo, desarrollando las técnicas de información y cobro, garantizando este y facilitando la movilización de las ventas a crédito .



Al pasar el tiempo, evolucionan los sistemas comerciales financieros, dando lugar a la primera operación de Factoraje con Recurso en la Ciudad de Chicago, Illinois, U.S.A., en 1905. Y es a partir de ese momento, que se empiezan a especializar los servicios del Factor, dando lugar a las grandes empresas de *Factoraje* en los Estados Unidos.

Es en los años 30's que en los Estados Unidos de Norteamérica, debido a la depresión financiera (1929-1933) se establece el Factoraje con gran arraigo para financiar a las empresas a través de la compra de sus carteras, obteniendo muy buenos resultados, y dando motivos al crecimiento de este servicio en todas las ramas de la actividad económica.

Al finalizar la década de los 50's, cuando el comercio internacional atraviesa una etapa de normalidad, se plantea la introducción del Factoraje a los países desarrollados y en vías de desarrollo.

En los años 70's, son los bancos norteamericanos los que proponen la formación de sociedades de Factoraje en diversos países de Europa, creando sus propias cadenas de Factoraje.

Posteriormente y coincidiendo con el establecimiento de las primeras sociedades de Factoraje en otros países del Mundo, se produce un importante movimiento entre los

grandes Bancos Neoyorquinos de los Estados Unidos al entrar de lleno en el Factoraje.

1.2 EL FACTORAJE EN MEXICO

En nuestro país, podemos considerar que es relativamente nuevo este servicio, ya que se tiene noticias de que las primeras operaciones que se realizaron datan de principio de los años 70's cuando los bancos empiezan a crear empresas de Factoraje y a financiar cuentas por cobrar con garantía (Factoraje Con Recurso) y el denominado Factoraje Sin Recurso o Puro. Entre aquellos, BANAMEX y SERFIN figuran como pioneros en esta actividad, al igual que otras instituciones.

Sin embargo, y probablemente por la similitud que éstos bancos e instituciones financieras encontraron entre el Factoraje y algunas actividades crediticias, como son los descuentos mercantiles, el descuento de crédito en libros y los préstamos quirográficos con colateral de cartera, no lo desarrollaron en ese momento.

Durante la década de los años 70's y 80's, otros bancos crearon sus empresas de Factoraje, pero ocurre el mismo fenómeno. Posteriormente y a partir de 1986 en que la banca recien te ciertas restricciones en sus actividades crediticias, se fueron creando y desarrollando nuevos --

instrumentos en materia de financiamiento. Otros grupos financieros, como las Casas de Bolsas, empiezan a crear sus propias empresas de Factoraje. Y como el fondeo de recursos

se dá en estos mismos medios financieros, se experimenta un auge en la actividad del Factoraje Financiero y la banca vuelve a voltear la vista hacia ésta modalidad de financiamiento. Adicionalmente se abre el mercado y no solo se interesan en participar el sector financiero, sino que empiezan a entrar otros grupos empresariales que ven posibilidad de hacer negocio a través de empresas de Factoraje.

Tan es así, que de dos o tres empresas de Factoraje que existían en 1980, para el año de 1986 ya se habían formado más de 67 empresas de Factoraje. En ese mismo año y en el siguiente existió un gran interés en este tipo de servicio financiero, promovido fundamentalmente por las crecientes necesidades de Capital de Trabajo en las empresas industriales y comerciales, que fueron afectadas por la inflación (situación que no ha variado mucho a la fecha). Provocando de esta manera la formación de nuevas empresas de Factoraje, así como, la creación de nuevas variantes de este producto financiero. Aunque la tendencia actual es que se reduzca el número de empresas de Factoraje, debido a que con la formación de los Grupos Financieros se espera que se fortalezcan las empresas de Factoraje pertenecientes a los mismos, y que las empresas más débiles queden fuera del mercado.

Sin embargo, después de 5 años de estar funcionando el Factoraje en México y de la fuerza que ha ido tomando como

otro instrumento más de financiamiento, así como de su importancia, es que no ha pasado desapercibido y a partir del 3 de Enero de 1990 aparece un decreto publicado en el

Factoraje Financiero 9

Diario Oficial de la Federación y dentro de la Ley General las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, una serie de disposiciones que norman a las empresas de Factoraje y las conceptualizan como Organizaciones Auxiliares del Crédito y del mismo modo definiendo lo que es la operación del Factoraje Financiero.

CAPITULO DOS

ASPECTOS GENERALES DEL FACTORAJE FINANCIERO

2. - ASPECTOS GENERALES DEL FACTORAJE FINANCIERO

2.1. DEFINICION DEL FACTORAJE FINANCIERO

En realidad la palabra Factoraje proviene etimológicamente hablando del vocable anglosajón *Factoring*, el cual, se refiere a la palabra *Factor* que puede definirse como "el que hace por cuenta de otro". Este se ha adoptado en nuestro país, sin embargo se debe usar con mayor propiedad en el idioma español el primer término.

Al Factoraje Financiero se le puede definir como, la adquisición de los derechos de crédito (cuentas por cobrar) que tienen a su favor Personas Morales o Personas Físicas que realicen actividades empresariales, como resultado de la proveeduría de bienes y/o servicios, con el objeto de proporcionarles liquidez para capital de trabajo y/o para realizar el servicio de custodia, administración y cobranza de dichas cuentas.

2.2. ELEMENTOS DEL CONTRATO DE FACTORAJE

Los elementos que forman parte de un contrato de manera:

Factoraje Financiero se pueden dividir de la siguiente

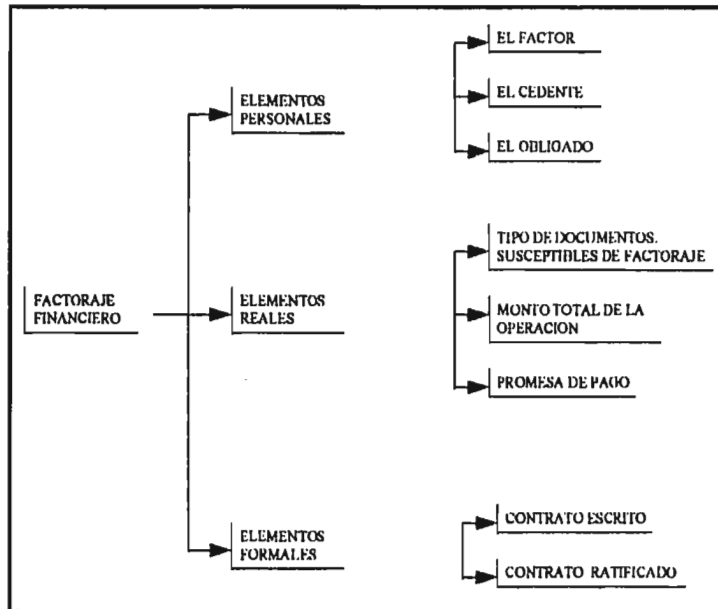
Entre los elementos personales, como lo indica su nombre se refiere a las personas que intervienen en el contrato, los cuales son, el factor o institución financiera que adquiere derechos de crédito a cargo de terceros, anticipando al cedente un porcentaje a su favor

del valor de los documentos cedidos; el cedente que es la persona física o moral que como resultado de sus operaciones genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para obtener liquidez financiera para su capital de trabajo; y el obligado o deudor, que es el adquirente de bienes o servicios que contrae una obligación futura.

Si bien ésta tercera figura no es en el sentido estricto de la palabra un elemento personal del contrato de Factoraje, aún cuando adquiere una obligación futura, si interviene de alguna manera, ya que podrá celebrar contratos constituidos a favor de sus proveedores, y así, obligar al factor de notificarle del cobro de los documentos cedidos a favor de este último.

Los elementos reales se refieren a los documentos que se van a ceder a la empresa de Factoraje; de esta manera tenemos que estos documentos podrán ser facturas, contrarecibos, títulos de crédito no vencidos o cualquier otro documento que acredite la existencia de derechos de crédito y que sean susceptibles de descontarse a través del Factoraje Financiero; excepto aquellos que la ley prohíba. El monto total de la operación, es la cantidad de dinero que se va anticipar sobre las cuentas por cobrar cedidas por el cedente. Al hablarse de la promesa de pago, significa que el cedente puede o no otorgar, dependiendo de la modalidad del Factoraje contratado uno o varios pagarés cuyo importe total será igual al valor de las operaciones efectuadas, los cuales tendrán fecha de vencimiento igual a las de las operaciones.

Ahora bien los elementos formales son aquellos que amparan legalmente el contrato, es decir, en otras palabras siempre deberá existir un contrato por escrito y este deberá ratificarse ante notario público.



2.3 CARACTERÍSTICAS DEL FACTORAJE FINANCIERO

Debido a las características particulares que rodean a esta opción de financiamiento del que sobresalen por su importancia, el concepto de contrato y la integración del

costo del mismo, y con la finalidad de saber a que se refiere y cuales son las partes constitutivas del mismo, así como tener los elementos suficientes para poder evaluar con claridad y conocimiento los demás elementos de esta fuente de financiamiento podemos mencionar los siguientes:

⊖ Contrato de referencia bilateral. (Del cual, ya hablamos en el punto anterior).

⊖ Se puede pactar en cualquiera de las siguientes opciones:

1.- Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la Institución de Factoraje, o

2.- Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la Institución de Factoraje.

⊖ Es una herramienta para negociar ante los proveedores, ya que se tiene la posibilidad de pagar de contado la materia prima que se requiere y negociar mejores precios con esta situación, lo que puede reducir el costo el operación si se le compara con un crédito del proveedor de materia prima.

⊖ Conserva los recursos monetarios, ya que no se requieren de pagos adelantos importantes, depósitos o pagos totales de las carteras cedidas. De esta forma, el capital de trabajo y la liquidez de la empresa no se

afectan en forma importante, situación contraria que sucedería en caso de una compra de contado o semicontado.

- ⊖ Al financiar su capital de trabajo a través del Factoraje, se dejan libres y sin afectar otras fuentes de financiamiento, ya que este tipo de contratos se negocian con empresas que pueden ser ajenas al sistema bancario, o bien, con Factorajes de grupos financieros pero con líneas de crédito totalmente distintas.
- ⊖ En caso de empresas solventes pero de limitada liquidez, la empresa puede ceder su cartera de cuentas por cobrar vigentes o parte de ellas, a un Factor, con lo cuál la Cedente obtiene la liquidez necesaria para sus operaciones diarias y normales y no tener así que prescindir de otros proyectos o inversiones para su desarrollo y crecimiento.
- ⊖ En el Factoraje Financiero se tiene la posesión y propiedad de los documentos ya que al realizarse la compra de las cuentas por cobrar, la Cedente, las cede en propiedad y a favor del Factor.
- ⊖ El costo del contrato de Factoraje Financiero puede ser superior en forma aparente, al costo de otra alternativa de financiamiento, pero en realidad es inferior evaluándolo con base en los flujos de efectivo.
- ⊖ La duración del contrato de Factoraje será por tiempo indefinido y cualquiera de las partes podrá darlo por terminado cuando así lo desee, sin embargo los efectos del contrato continuarán vigentes respecto de las

Factoraje Financiero 16

operaciones celebradas con anterioridad a la fecha de terminación y hasta la total liquidación de las mismas.

2.4 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORAJE FINANCIERO

Como sabemos todo financiamiento representa ciertos riesgos y oportunidades y la decisión de financiar las cuentas por cobrar a través del Factoraje Financiero también presenta sus ventajas y desventajas, por lo que a continuación se mencionan algunas de ellas:

VENTAJAS:

- ⇒ Disponibilidad inmediata de recursos a través de sus cuentas por cobrar para apoyo a capital de trabajo.
- ⇒ Efectiva liquidez que permite continuar con el ciclo productivo.
- ⇒ Permite la planeación de las necesidades financieras a corto plazo al nivelar su flujo de efectivo: al obtener recursos de la operación se genera un flujo de caja ligado a las necesidades de la empresa, propiciando una administración más eficaz de las finanzas, al evitar la contratación de créditos alternos innecesarios y la generación de pasivos en los estados financieros.
- ⇒ Optimiza el manejo de tesorería.

⇒ Mejora la posición financiera de las empresas al evitar la contratación de nuevos pasivos y da una imagen más confiable a sus accionistas..

⇒ Al realizar el factor la custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar permite reducir los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza.

⇒ Reduce ~~los costos financieros.~~

⇒ El plazo de resolución es menor a tres semanas, salvo en casos de que el monto de la operación requiera de estudios adicionales.

⇒ Se dejan abiertas líneas de crédito tradicionales.

DESVENTAJAS:

- Las tasas de interés son altas, ya que las fuentes de fondeo de las empresas de Factoraje son los bancos, las obligaciones, los pagarés y/o el papel comercial .
- Se les solicita tener una cuenta con el Banco respaldador de la empresa de Factoraje, es decir, se les pide a cambio la "reciprocidad".
- Los descuentos y retenciones en este tipo de contratos representan una carga financiera.

- En época de incertidumbre económica estos tipos de financiamientos a través del Factoraje Financiero se pueden volver inaccesibles e incosteables.

NOTA: Las ventajas y desventajas antes mencionadas pueden variar, dependiendo de las necesidades y particularidades de cada empresa, así como de las características de su entorno económico, por lo tanto, se deberá analizar la opción que presenta el Factoraje Financiero en cada caso específico.

2.5 INTEGRACIÓN DEL COSTO DEL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO

Cada vez que una empresa de Factoraje Financiero lleva cabo un contrato de Factoraje y como este implica un riesgo, tiene que considerar ciertos elementos que están directamente relacionado con el costo del mismo:

- 1.- Los intereses por el financiamiento otorgado, los cuales se calculan sobre la base de CETES en un emisión a veintiocho días y a este se le agrega el margen convenido previamente con la empresa cliente.

$$C = S(1+i)^n$$
- 2.- Los honorarios por servicios adicionales y apertura del crédito. Estos honorarios se encuentran condicionados por el importe de las ventas, el número de facturas, el

$$\% 0.10 \quad 5$$

valor medio, la concentración y rotación de la cartera, la distribución geográfica, etc.

- 3.- Las empresas de Factoraje Financiero tienen, como cualquier otra empresa recursos financieros propios limitados para financiar sus operaciones normales. Sin importar la fuente de financiamiento, todos los recursos que se tengan disponibles tienen un costo, al cual se le llama costo del dinero o costo intrínseco.

Para poder llevar a cabo sus operaciones las empresas de Factoraje Financiero requieren de un gran nivel de apalancamiento, es decir, de endeudarse o allegarse de recursos que pueden provenir de préstamos directos de instituciones de crédito a través de la emisión de papel comercial en el mercado bursátil, los cuales tienen al igual que el capital interno un costo intrínseco.

El costo intrínseco, calculado a tasas reales acordes con la inflación y con la disponibilidad del dinero, es el costo de los recursos que tendrá la empresa de Factoraje para financiar las operaciones del capital de trabajo de sus clientes.

Desde el punto de vista del cliente (cedente) del Factoraje Financiero a este le interesa saber cómo o cuáles son los elementos con los que se fija el precio en el contrato de Factoraje.

Los elementos que constituyen el costo del contrato de Factoraje son:

1.-EL COSTO DE LA VENTA DE CARTERA:

Que son los honorarios cobrados por el factor, los cuáles están determinados sobre un porcentaje del valor nominal de las cuentas por cobrar y en función de los riesgos por su participación y por el servicio de cobranza. El honorario varía de acuerdo con la cuantía típica de las cuentas, el volumen de las cuentas por cobrar y la calidad de las mismas, etc.

2.-PAGO DE INTERESES SOBRE ANTICIPO:

Que es el costo que tiene que cubrir el cliente por recibir el pago por la venta de sus cuentas por cobrar antes de que realmente sean cobradas por la empresa de Factoraje, es decir que debe pagar intereses sobre el anticipo.

Los pagos por anticipado constituyen un servicio adicional.

3.-COSTO DEL FINANCIAMIENTO:

Este elemento puede estar constituido por una de las tres siguientes tasas, o por la combinación de ellas:

- Costo intrínseco de la fuente externa directa de fondeo de la operación particular, cuando esta es fácilmente detectable y asignable por un contrato en particular.
- Costo ponderado del capital de las empresas de Factoraje, al cual representa el costo de la mezcla de

las diferentes fuentes de financiamiento que intervienen en la consecución de los recursos.

c) Costo del dinero fijado por el mercado de dinero en un momento dado. x^3 $\cdot 4$ X

4.- GASTOS DE OPERACION:

$S = C(1+n) = 6$
 Las empresas de Factoraje tienen estimaciones respecto de la cuota que corresponde a cada peso financiado del total de gastos de operación de la misma cuota que es cargada al valor del contrato.

5.- MARGEN DE UTILIDAD:

Independientemente del costo de financiamiento y los gastos de operación, las empresas de Factoraje como cualquier otra empresa, tiene la necesidad de generar utilidades, las cuales se cargan porcentualmente al costo total más una comisión.

La diferencia entre la tasa a la cual se obtienen los recursos (tasa líder + x puntos) y la tasa de interés (CETES + CPP) que se cobra al cedente o al usuario del servicio más un porcentaje de comisión por el manejo de labranza es lo que genera las utilidades.

Como podemos observar, para la cedente, el Factoraje financiero, es una fuente de financiamiento que proporciona capital de trabajo sin tener que efectuar pagos considerables en el momento de su adquisición, y hacer así

pagos periódicos cubriendo el costo del descuento de las cuentas por cobrar estipuladas en el contrato.

Para el factor, el Factoraje Financiero, es una actividad financiera que otorga capital de trabajo para la operación diaria de la empresa cuyo fin es que éstas encuentren el apoyo económico para la realización de sus operaciones como puede ser: compra de materia prima, gastos administrativos, pago de sueldos y salarios, etc. A cambio de ello, el Factor recibe un pago que cubre el costo del capital, el costo del financiamiento y la utilidad del factor durante el periodo que dure el contrato.

CAPITULO TRES

**CLASIFICACION Y MODALIDADES DEL FACTORAJE
FINANCIERO**

3. CLASIFICACION Y MODALIDADES DEL FACTORAJE

Debido a que el Factor adquiere diversos títulos de crédito, los servicios de compra de cartera pueden ser contratados en diferentes modalidades, que delimitan y establecen las condiciones generales bajo las que se otorga el financiamiento de las carteras, las cuáles mencionaremos a continuación.

TIPOS DE FACTORAJE POR SU RESPONSABILIDAD:

Podemos mencionar dos tipos:

FACTORAJE CON RECURSO:

El Factoraje con Recurso, responsabilidad o vía de regreso, consiste en la responsabilidad solidaria que asume el cliente con sus compradores de hacer frente al pago de los derechos de crédito, en el caso de que el deudor incurra en situaciones de morosidad, insolvencia o disputa comercial.

En esta modalidad el Factor tiene doble oportunidad de cobro, ya que si no le son pagados los documentos por el deudor, tiene la posibilidad de recurrir al cobro con el cedente de los documentos, así mismo, es importante destacar que es la modalidad que más se utiliza en nuestro país.

FACTORAJE SIN RECURSO:

Llamado también Factoraje Puro o sin responsabilidad o sin vía de regreso. En este tipo de operación el cliente no queda obligado a cubrir o a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos al Factor. En este caso se trata de una venta real y efectiva de los documentos al cobro, sobre los que el Factor asume el riesgo total de la operación y exclusivamente puede recurrir al cobro con el deudor de los documentos, salvo en los casos de disputa comercial, la operación se convierte automáticamente en una operación de Factoraje con recurso.

2.2 POR SU TIPO DE COBRANZA

Existen dos formas de contratar el Factoraje Financiero:

COBRANZA DIRECTA

En esta modalidad la cartera adquirida por el Factor queda bajo su custodia, ya que la cartera es cedida en propiedad al mismo; al vencimiento de los documentos, el Factor se encarga de cobrar los derechos de crédito que amparan directamente al emisor de los mismos.

Una vez cobrado el 100% del valor de los documentos, el Factor se cobra el importe financiado y las comisiones por administración y cobranza de los documentos, devolviendo el remanente o aforo (en caso de que exista) al Cliente .

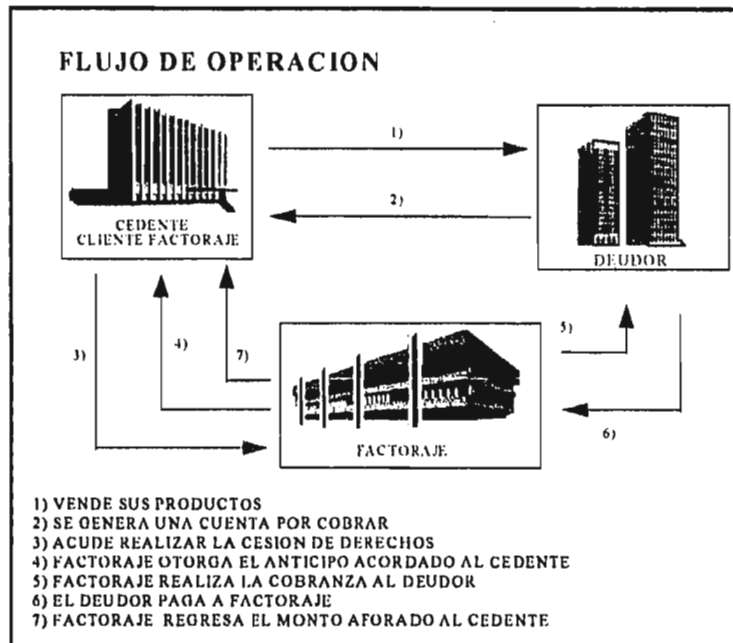
En caso de que no se cobre el 100% de los documentos el Factor entregara al Cliente el diferencial entre lo financiado y lo pagado. (Ver cuadros y anexo 1).

CONDICIONES

CON RECURSOS EN COBRANZA DIRECTA

PLAZO:	DE 10 HASTA 180 DIAS
DOCUMENTOS:	CONTRARECIBOS, FACTURAS Y PAGARES
AFORO:	HASTA EL 80% DE SU VALOR*

* EN CASOS ESPECIALES SE FINANCIARA HASTA EL 100%



COBRANZA DELEGADA

Esta modalidad consiste en que el Cliente cede los derechos que amparan sus cuentas por cobrar no vencidas al Factor; sin embargo, la custodia de los documentos queda delegada al propio Cliente y al vencimiento este se encarga de realizar la cobranza y proporcionarle informes periódicos de la situación que guarda la cartera cedida, así como de liquidarse oportunamente los importes cobrados. De estos últimos, el Factor se cobra el importe financiado, intereses y comisiones y devuelve el aforo al Cliente.

Bajo este esquema, los documentos cedidos al Factor son descontados entre el 80% y el 100% de su valor, dependiendo de las cuentas que se deseen operar, quién es el emisor, el riesgo que representa, el plazo, etc.

Existen dos alternativas en cuanto al plazo de la misma:

1) A VENCIMIENTO:

En esta opción el Cliente se obliga a liquidar cada uno de los documentos cedidos a las 24 o 48 horas de su vencimiento. Es decir que el Factor le da al Cliente un plazo de "gracia" para que pueda realizar la cobranza, hacer efectivo el cheque y luego liquidarle.

Por lo anterior, lo ideal, es que el Cliente detalle en el formulario de cesión la relación de los documentos cedidos, así como todos sus datos y las fechas reales de vencimiento y las programadas.

2) FECHAS DE CORTE

Esta alternativa le da la posibilidad al Cliente de manejar fechas de vencimiento igual para varios o todos los documentos cedidos, en vez, de pagar cada documento según se vayan venciendo; para tal efecto, se determinarán los días en los cuales, el Cliente deberá entregar todo lo cobrado ajustando las fechas de vencimiento con plazos de gracia no mayores de 10 días hábiles. (Ver cuadros y anexo 2) .

CONDICIONES

CON RECURSOS EN COBRANZA DELEGADA

PLAZO: DE 10 HASTA 180 DIAS

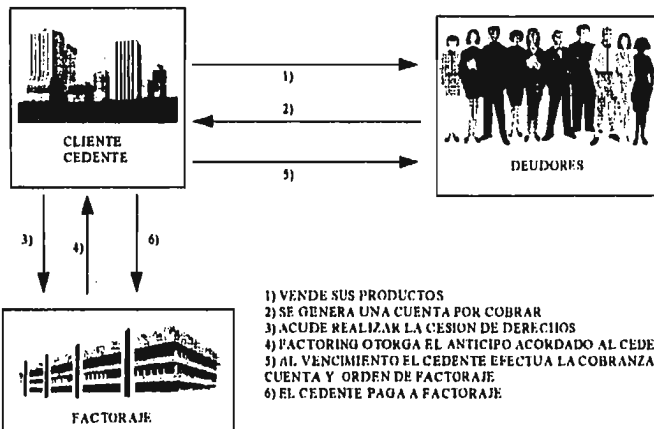
DOCUMENTOS: CONTRARECIBOS, FACTURAS Y PAGARES

AFORO: HASTA EL 80% DE SU VALOR*

CONDICIONES: SE NOMBRARAN DE UNO A DOS DEPOSITARIOS RESPONSABLES DE LA CARTERA

* EN CASOS ESPECIALES SE FINANCIARA HASTA EL 100%

FLUJO DE OPERACION



3.3 POR SU GARANTÍA

Ocasionalmente las operaciones con recurso se contratarán acompañadas de una figura legal de garantía (obligado solidario, aval, etc.), cuando el Cliente no cubra los riesgos o sean empresas de alto riesgo.

GARANTIA

Los beneficios de la compra de cartera para el cedente, entre otros, consisten en una mejor administración de sus cuentas por cobrar, un profundo análisis de crédito de sus clientes, también le permite mantener inalterada la relación con sus clientes y ahorra gastos por la gestión de cobranza y el principal beneficio es que obtiene capital de trabajo para las operaciones diarias de su negocio.

3.4 FACTORAJE A PROVEEDORES

En esta modalidad el Factor realiza un convenio con Grupos Comerciales o Grandes Compradores para adquirir los derechos de crédito constituidos a favor de sus proveedores, bajo condiciones preferenciales de servicio y costo financiero. Generalmente los derechos de crédito están documentados en títulos de crédito (letras de cambio o pagaré) a plazos, los cuales son descontados por el Factor al Proveedor de bienes y/o servicios o de ambos, a un 100% de su valor menos intereses y comisiones que el Factor cobra por su intermediación, ya sea por anticipado al proveedor o al vencimiento al deudor.

En esta alternativa los beneficios se pueden dividir en dos partes:

1) PARA LA EMPRESA EMISORA:

Al ofrecer la empresa Emisora la oportunidad a sus proveedores de obtener recursos frescos a través del Factoraje financiero, puede no solo mantener sus convenios actuales, si no, que puede mejorarlos en suministro, precio y condiciones de pago. También le permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en época de poca liquidez y la planeación de su tesorería programando sus compras y el pago de las mismas, así como la concentración de pagos a una sola empresa (Factor) en lugar de pagos a cada uno de sus proveedores.

2) PARA EL PROVEEDOR:

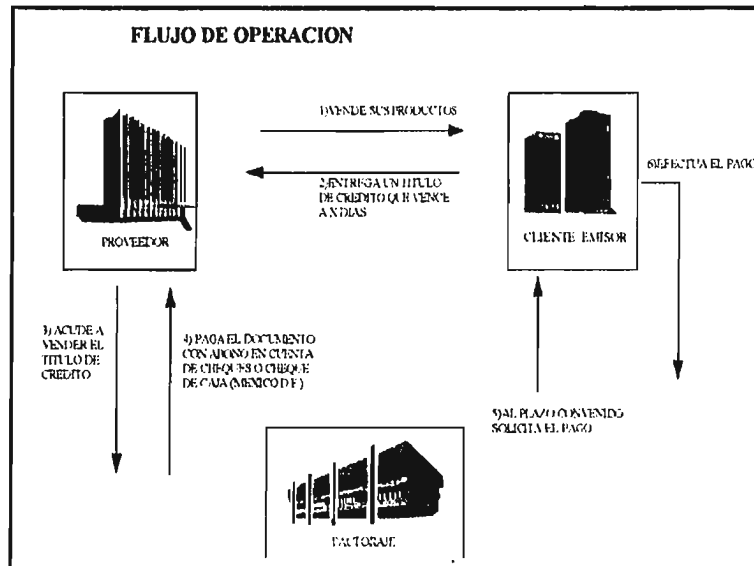
Le permite disponer de recursos inmediatamente a través de sus cuentas por cobrar a un costo financiero sumamente competitivo ya que la calidad del papel a cargo del Emisor lo respalda. De esta forma evita contratar nuevos pasivos y mejorar su posición financiera, al igual que reducir sus costos por gestiones de cobranza, además de permitirle planear y optimizar a corto plazo sus flujos de efectivo. Por último, podemos mencionar que no requiere establecer ninguna línea de crédito. (ver cuadros y anexo 3 y 4).

CONDICIONES

PLAN EMISOR PARA PAGO A PROVEEDORES

PLAZO:	DE 10 HASTA 180 DIAS
DOCUMENTOS:	CONTRARECIBOS, FACTURAS Y PAGARES
AFORO:	HASTA EL 100% DE SU VALOR*
CONDICIONES:	TITULOS DE CREDITO AFORO AL 100% DOCUMENTOS AFORO AL 80%

FLUJO DE OPERACION



CAPITULO CUATRO

PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCION DEL FACTORAJE FINANCIERO

4. PROCEDIMIENTO PARA LA OBTENCION DEL FACTORAJE FINANCIERO

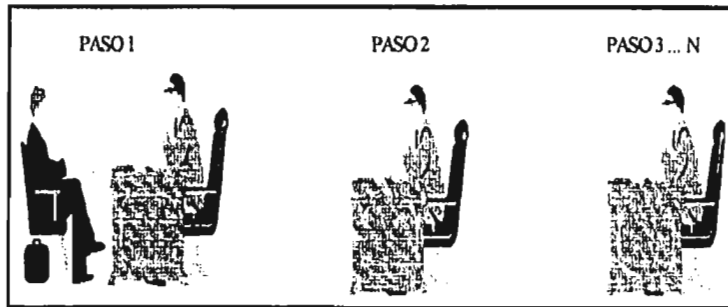
4.1. RUTA CRITICA DE CONTRATACION

Por lo general para la contratación de este tipo de financiamientos, el flujo de la mecánica de contratación es el siguiente:

- 1.- El cliente solicita la contratación de Factoraje.
- 2.- El departamento de promoción o comercialización entrega una solicitud de operación, en la cual, se anexará la información financiera requisitada, así como la cartera de cuentas por cobrar que el cliente desea vender.
- 3.- Los estados financieros y los demás documentos solicitados son evaluados por los departamentos de crédito y legal, de acuerdo a su respectiva competencia.
- 4.- Un comité de crédito revisa y analiza la información para determinar la viabilidad de la operación y determinar el monto de la línea de crédito que se otorgará, tomando en cuenta la estructura y composición de la cartera, así como la situación financiera y administrativa de la empresa Cedente.
- 5.- Se elabora el contrato respectivo, verificándose los documentos por los departamentos de crédito y legal.

- 6.- Se firma el contrato, el pagaré (en caso de que se haya negociado cubrir el monto total de la línea de crédito otorgada) y la tarjeta muestra de firmas con conocimiento bancario de las firmas registradas.
- 7.- Se entrega la autorización de la carta para abono en cuenta del importe que resulte de las operaciones celebradas entre el Factor y el Cliente.
- 8.- Una vez ya autorizada la solicitud, se procede a integrar un expediente de la empresa Cedente con toda la documentación requisitada.

Cabe hacer notar que los estados financieros son analizados por medio de razones financieras que consideran los siguientes aspectos: solvencia, liquidez, endeudamiento, rentabilidad, rotación de cuentas por cobrar, actividad, etc.



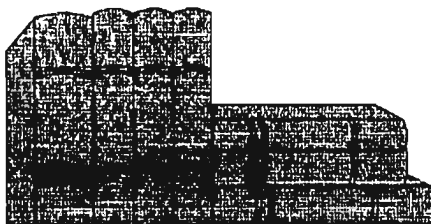
**** RUTA CRITICA PARA LA OBTENCION DEL FACTORAJE**

4.2 REQUISITOS DEL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO

Los requisitos solicitados por las empresas de Factoraje son similares a los requisitados por cualquier institución financiera para el otorgamiento de créditos, dentro de la documentación solicitada se pide la siguiente:

4.2.1 INFORMACION LEGAL

- a) Copia del acta constitutiva de la empresa, y en su caso, con datos de inscripción en el Registro Publico de la Propiedad.
- b) Copia de la última escritura de otorgamiento de poderes para actos de administración y dominio; pleitos y cobranzas y suscripción de títulos de crédito, incluyendo datos de registro.
- c) Copia de la última escritura que modificó los estatutos de la sociedad, la cual deberá ser igual al capital reportado en los estados financieros, en caso de que así haya sucedido.

**** Registro Público del Comercio****4.2.2 INFORMACIÓN FINANCIERA**

- 1.- Estados financieros dictaminados anuales, de los tres últimos ejercicios completos y parciales, así como, los estados financieros internos más recientes, incluyendo las relaciones analíticas de la cartera de clientes y proveedores.
- 2.- Copia del acta de la última asamblea de accionistas, sea esta ordinaria o extraordinaria.
- 3.- En caso de que la empresa forme parte de un grupo o controladora se deberán presentar los estados financieros consolidados del grupo, además de los estados financieros dictaminados de la empresa, de lo contrario, deberán

presentar los estados financieros individuales de las principales compañías del grupo.

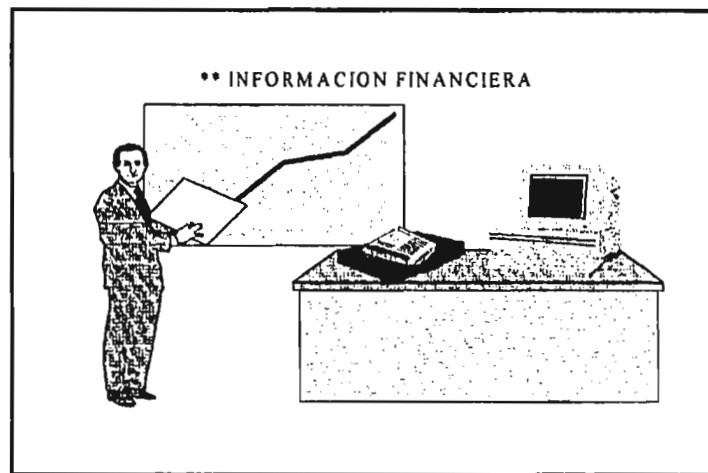
Cia. Inversa Cita Comercial S. R. POSICION FINANCIERA (REAL) P. R. AL 31 DE DICIEMBRE, 1972						
DESBENOS (INVERSIONES) (ACTIVO)			OBLIGACIONES (PASIVO Y CAPITAL)			
ACTIVO CIRCULANTE			\$ 6'341,432	PASIVO CIRCULANTE		\$ 1'173,223
Caja y Bancos		\$ 310,000		IV A. por Retener	\$ 67,223	
Cuentas por Cobrar		2'488,000		Impuestos por Pagar	240,000	
Adelanto de Arrendos Terminados		1'314,933		Proveedores	866,000	
Adelanto de Material Directo		- 371,500				
ACTIVO FIJO			\$ 6'810 00	CAPITAL		10,666,700
	INVERSION ORIGINAL	DEPRECIACION ACUM.	NETO	Capital Social	\$ 6'700,000	
Terreno	\$ 1'000,000		\$ 1'000,000	Reserva Legal	100,000	
Edificios e Instalaciones	1'000,000	810,000	1'100,000	Utilidad Acumulada	3,866,700	
Maquinaría y Equipo	1'000,000	100,000	1'100,000			
Muebles y Accesorios	200,000	100,000	100,000			
Equipo de Transporte	1'000,000	500,000	500,000			
SUMAS	\$ 2'100,000	\$ 510,000				
ACTIVO DIFERIDO			\$ 10,000			
Pagos hechos por Anticipo		\$ 10,000				
Cuentas por Amortizar		- 10,000				
SUMAN LOS DEBENOS			\$ 12'861,432	SUMAN LAS OBLIGACIONES		\$ 12'861,432

4.2.3. INFORMACION GENERAL

- a) Documento histórico de la empresa, que incluya, sus inicios, antigüedad, experiencias, principales clientes, principales productos y/o servicios que maneja,

principales proveedores, capacidad instalada, proyectos a realizar, sistemas de comercialización, volumen de ventas, etc.

- b) Descripción detallada de las principales cuentas por cobrar que serán objeto del contrato e indicar el destino que pretenden dar a los recursos obtenidos.
- c) Tarjeta de registro de representantes conocida como "Tarjeta Muestra de Firmas" que constituye un poder general otorgado por el Cliente a las personas registradas e indica el tipo de facultades conferidas a las mismas, ya sean individuales o mancomunadas.
- d) Carta de Abono en Cuenta en la cual el Cliente autoriza al Factor depositarle el importe que resulte de las operaciones que entre ambos se lleven al cabo.



4.2.4 Datos del aval:



1) *Persona Moral*: Nombre, Domicilio, Giro, Registro Federal de Contribuyentes, Estados Financieros Dictaminados, etc.



2) *Persona Física*: Nombre, Fecha de Nacimiento, Estado Civil, Ocupación, Registro federal de Contribuyentes, Domicilio Fiscal, Relación Patrimonial, Identificación Oficial, etc.

El aval es una persona muy importante en el caso de empresas pequeñas, ya que si después de evaluar los estados financieros de la misma, el Factor decide no otorgar el financiamiento respectivo, un accionista de esta o cualquier otra persona puede ofrecer un bien inmueble de su propiedad libre de gravamen como garantía.

Toda la información antes mencionada en los puntos anteriores es puramente enunciativa más no limitativa, puesto que dependiendo de las circunstancias y de las características de cada empresa, así como de sus posibilidades y necesidades, el Factor podrá solicitar información extra o en su defecto, no ser necesaria toda la información.

Por lo general, las empresas de Factoraje Financiero no solicitan garantías adicionales, ya que lo que responde

Factoraje Financiero 41

por el compromiso adquirido por el Cliente son los mismos documentos cedidos, debido a que los derechos de crédito o de cobro pasan a ser propiedad del Factor y el Cliente no se deslinda de la responsabilidad de los mismos, hasta que no han sido cubiertos en su totalidad por el Deudor o por él mismo, además de contar con un porcentaje de aforo como garantía del pago de intereses y comisiones sobre los documentos cedidos, por lo tanto, el Factor se encuentra protegido y no requiere de otra clase de garantía, excepto en casos especiales como podría ser el empresas con menos de dos años de actividades.

4.3 MECÁNICA OPERATIVA

Con el propósito de que conozcamos como se lleva al cabo una operación a continuación se describe su procedimiento:

- 1.- El cliente solicita la operación de Factoraje financiero, es decir, el financiamiento de sus documentos.
- 2.- El ejecutivo de Factoraje cotiza la tasa (descuento o rendimiento) que se vaya aplicar a la operación a realizar e informa al cliente.

El ejecutivo de Factoraje pide al cliente los formularios de cesión correspondientes a la modalidad de Factoraje, debidamente requisitados y firmados, y el pagaré de recurso (cuando se requiera) .

Los formularios de cesión deberán contener cuando menos los siguientes datos requisitados por el mismo cliente:

- A) El lugar y fecha de emisión del mismo.
 - B) Nombre del cliente
 - C) No. De contrato
 - D) Detalle de los documentos:
 - d.1) Emisor,
 - d.2) Tipo y número de documento,
 - d.3) Fecha de vencimiento de los documentos,
 - d.4) Valor nominal de cada uno de los documentos,
 - d.5) Total de documentos cedidos,
 - d.6) Total del Valor Nominal de los Documentos,
 - d.7) Forma de Pago de la cesión: depósito en cuenta de cheques, cheque en ventanilla o depósito en contrato de Casa de Bolsa.
 - E) Nombre completo y firma del(los) apoderado(s) y depositario(s) (cuando se requiera este último).
- 4.- El cliente entrega los formularios de cesión debidamente requisitados y los documentos producto de la misma.
- 5.- El ejecutivo de Factoraje solicita al área de operación o tesorería el monto de la operación a realizar.

6.- El ejecutivo anota en el formulario de cesión u orden de compra los siguientes datos:

6.a) Fecha de operación

6.b) Tasa a operar: descuento o rendimiento

6.c) Porcentaje de aforo

6.d) Comisiones: de los documentos y por cobranza

6.e) Garantía: pagaré de recurso (solo si se requiere)

6.f) Tipo de moneda a operar: nacional o extranjera

6.g) Plazo de la operación

6.h) Forma de pago: al cobro o de contado (según corresponda).

6.i) Firma del ejecutivo de la operación y de quien autoriza.

7.- El ejecutivo entrega el formulario junto con los documentos y la garantía al área de operaciones para su verificación y autorización.

8.- El departamento de operaciones turna la documentación al área de tesorería para que hagan el pago correspondiente.

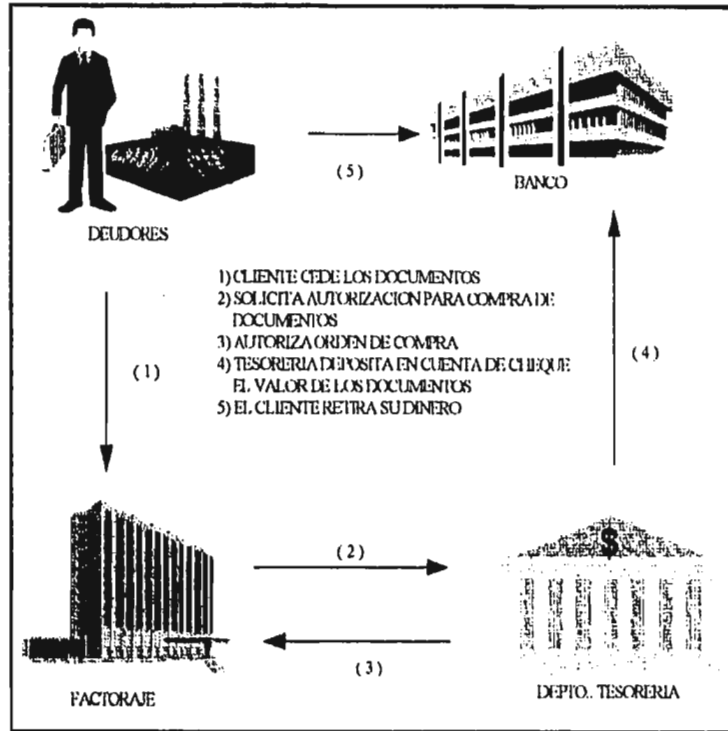
9.- El departamento de operaciones confirma al ejecutivo de Factoraje el depósito a la cuenta del cliente.

10.- El ejecutivo de Factoraje informa al cliente del neto depositado a su cuenta y le proporciona una copia del formulario de cesión u orden compra para que este verifique la operación y tome nota de la fecha de vencimiento de la misma.

11.- A la fecha de vencimiento de la operación el área de cobranzas se encarga de realizar el cobro de la operación o de recibir el pago de la misma según corresponda.

- Por último, a las veinticuatro o cuarenta y ocho horas hábiles se les devuelve su aforo, en caso de que se haya cobrado el 100% del valor Nominal de los documentos o lo que corresponda al excedente del precio de referencia o de compra.

**** MECANICA OPERATIVA**



ANEXO 1

OPERACION DE FACTORAJE CON COBRANZA DIRECTA:

Bajo este esquema, además de financiarse, el cedente, deja de ocuparse de la administración, custodia y cobranza de sus cuentas por cobrar. El cedente solo tendrá que establecer una línea de crédito con la Institución de Factoraje y proporcionar los datos de sus proveedores para comprobarlos y confirmar el deseo de estos de pagar a la Institución de Factoraje. Posteriormente el cedente endosa los documentos en propiedad de la Institución de Factoraje y este el mismo día o a las 24 horas entrega el importe del descuento al cedente.

Ejemplo de la operación:

El cedente entrega a la Institución de Factoraje una factura por \$100,000.00 a un plazo de 30 días a una tasa anticipada del 23% con un aforo del 20%.

Valor Nominal	:	\$100,000.00
Plazo	:	30 días
Tasa Anticipada:		23%
Aforo	:	20%
Valor Nominal		
Aforado	:	\$80,000.00

a) Para determinar el descuento diario:

$$\begin{aligned} \$100,000.00 \times 23\% &= \$23,000.00 \\ \$ 23,000.00 / 360 &= \$ 63.89 \end{aligned}$$

b) Para determinar el descuento total:

$$\$ 63.89 \times 30 = \$1,916.67$$

c) Para determinar el importe que se entregara al cedente:

Valor Nominal (menos) & Aforo (menos) Descuento

$$\$100,000.00 - \$20,000.00 = \$80,000.00$$

$\$80,000.00 - \$1,916.67 = \$78,083.33$ **Importe entregado al cedente.**

* El aforo (\$20,000.00) se devuelve a las 24 o 48 horas a mas tardar después de la fecha de vencimiento.

ANEXO 2

OPERACIÓN DE FACTORAJE CON COBRANZA DELEGADA:

En este esquema, los documentos cedidos quedan bajo la custodia y administración del cliente y son descontadas entre el 80% y el 100% de su valor, dependiendo de las cuentas que se deseen operar, quien es el emisor, el riesgo que representan, el plazo, etc. Además se manejan fechas de corte o plazos de gracia para todos los documentos vendidos. Los documentos se relacionan en una carta cesión en propiedad de la Institución de Factoraje.

Ejemplo de la operación:

El cedente entrega a la Institución de Factoraje las siguientes facturas con un valor cada una de:

Valor Nominal ;	\$100,000.00	\$50,000.00
\$80,000.00		
Plazo a Vencimiento	:	
35 días	:	30 días
		45 días
Tasa Anticipada:	25%	
Valor Total de los Doctos.	:	\$230,000.00
Plazo Real	:	47 días (2 días de gracia)
Aforo	:	15%
Valor Nominal Aforado	:	\$195,500.00

a) Para determinar el descuento diario:

$$\begin{aligned} \$230,000.00 \times 25\% &= \$57,500.00 \\ \$57,500.00 / 360 &= \$159.72 \end{aligned}$$

b) Para determinar el descuento total:

$$\$159.72 \times 47 = \$7,506.94$$

c) Para determinar el importe que se entregara al cedente:

Valor Nominal (menos) & Aforo (menos) Descuento	
\$230,000.00 - \$34,500.00 = \$195,500.00	
\$195,500.00 - \$7,506.94 = \$187,993.06	Importe entregado al cedente.

* Al vencimiento el cedente paga solamente el importe entregado por la Institución de Factoraje. No hay retención de aforo.

ANEXO 3

OPERACIÓN DE FACTORAJE PLAN PROVEEDORES O EMISOR:

En esta modalidad, los proveedores venden los documentos emitidos por la empresa emisora previo acuerdo con la Institución de Factoraje. Su característica principal reside en quien paga los intereses, es decir, si son anticipados el descuento lo cubre el proveedor y se les afora entre un 90% y 100%, si por el contrario el descuento es al vencimiento lo paga el emisor y se afora al 100%. Al igual que en cobranza directa el proveedor (cedente) endosa los documentos en propiedad de la Institución de Factoraje.

1.- Ejemplo de la operación pago a proveedores:

El proveedor entrega a la Institución de Factoraje una factura por \$180,000.00 a un plazo de 28 días a una tasa anticipada o del 21% con un aforo del 10%.

Valor Nominal	:	\$180,000.00
Plazo	:	28 días
Tasa Anticipada:		21%
Aforo	:	10%
Valor Nominal Aforado	:	\$162,000.00

a) Para determinar el descuento diario:

$$\begin{aligned} \$180,000.00 \times 21\% &= \$37,800.00 \\ \$37,800.00 / 360 &= \$105.00 \end{aligned}$$

b) Para determinar el descuento total:

\$105.00 x 28 = \$2,940.00 Intereses anticipados pagados por el proveedor.

c) Para determinar el importe que se entregara al proveedor:

Valor Nominal (menos) % Aforo (menos) Descuento

$$\$180,000.00 - \$18,000.00 = \$162,000.00$$

\$162,000.00 - \$2,940.00 = \$159,060.00 **Importe entregado al cedente.**

* El aforo (\$18,000.00) se devuelve a las 24 o 48 horas a mas tardar después de la fecha de vencimiento.

ANEXO 4

2.- Ejemplo de la operación plan emisor:

El proveedor entrega a la Institución de Factoraje un pagare por \$400,000.00 a un plazo de 90 días a una tasa al vencimiento del 20% sin aforo.

Valor Nominal ; \$400,000.00
Plazo : 90 días
Tasa Anticipada: 20%
Aforo : 0%
Valor Nominal
Aforado : \$0.00

a) Para determinar el importe que se entregara al proveedor:

Valor Nominal (menos) % Aforo (menos) Descuento

$$\$400,000.00 - \$0.00 = \$400,000.00 \text{ Importe entregado al proveedor.}$$

b) Para determinar el descuento diario:

$$\begin{aligned} \$400,000.00 \times 20\% &= \$80,000.00 \\ \$80,000.00 / 360 &= \$222.22 \end{aligned}$$

c) Para determinar el descuento total:

$$\$222.22 \times 90 = \$20,000.00 \text{ Intereses que se pagaran al vencimiento.}$$

d) Pago total del emisor al vencimiento:

Capital + Intereses

$$\$400,000.00 + \$20,000.00 = \$420,000.00$$

CONCLUSIONES

Y

RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES DE LA METODOLOGIA

OBJETIVO GENERAL.- Diseñar un Manual de Información que permita conocer al Factoraje Financiero como una alternativa mas de Financiamiento para las empresas del Puerto de Veracruz.

El objetivo general se logra de manera documental dentro de los objetivos específicos que se persiguen con este Manual, así como en el desarrollo de los capítulos II, III y IV.

En el capítulo II, se presentan los antecedentes del Factoraje Financiero, los procedimientos, conceptos, modalidades, requisitos, etc., necesarios para su pleno entendimiento, así como las expectativas de esta opción de financiamiento.

En el capítulo III, se muestra la información referente a los Manuales; sus antecedentes, generalidades y expectativas, con la finalidad de contar con los elementos necesarios para la elaboración de un Manual.

En el capítulo IV, se propone de manera practica un Manual Informativo, el cual presenta la información relacionada con el Factoraje Financiero, cuya finalidad es proporcionar a los empresarios una visión amplia y comprensible de esta fuente de financiamiento.

HIPOTESIS.- A través de un Manual Informativo se podrá dar a conocer al Factoraje Financiero como una alternativa más de financiamiento para la toma de decisiones.

Para poder comprobar la hipótesis, será necesario poner en practica este Manual, ya que en la medida de su utilización se podrán ver los resultados.

En el capitulo III, se muestra la importancia del Manual como instrumento de apoyo para la difusión de la información que se pretende con la hipótesis.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- 1.- Conocer los antecedentes y perspectivas del Factoraje Financiero.

De manera documental se alcanzo en el capitulo II, ya que se muestran los antecedentes desde que se tiene conocimiento de alguna forma de Factoraje en antiguas civilizaciones hasta nuestros días, así como también se muestran los alcances que podría tener en un futuro esta fuente de financiamiento.

- 2.- Exponer el funcionamiento administrativo y financiero del Factoraje Financiero.

El alcance de este objetivo se logro de manera documental en los capítulos II y IV, al mostrar las características, elementos, funcionamiento, ejemplos financieros, etc., del Factoraje Financiero.

- 3.- Determinar los requisitos, procedimientos y políticas necesarios para operar el Factoraje Financiero.

Este objetivo se alcanzo en los capítulos II y IV, ya que en ellos se exponen documentalmente todos los puntos a alcanzar.

- 4.- Presentar las ventajas y desventajas del Factoraje Financiero.

Estas se muestran en capítulo II, puesto que en el se señalan las ventajas y desventajas generales del Factoraje Financiero. Como se mencionado con anterioridad el empresario interesado deberá evaluar esta alternativa y compararla con otras para determinar su viabilidad o inclinarse por otra alternativa.

- 5.- Conocer que son los Manuales, así como sus antecedentes.

Este objetivo se alcanzo en el capítulo III, ya que se presentan los conocimientos generales de los Manuales, así como sus primeras aplicaciones como tales.

- 6.- Definir las características para la elaboración de un Manual Informativo.

Este objetivo se llevo a cabo en el capítulo III; al mostrar en el los elementos, procedimientos y requisitos para la elaboración de un Manual Informativo.

7.- Presentar un Manual Informativo sobre Factoraje Financiero.

En el capítulo IV, se cumple con este objetivo, ya que este consta de un Manual Informativo como un medio para transmitir y dar a conocer la información referente al Factoraje Financiero, logrando de esta manera cumplir con el objetivo principal de esta tesis.

CONCLUSIONES GENERALES

Con el devenir del tiempo, los empresarios han buscado cada vez mejores alternativas financieras para poder seguir desarrollándose y creciendo sin que esto implique merma en su productividad y calidad de sus productos, bienes o servicios que ofrecen, si no, mas bien es al contrario.

Nuestro país al encontrarse en plena apertura comercial con distintas naciones del orbe y de cara al nuevo milenio, necesita de manera integral mejorar el funcionamiento de sus empresas, esto con la finalidad de alcanzar las mismas metas de calidad y excelencia que sus competidores internacionales para poder sobresalir en un mercado cada vez mas competitivo y globalizado.

El Factoraje Financiero, por ser una alternativa de financiamiento de gran apoyo para los empresarios ha demostrado su importancia para ser considerado como una fuente indispensable de capitalización de las empresas y consolidación del ciclo productivo de las mismas.

Aunque puedan existir otros medios para dar a conocer al Factoraje Financiero, el Manual, por su naturaleza y características es un instrumento muy adecuado para lograrlo, pues a través del Manual se pueden explicar y esclarecer las dudas o interrogantes y así, al escuchar el termino "Factoraje Financiero", sea identificado con mayor facilidad.

Como se puede observar el Factoraje Financiero es una alternativa de financiamiento para la capitalización de las empresas y se encuentra a disposición de todas las personas que cumplan con los requisitos para su obtención.

La finalidad de este Manual, no es darle publicidad a alguna Institución de Factoraje en particular, sino simplemente difundir un poco más esta opción financiera. Tampoco pretendemos afirmar que es la mejor opción, pero si una buena alternativa de apalancamiento. Bajo cualquier circunstancia, los empresarios deberán evaluar las alternativas existentes, para determinar que opción les favorece mas, dependiendo de las necesidades y posibilidades de cada empresa o cualquier otra característica que tuvieran que ponderar.

R E C O M E N D A C I O N E S

Para la evaluación del Manual propuesto en esta Tesis y dada su naturaleza propositiva, se recomienda sea evaluada con posterioridad, es decir, después de que se haya puesto en práctica. Sin embargo para que el Manual cumpla con su objetivo, es necesario dar a conocer al Factoraje Financiero entre los empresarios del Puerto de Veracruz, por ello es indispensable que este Manual sea difundido a través de distintas instancias, como puede ser por medio de las diversas Cámaras de la Industria y el Comercio o Asociaciones de Empresarios locales o a través de una distribución de las diferentes Casas de Factoraje hacia dichos organismos o empresarios del Puerto de Veracruz, y en general a aquellas empresas que requieran de capital de trabajo y sean susceptibles de Factoraje, pues de esta manera se podría difundir lo mas pronto posible y se trataría de eliminar o disminuir el desconocimiento existente entre los empresarios de esta opción financiera.

A continuación se ofrecen algunos elementos que podrán ser evaluados en un futuro para poder determinar si efectivamente se cumplió con el objetivo de este Manual, una vez seguidas las

sugerencias antes mencionadas y de acuerdo con los siguientes indicadores:

- 1.- Un incremento en la demanda de Factoraje Financiero, al considerarlo como una alternativa viable de financiamiento. (Bajo condiciones normales del mercado financiero).
- 2.- Cuando los empresarios tengan un mayor conocimiento del Factoraje Financiero sin necesidad de recurrir a una Institución Financiera.

B I B L O G R A F I A

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

COMITE DE INVESTIGACION, GRUPO GUADALAJARA.
FUENTES DE FINANCIAMIENTO. TERCERA EDICION.
COEDITORES NACIONAL FINANCIERA E INSTITUTO
MEXICANO DE EJECUTIVOS DE FINANZAS, A.C. MEXICO
1992.

CONTINOLOGO, G. DIRECCION Y ORGANIZACION DEL
TRABAJO ADMINISTRATIVO. EDITORIAL DEUSTO. MEXICO
1978.

DOCUMENTO INFORMATIVO LIFASA. LIQUIDEZ INMEDIATA
FINANCIERA, S.A. DE C.V.

DUHALT KRAUSS, MIGUEL. LOS MANUALES EN OFICINAS
PUBLICAS. FONDO EDITORIAL DIANA. SEGUNDA
IMPRESION. MEXICO 1979.

ESTRADA URBINA, VICTOR MANUEL. LOS MANUALES DE
ORGANIZACION; TECNICA AUXILIAR EN LA
ADMINISTRACION DE LAS EMPRESAS. U.N.A.M. FACULTAD
DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION. MEXICO 1987.

FOLLETOS INFORMATIVOS SOBRE EL FACTORAJE
FINANCIERO. GRUPO FINANCIERO INVERLAT.

FOLLETOS INFORMATIVOS SOBRE FACTORAJE FINANCIERO.
GRUPO FINANCIERO PROBURSA.

GITMAN, LAWRENCE. FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACION
FINANCIERA. EDITORIAL HARLA. MEXICO, D.F. 1986.

GITMAN, LAWRENCE. ADMINISTRACION FINANCIERA
BASICA. EDITORIAL HARLA. MEXICO, D.F. 1990.

JOHNSON, ROBERT. ADMISTRACION FINANCIERA.
LEGISLACION BANCARIA. TRIGESIMANOVENA EDICION.
EDITORIAL PORRUA.

MANUAL DE OPERACIONES Y PROCEDIMIENTOS. GRUPO
FINANCIERO INVERLAT.

MORA MONTES, RICARDO. LA FUNDACION FINANCIERA EN
LA EMPRESA. EDITORIAL INTERAMERICANA. MEXICO 1982.

RODRIGUEZ VALENCIA, JOAQUIN. COMO ELABORAR Y USAR
LOS MANUALES ADMINISTRATIVOS. EDITORIAL ECASA.
PRIMERA EDICION. MEXICO 1989.

ROSAS BALDIT, MA. DEL PILAR; MARTINEZ NAJERA,
JOSE. MODALIDADES DE LOS MANUALES DE ACUERDO A SU
AMBITO DE APLICACION. UNITEC. MEXICO 1981.

SALDAÑA ALVAREZ, JORGE. MANUAL DEL FUNCIONARIO
BANCARIO. EDICIONES JORGE SALDAÑA ALVAREZ. MEXICO
D.F. 1994.

TERRY, GEORGE. ADMINISTRACION Y CONTROL DE
OFICINAS. EDITORIAL CONTINENTAL. MEXICO. 1966.
PAG. 465.

VAN HORNE, JAMES. ADMISTRACION FINANCIERA. SEPTIMA
EDICION. EDITORIAL PRENTICE HALL. MEXICO, D.F.
1988.

VILLEGAS H., EDUARDO; ORTEGA O., ROSA MA. EL NUEVO
SISTEMA FINANCIERO MEXICANO. PRIMERA EDICION.
EDITORIAL PAC. MEXICO, D.F. 1991.