

26
2ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**EL PAPEL DEL FACTORAJE EN EL
DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

MARIA DEL ROCIO CONEJO GONZALEZ

ASESOR: LIC. FRANCISCO JAVIER JUAREZ SANCHEZ.

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1998

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

258774



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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



VERDAD NACIONAL
ARMONIA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES - CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

El papel del factoraje en el desarrollo de los negocios.

que presenta la pasante: María del Rocío Conejo González
con número de cuenta: 8601176-7 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Administración

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .
"POR MI FAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Cuautitlan Izcalli, Edo. de Mex., a 16 de octubre de 1997

- PRESIDENTE L.C. Jorge López Marín
- VOCAL L.A.I. Francisco Javier Juárez Sánchez
- SECRETARIO L.C. Rafael Mejía Rodríguez
- PRIMER SUPLENTE L.A. Everardo Pedro Vargas Reyes
- SEGUNDO SUPLENTE L.C. Francisco Alcántara Salinas

DULCE TOLCHICAHUALIZTLI. (FORTALEZA)

Ama el carácter, ama la fuerza,
la irrevocable seriedad,
el brío, el nervio del alma melancóica,
ante las rabias del huracán,
los desamparados de las catástrofes
y las harnajas furios del mal.
Pero si firmo, desafiadamente,
indomitable, con madurez:
no la cenida playa de rocas,
agria y soberbia, brusca y rual,
sino la playa de arena humilde,
en donde nuestro vocado el mar,
no con clamores broncos de guerra,
sino con mansos ritmos de paz.

La vida es un camino...
sobre rápido tren va un peregrino
sabrando montes; otro, va despacio...
y a pie, siente la hierba, ve el espacio...
y ambas siguen idéntico camino.
A las frías alas del primero
pasa el desfile ruidoso de las cosas
que se otean y esfuman. El viajero
segundo debe el alma de las rosas
y escucha las palabras del sendero.
De noche, el uno duerme en inconsciente,
o infecunda sopor, el otro resbala
fácil sobre el talud de la pendiente
y el viajero no siente
un concierto de aromas...
que en la campiña provada se estala

El prudente
que marcha a pie, reposa bajo el ala
de un gruta ensueño, y trepa por la escala
escoba de Jacob. Cuando el Oriente
clarora, se echa a andar; pero sentala
el sitio aquel en que pasó la frente.
Ambos llegan al término postrero;
mas no sabe el primero
qué vía, que ayó; se espírita, desnuda.

El otro peregrino
recuerda cada voz, cada paisaje.
Y los hambres lo corcean, porque vino
a traer una nueva en su lenguaje
y hay en su acento un hálito divino...
Es como Ulises: hizo un bello viaje
y lo cuenta al final de su destino...
Porque la vida humana es un camino.

TLAXOCAMATILIZTLI (AGRADECIMIENTO)

Es difícil encontrar las palabras precisas, sobre todo cuando se trata de plasmar lo que este momento de mi vida representa, más aún si hay tanto que agradecer y no se tiene la cualidad de los grandes poetas, para poder plasmar las ideas, sin embargo no he querido dejar pasar esta oportunidad para hacer público este agradecimiento.

A TEOTLIZTLOS).

Ya que sin merecer, me has dado la oportunidad de disfrutar de tu creación, más aún me has proporcionado los elementos necesarios para ser mejor cada día y poder agradarte, como si esto fuera poco me has rodeado de personas que han sido fundamentales en mi formación humana e intelectual, pero sobre todo me has demostrado el significado de la palabra más hermosa del mundo Tlazotliliztli.

Una prueba de esto último es mi familia; mis padres, HUMBERTO CONEJO MORENO y GUADALUPE GONZÁLEZ GONZÁLEZ, a quienes admiro por su fortaleza y comprensión a ellos debo todos mis logros, mi admiración, agradecimiento y respeto para ellos. A mis más preciados tesoros XOKA, MEY, BEJO, HORACIO, MAURO Y GRIS. ya que unidos hemos conseguido muchos logros y podemos seguir construyendo y compartiendo más de la vida

A mis amigos, ellos saben perfectamente quienes y ya que no me gustaría dejar de mencionar a alguno de ellos, y sobre todo porque nose por donde empear lo are de la siguiente forma para todos aquellos rayitos de luz que dios puso en mi camino así como a las estrellas que iluminan ya mi cielo.

Antes de finalizar debo mencionar con especial gratitud a todas las personas que hicieron aportaciones diversas para hacer posible este trabajo de investigación.

Agradezco el tiempo que dedicaron a la revisión de este trabajo y a sus excelentes recomendaciones a mis evaluadores los profesores, L.C. Jorge López Marín, L.C. Rafael Mejía Rodríguez, L.A. Everardo Pedro Vargas Reyes, L.C. Francisco Alcántara Salinas, así como a todos aquellos profesores que de alguna u otra forma contribuyeron en mi formación profesional en el transcurso de mi vida académica, pero de manera muy especial al L.A. Francisco Juárez Sánchez, quien le fomentado en mí el infinito agradecimiento a mi facultad pero sobre todo el respeto y el compromiso que tengo con mi país, mi familia y mi país.

Por su apoyo en la obtención de material bibliográfico de todo tipo al grupo de especialistas de las diversas instituciones financieras. AMEFAC (Asociación Mexicana de factorajes) C.N.B. (Comisión Nacional de Bancos, NAFIN INVERSAJ, Lic. Sergio Leyva Archundia, y en forma especial al equipo de Factoraje SERFIN, C.P. Saúl Dircio Rosas, C.P. Agustín Morales Reyna, Lic. Angélica Ruiz, Lic. Elías García, y Alinh A, Verónica, Luis y Vicente, Rafa.

Por su labor en la captura, redacción y elaboración de gráficas July. Homar, pero en forma especial a mi amiga Alinh y Luis.

A TODO ESTE GRAN EQUIPO GRACIAS.

*EL PAPEL DEL FACTORAJE
EN EL DESARROLLO
DE LOS NEGOCIOS.*

EL PAPEL DEL FACTORAJE EN EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS.

ÍNDICE

	No. Pág.
I PRESENTACIÓN.....	1
II INTRODUCCIÓN.....	4
III PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN	
1 Planteamiento del problema.....	16
A) Preguntas Generales de Investigación.....	16
B) Hipótesis General de Investigación.....	22
b) Hipótesis auxiliares de investigación.....	23
C) Objetivos Generales de la Investigación.....	29
c) Objetivos auxiliares de investigación.....	29
2 Justificación de la investigación.....	34
3 Marco teórico	
a) Antecedentes de la investigación.....	42
b) Revisión de antecedentes de otras investigaciones similares.....	70
 CAPITULO 1	
FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
1.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	71
1.2 INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO.....	75
1.2.1 CORTO PLAZO.....	78
1.2.2 MEDIANO PLAZO.....	98
1.2.3 LARGO PLAZO.....	104
 CAPITULO 2	
DIVERSOS FACTORES QUE CONTRIBUYEN AL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS.	
2.1 ASPECTOS CUALITATIVOS.....	106
2.2 ASPECTOS CUANTITATIVOS.....	
2.2.1 Activos.....	127
2.2.2 Pasivos.....	130
2.2.3 Capital contable.....	132
2.3 ANÁLISIS DE PROCEDIMIENTOS.....	
2.3.1 Reducción a porcentos.....	132
2.3.2 Método de tendencias.....	133
2.3.3 Razones financieras.....	134
2.4 ESTRUCTURA FINANCIERA.....	140

EL PAPEL DEL FACTORAJE EN EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS.

ÍNDICE

No.
Pág.

CAPITULO 3

LA CONTRIBUCIÓN DEL FACTORAJE EN EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS.

3.1	DEFINICIÓN LEGAL DEL FACTORAJE	
3.1.1	Definición legal del factoraje.	154
3.2	UBICACIÓN DE LA EMPRESA DE FACTORAJE EN EL SECTOR FINANCIERO. ...	280
3.2.1	Principales reglas de operación.	157
3.2.2	Fuentes de financiamiento para los factorajes.	159
3.3	PERSONAS O ELEMENTOS EN EL FACTORAJE EN EL SECTOR FINANCIERO.	
3.3.1	Personas o elementos en el factoraje.	164
3.3.2	Cliente o Cedente.	164
3.3.3	Comprador o deudor obligado.	164
3.3.4	Flujograma general de la operación de factoraje.	164
3.4	LA OPERACIÓN DE FACTORAJE.	
3.4.1	La operación comercial.	166
3.5	MODALIDADES DEL SERVICIO DE FACTORAJE.	
3.5.1	Factoraje sin recurso.	167
3.5.2	Factoraje con recurso.	168
3.6	DIFERENCIAS ENTRE FACTORAJE Y OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO.	
3.6.1	Descuentos mercantiles.	171
3.7	ANÁLISIS DE RIESGO PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.	311
3.7.1	Hipoteca.	172
3.7.2	Prenda.	173
3.7.3	Fideicomiso.	174
3.7.4	Fianza.	175
3.7.5	Aval.	176
3.8	MECÁNICA DE OPERACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO DE FACTORAJE	
3.8.1	Paso uno, trámite y requisitos iniciales.	177
3.8.2	Paso dos, autorización de la línea de factoraje.	179
3.8.3	Paso tres aprobación de la línea de crédito.	181
3.9	OBLIGACIONES.	
3.9.1	Los deudores de los derechos de crédito.	182
3.10	VENTAJAS DEL FACTORAJE.	
3.10.1	Investigación a compradores.	185

EL PAPEL DEL FACTORAJE EN EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS.

ÍNDICE

	No. Pág.
3.10.2 Guarda y custodia de documentos	185
3.10.3 Gestión de cobranza	186
3.10.4 Registro contable de las cuentas de compradores	186
3.10.5 Financiamiento	186
3.11 CASO PRÁCTICO NÚMERO DOS, BENEFICIOS FINANCIEROS DEL FACTORAJE.	187
CONCLUSIONES.	196
BIBLIOGRAFÍA.	200

I

PRESENTACIÓN

PRESENTACIÓN

La presente tesis surge por la inquietud que existe en mí acerca de las limitaciones de recursos, que se manifiestan en las empresas y el reto que implica maximizar dichos recursos, por otra parte la incertidumbre que existe con la existencia de una apertura comercial, significando con esto un reto para las empresa, es por eso que esta investigación va dirigida a toda persona interesada en comprender las repercusiones de los fenómenos políticos, económicos, sociales y financieros en la administración de las organizaciones empresariales, teniendo como necesidad principal la creación de estrategias que les permitan operaciones continuas y dinámicas encaminadas al mejor aprovechamiento de sus recursos y poder contribuir así en el desarrollo económico y social del país.

Por otra parte la oportunidad que tengo al estar trabajando en una Institución Financiera que realiza actividades de factoraje en la cual he podido observar la necesidad de las empresas por obtener créditos que les permitan mantener el ritmo de sus operaciones y así poder contar con servicios que como el factoraje ofrezcan al empresario acceso al crédito, y mediante la enajenación de sus derechos de cobro, obtener un adecuado flujo de efectivo para hacer frente a sus compromisos inmediatos.

Con el fin de precisar las circunstancias que permiten que el factoraje contribuya al desarrollo de los negocios realizaré este estudio bajo los siguientes tres ángulos los cuales van de lo general a lo particular.

En el primero de ellos, se presentan las fuentes de financiamiento de donde emanan los diferentes tipos de crédito así como sus procedimientos a cubrir para la obtención del mismo, por otra parte el conocimiento de las diferentes alternativas que puedan generar la obtención del capital en el corto plazo evaluando y analizando cada una con el fin de identificar aquella que nos permita obtener los mejores rendimientos, estudiar las situaciones de riesgo de los diferentes financiamientos tomando en cuenta las necesidades del cliente, dando la oportunidad de crear una planeación estratégica de dichas actividades de tal manera podamos conocer los beneficios que pueden llegar a ofrecer condiciones, para que en un capítulo posterior nos permita evaluar la forma en que interviene el factoraje en el incremento de utilidades de los negocios.

Como segundo ángulo, se pretende estudiar el entorno del negocio desde el punto de vista social, político y económico, con el fin de identificar las necesidades que tienen las empresas de recurrir a financiamientos como los que ofrece el factoraje; haciendo un análisis de la empresa como entidad económica que tiene el compromiso de responder a los requerimientos de la población y que para satisfacerlos debe cumplir con aspectos práctico, éticos, técnicos y legales los cuales cuentan con recursos que deben maximizar.

Por otra parte el estudio de factores tanto internos como externos que obstaculizan o impulsan en un momento específico el crecimiento de dichas entidades, las cuales están orilladas a realizar operaciones estratégicas de mercado que les permitan la obtención de recursos financieros para la modernización.

Hablaré de los factores internos ó externos que provocarían reacciones positivas para los negocios como lo son todos aquellos que producen la falta de liquidez o el incremento en el capital así como la participación del recurso humano como el mas importante agente de cambio en la organización

Así mismo la importancia de contar con un consejo empresarial capaz de generar operaciones que permitan la competencia, el análisis de los componentes de la organización con el fin de maximizar su aprovechamiento, mediante el estudio de factores aleatorios que propicien el éxito.

En la tercera parte y de manera más profunda analizaré las operaciones que el factoraje realiza y para este caso en especial la Organización Auxiliar de Crédito Factoraje Serfin, S.A. de C.V. la cual y para efectos de este trabajo se propone como una de las mejores alternativas en la obtención de capital en el corto plazo y con mayor eliminación de riesgo.

Por otra parte, conocer los servicios que ofrece, así como sus beneficios, trámites y requerimientos que esta Institución demandan para el otorgamiento del crédito; que permitan identificar cuales son las condiciones que se deben crear para que el factoraje funcione exitosamente y permita el crecimiento de los negocios.

[[

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Obtener financiamiento es la labor más crítica y difícil en las empresas, sobre todo cuando se pretende iniciar un negocio, se intenta expandir una empresa, o bien se trata de mantener una ya establecida.

La empresa como unidad económica, resuelve problemas económicos; con respecto a la producción, ¿qué?, ¿cómo?, ¿cuánto? y ¿para quién? producir, las empresas se encuentran organizadas para generar y distribuir bienes y servicios.

El objetivo primordial que mueve a los empresarios es la obtención de los mas altos beneficios o ganancias: sin embargo, para maximizar sus beneficios, los empresarios deben actuar con un alto sentido de racionalidad, es decir tomar decisiones con base en criterios que les permitan cumplir sus funciones eficientemente, muchas veces las decisiones que toman los empresarios, se realizan en situaciones de riesgo e incertidumbre, las cuales se dan por el desenvolvimiento de la economía en su conjunto, además existen muchas alternativas que influyen en la marcha de las empresas, entre ellos destacan inflación, devaluación, crisis distribución de ingresos entre otros.

La economía es la ciencia social que se encarga del estudio de la asignación de recursos escasos a fines múltiples y alternativos entre sí. Donde quiera que existan recursos que son escasos en relación a nuestros deseos y que dichos recursos se puedan usar para algún otro fin, la economía tiene manera de ayudarnos a resolver el problema.

¿Qué es el problema económico?

Existe un problema cuando los recursos son insuficientes para nuestros deseos y además, dichos recursos son útiles en otra actividad o para otra persona.

Cuando dichos recursos son escasos se genera demanda por parte del consumidor, la cual es regulada por el precio relativo de ese bien o servicio, en el mercado los precios relativos se fijan por el libre juego de oferta y demanda, estos elementos ocasionan transacciones, las cuales permiten que se fije un precio y una cantidad de equilibrio; esto es permite que exista cierta cantidad de bienes o servicios por lo cual los consumidores están dispuestos a pagar un cierto precio, naturalmente, existen otros factores que condicionan los precios que los productores y consumidores quieren cargar y pagar, respectivamente.

La oferta de mercado depende básicamente de los costos de los productores. Los costos de producir insumos es decir, los precios de las materias primas, la mano de obra y el crédito; conforme aumenta el precio de cualquier insumo, el productor intentará cargar un precio mayor a sus productos. Por otra parte, si el productor incorpora mejor tecnología a sus procesos productivos, los cuales generen disminución en los costos de producción, estará dispuesto a cargar un menor precio por sus bienes o servicios.

Las funciones básicas de las empresas son como ya se mencionó, la producción de bienes y servicios, la realizan las unidades económicas gracias a que adquieren instrumentos modernos, con los cuales tienen la oportunidad de modificar su estructura productiva y el tamaño de la planta, el empresario establece sus funciones considerando el total de insumos que va a utilizar, tomando en cuenta elementos productivos tales como: tierra, trabajo, capital y organización, cuidando que exista una adecuada combinación y complemento de factores, a sí mismo deberá sustituir algunos de tal manera que permitan obtener procesos productivos eficientes o bien una mejor calidad en el servicio.¹

¹ NEGOCIOS Y BANCOS, revista quincenal México, D. F. 15 de febrero 1994, pp. 24

Es evidente que el proceso de Industrialización del país requiere de nueva tecnología que pueda permitir hacer más eficiente las actividades de la micro, pequeña y mediana empresa, un ejemplo de ello son los avances tecnológicos ocurridos en el equipo de computo y en los lenguajes de programación quienes están permitiendo hacer más eficiente las operaciones y como consecuencia la calidad del servicio, sin embargo la obtención de dicha tecnología es costosa por lo que el grado de explotación de ésta es bajo, debido a que las empresas deben invertir fuertes cantidades de dinero en sistemas que generalmente no son tan actualizados y que en la mayoría de los casos es desaprovechado debido a el desconocimiento de su utilidad real y potencial, o bien no se cuenta con recurso humano capacitado para aprovechar dicha tecnología al cien por ciento. Aunque es un hecho que la tecnología avanza aceleradamente y que cada día la información juega un papel muy importante en todos los negocios, la eficiencia también exige mejor capacitación de los empleados, lo que es un buen plan estratégico.

La producción es uno de los factores centrales de toda empresa, por eso se debe procurar mejorar todos los procesos, la elevación de la productividad en todos y cada una de las empresas de un país es una condición necesaria para que se pueda dar el desarrollo socioeconómico, con la finalidad de que dicho incremento de la productividad se reparta entre todos los miembros de la sociedad, lo que contribuye a elevar el nivel de vida de toda la población.²

Cuando un mercado se encuentra en condiciones de competencia perfecta, son tantos los productores y tan grande el número de los consumidores, que la competencia entre los productores es muy fuerte y ninguno de ellos se atreverá a subir el precio del producto porque no vendería nada o casi nada. Adicionalmente, como todos los productores se ven obligados a mantener el precio de competencia, van a tratar de producir lo más posible ya que con ello es como obtienen máximas ganancias.

² NEGOCIOS Y BANCOS, revista quincenal. México, D. F. 15 de febrero de 1994, pp. 21

Por otra parte el empresario encargado de producir bienes o servicios, deberá evaluar a su empresa por lo que es preciso analizar a la compañía y los competidores con base a ventas, los mercados meta, el posicionamiento, los objetivos y estrategias de mercadotecnia, producto, marca, empaque, fijación de precios, distribución, técnicas de venta personal, estrategias y gastos de promoción, servicio al cliente, comercialización y publicidad en pocas palabras un análisis de la competencia, pero sobre todo su ubicación dentro del mercado. (Ilustración 1).

TIPOS DE ESTRUCTURA DE MERCADOS				
ESTRUCTURA	NÚMERO DE PRODUCTOS Y GRADO DE DIFERENCIACIÓN DEL PRODUCTO	PARTE DE LA ECONOMÍA EN LA QUE PREDOMINA	GRADO DE CONTROL DE PRECIO DE LA EMPRESA	MÉTODO DE COMERCIALIZACIÓN
Competencia perfecta	Muchos productores. Productos idénticos	Algunos productos agrícolas sin elaborar	Nulo	Intercambio en el mercado o subasta
Competencia imperfecta:	Muchos productores. Muchas diferencias reales o percibidas en los productos.	Comercio al por menor (alimentos, gasolina)	Alguno	Publicidad, rivalidad : Por calidad, precios, administración.
Competencia: Monopolística (muchos vendedores diferenciados)	Pocos productores. Diferencia entre los productores pequeña o nula.	Aceros, productos químicos.		
Oligopolio	Pocos productores: Alguna diferencia del producto.	Automóviles, computadoras		
Monopolio	Producto Único. Inexistencia de buenos sustitutos del producto	Teléfono local, electricidad, gas (monopolios naturales)	Considera ble, pero regulado generalmente.	Publicidad y promoción de servicios.

Ilustración 1 La mayoría de las industrias son imperfectamente competitivas, una mezcla de monopolio y competencia. -SAMUELSON PAUL A.; NORDHAUS WILLIAM D. Mc. Graw Hill 1993.

El estudio del mercado y sus diferentes componentes ayudan al empresario a tomar mejores decisiones que contribuyen a ser más eficientes a la empresa y en consecuencia tener mayores ganancias.

El estudio del comportamiento de precios es muy importante debido a que es preciso conocer el grado de estabilidad inflacionaria de la economía en su conjunto, siendo este un indicador importante para el empresario ya que le permite evaluar la eficiencia de sus decisiones en base a sus análisis permitiendo conocer el equilibrio de la empresa.³

Para encontrar el equilibrio que incremente sus ganancias, los empresarios tienen que evaluar una serie de elementos o factores entre los que destacan niveles de producción, utilización y combinación de factores, costo, escala de la planta, competencia que enfrenta, mercados en el que participa, dinámica de la oferta, demanda y precios, las empresas buscan el equilibrio en el corto plazo el cual es muy difícil debido a que en dicha periodo los elementos condicionantes del equilibrio se mueve con rapidez.

Una de las preocupaciones principales de los empresarios es la relacionada con los costos y los gastos, de lo cual se encarga la gerencia o departamento financiero cuya función principal es llevar una adecuada planeación de gastos y costos incurridos por las actividades de la empresa.

La conceptualización de inversión en términos simples es el gasto que conllevan la producción de bienes y servicios para imponer y aumentar su capacidad de producción.

³ NEGOCIOS Y BANCOS, revista quincenal México, D. F. 30 de junio de 1994. pp.5

Un aspecto central del desarrollo empresarial es la colocación de capital en la formación de empresas, es decir la inversión; cuando una parte de lo que produce la sociedad se destina a la creación de empresas mediante la compra de medios de producción y fuerza de trabajo, realizando inversiones que contribuyen a la formación del capital.⁴

* Las inversiones juegan un papel muy importante para el desarrollo del sistema y de las propias empresas, en ésta la inversión es fundamental para su propia supervivencia, el desarrollo empresarial en sus diversas manifestaciones esta basado en la dinámica que suelen ser de dos tipos, las inducidas y las autónomas:

a) Las inducidas.

Son aquellas que se realizan porque lo exige la competencia, es decir el entorno socioeconómico de la empresa, este tipo de inversión esta condicionada por el conjunto de elementos que forman parte de la economía nacional.

b) Las autónomas.

Son aquellas que la empresa realiza en su función de su ámbito normal y de sus objetivos para poder realizar sus actividades cotidianas, ambas inversiones se complementan de tal manera que un adecuado manejo de las mismas permite un desenvolvimiento exitoso en la empresa.

Sí el empresario conoce sus necesidades de inversión, así como los beneficios que puede obtener manteniendo el equilibrio del mismo entonces puede acudir a las diferentes fuentes de financiamiento empresarial llámense bancos, instituciones de inversión o casas de bolsa, donde podrá hacer uso de las diferentes formas de financiamiento, de acuerdo a sus necesidades.

⁴ NEGOCIOS Y BANCOS, revista quincenal México, D. F. 15 de abril de 1994. pp.71 comentarios en el extranjero.

En relación con la inversión, un empresario eficiente es aquel que utiliza en forma óptima sus propios recursos y los ajenos, es decir recurre a las fuentes de financiamiento cuando así lo requiere y sabe aprovechar las ventajas del mercado financiero. (Ilustración 2).



Ilustración 2. Mora Morales, La Función Financiera de la empresa, Ricardo, México Interamericana, 1982, pp 35

Existe una interrelación entre microeconomía y macroeconomía ya que la inversión depende de la formación de capital, en la economía nacional, pero para que el capital nacional se incremente, se debe aumentar las inversiones empresariales, la actividad de la empresa requiere del funcionamiento del sistema financiero del país. Ilustración 3

El grado de avance y desarrollo de un país se puede observar por los diversos tipos de empresas que funcionan en él, así como sus dimensiones. Por otra parte es importante conocer la influencia que el capital financiero ejerce sobre el desarrollo empresarial y nacional en general.

El Sistema Financiero Mexicano ofrece servicios financieros que permiten continuar un dinámico proceso de cambio que con el fin de satisfacer las necesidades es capaz de otorgar diversos productos, servicios bancarios y no bancarios, reactivando la actividad productiva sobre bases financieras fiscales, laborales, legales y políticas que propicien el crecimiento económico sostenido, así como el estudio de factores fundamentales en el dinamismo económico como son trabajo, riqueza, inversión, producción, pero sobre todo un equilibrio que permita la estabilidad de las operaciones

Por otra parte la situación económica es uno de los indicadores mas importantes en el desarrollo, debido a que su impacto se ve reflejado en las ventas, ya que la caída drástica en el mercado interno coaccionaría problemas de desempleo, existiendo la falta de liquidez y un alto costo financiero, para lo que se requiere de estrategias de crédito que permitan el apoyo a la actividad productiva, la política monetaria requiere de estrategias de crédito que permitan la estabilización de precios y una política fiscal eficiente para incentivar la inversión. Por otra parte el establecimiento de políticas que fomenten la inversión productiva y la generación de la riqueza así como la adopción de medidas eficientes que propicien la producción, constituyendo el mejor apoyo para la generación de empleos, así como la promoción de la inversión.

Independientemente de la forma en que están organizadas las empresas, estas deben contar con activos que les permitan realizar sus actividades por lo que requieren del suficiente capital disponible para obtener recursos de financiamiento los cuales pueden ser internos y/o externos.

El grado de avance y desarrollo de un país se puede observar por los diversos tipos de empresas que funcionan en él, así como sus dimensiones. Por otra parte es importante conocer la influencia que el capital financiero ejerce sobre el desarrollo empresarial y nacional en general.

El Sistema Financiero Mexicano ofrece servicios financieros que permiten continuar un dinámico proceso de cambio que con el fin de satisfacer las necesidades es capaz de otorgar diversos productos, servicios bancarios y no bancarios, reactivando la actividad productiva sobre bases financieras fiscales, laborales, legales y políticas que propicien el crecimiento económico sostenido, así como el estudio de factores fundamentales en el dinamismo económico como son trabajo, riqueza, inversión, producción, pero sobre todo un equilibrio que permita la estabilidad de las operaciones

Por otra parte la situación económica es uno de los indicadores mas importantes en el desarrollo, debido a que su impacto se ve reflejado en las ventas, ya que la caída drástica en el mercado interno coaccionaría problemas de desempleo, existiendo la falta de liquidez y un alto costo financiero, para lo que se requiere de estrategias de crédito que permitan el apoyo a la actividad productiva, la política monetaria requiere de estrategias de crédito que permitan la estabilización de precios y una política fiscal eficiente para incentivar la inversión. Por otra parte el establecimiento de políticas que fomenten la inversión productiva y la generación de la riqueza así como la adopción de medidas eficientes que propicien la producción, constituyendo el mejor apoyo para la generación de empleos, así como la promoción de la inversión.

Independientemente de la forma en que están organizadas las empresas, estas deben contar con activos que les permitan realizar sus actividades por lo que requieren del suficiente capital disponible para obtener recursos de financiamiento los cuales pueden ser internos y/o externos.

La utilidad del financiamiento, entre otras cosas, surge como resultado de la situación inflacionaria que afecta a nuestro país, las nuevas políticas fiscales, contables y administrativas que se suscitan por motivo de la apertura comercial internacional. En consecuencia la empresa necesita optimizar de la manera mas rentable y productiva, los recursos económicos con que cuenta, a través de la correcta, consecución, manejo y aplicación de sus capitales.

El financiamiento, como optimizador de capitales, tiene múltiples variantes y aplicaciones dependiendo del destino y aplicación del mismo.

Los expertos clasifican el financiamiento desde dos puntos de vista:

Ahora bien, el financiamiento puede clasificarse desde el punto de vista de la temporalidad en que ha de utilizarse, así como la recuperación de quien lo haya otorgado.

A) Las fuentes de financiamiento a corto plazo.

Son aquellas que se destinaran a cubrir necesidades temporales de efectivo por operaciones cuyo vencimiento no es mayor de un año. "Encontramos Instituciones que ofrecen financiamientos a corto plazo, prestamos directos prendarios, créditos comerciales y las operaciones de factoraje" en donde la fuente de origen del financiamiento son los derechos de crédito mismos.

B) Un requisito indispensable respecto al financiamiento a mediano plazo, es el control de su destino y planeación de los fondos con los que se capitalice; las formas más comunes de garantía colateral usadas para el crédito en el corto y mediano plazo son los saldos (cuentas por cobrar) y los inventarios.

El financiamiento de los saldos pueden hacerse mediante la cesión de dichas cuentas, o mediante su venta (que también se llama factoring).

En cuanto a su origen, el financiamiento se puede obtener por: Ilustración No. 4

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL

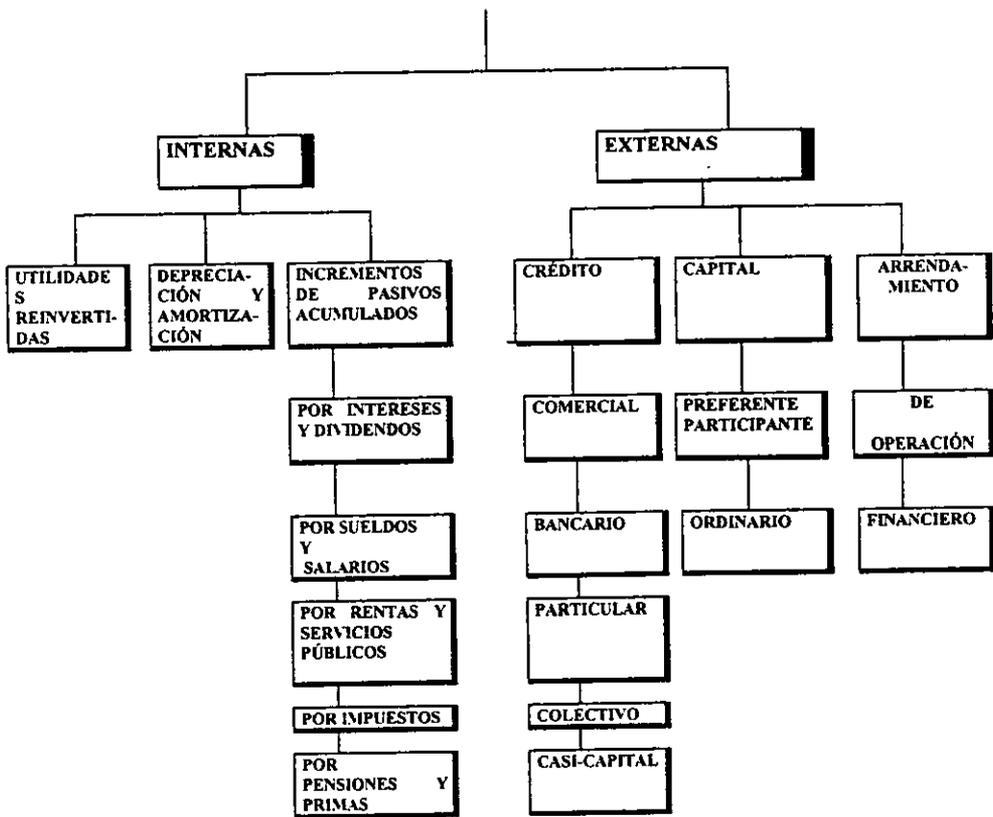


Ilustración 4 Méndez Morales Silvestre, La economía y la empresa, edit. Mc. Graw Hill. México. 1994. pp. 218

Los internos son aquellos que se obtienen por medio de recursos propios del sujeto que lo requiere, Los externos son proporcionados por terceros ajenos al mismo sujeto. A partir de 1986, se desarrolla un gran interés en el servicio financiero mexicano, promovido fundamentalmente por las necesidades crecientes de capital de trabajo de empresas industriales y comerciales, iniciándose de esa manera la operación de nuevas empresas de Factoraje Financiero y de nuevos productos dentro de esta misma modalidad tratando de satisfacer necesidades financieras de los diferentes estratos del mercado, mayor precisión, que permita crear actividades productivas de sus regiones y la promoción de negocios de alta calidad y rentabilidad, con bajos costos competitivos y con innovaciones tecnológicas que le permitan operaciones ágiles y dinámicas mediante procedimientos sencillos y mecanismos que permitan permanecer con éxito en la competencia.

[[[

PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN

- 1 Planteamiento del problema*
- 2 Justificación del problema*
- 3 Marco teórico*

III PROTOCOLO DE INVESTIGACIÓN

1) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Como podemos darnos cuenta las empresas como unidades básicas de producción(bienes y/o servicios), son encargadas de realizar las actividades económicas que nos permiten satisfacer necesidades humanas como consecuencia, el encargado de la dirección de dichas empresas es quien asume los riesgos y tiene la obligación de generar mejores oportunidades para lo que requiere de apoyo por parte de instituciones que como el factoraje le permitan el logro de sus objetivos para lo cual considero necesario numerar los cuestionamientos para la comprensión del problema con el fin de delimitar las circunstancias que permitirán la comprobación de la hipótesis general y por lo tanto el objetivo de la presente investigación.

A) PREGUNTAS GENERALES DE INVESTIGACIÓN.

1.- ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de donde emanan los diferentes productos financieros?

Con esta pregunta se trata de ubicar el sector al que dirigiremos nuestra investigación, así mismo conocer que organismos regulan a dicho sector.

2.- ¿Cuáles son los productos financieros más comunes y cuáles son sus cualidades de los que ofrecen efectivo en el menor tiempo ?

El motivo de esta pregunta es que existen algunos productos semejantes y de esta forma podemos evaluar sus cualidades así como su funcionalidad ante situaciones específicas.

3.- ¿Cuáles son las situaciones de riesgo referente al uso de dichos productos financieros y en que forma se pueden aminorar?

Esta pregunta tiene la finalidad de realizar un estudio profundo sobre las situaciones que el usuario debe crear para el mejor uso de dicho producto.

4.- ¿Cuáles de estos productos financieros son los que propician la disponibilidad de efectivo en el corto plazo?

Esta pregunta pretende elegir a aquellos que por su rapidez se recuperable fácil mente y con mayor rendimiento.

5.- ¿Qué papel desempeña la función financiera en la toma de decisiones de las empresas sobre proyectos de inversión?

Con esta pregunta se pretende evaluar el desempeño que realizan las operaciones de crédito con el fin de ayudar a las empresas a incrementar su capital.

6.- ¿Cuáles son los factores que intervienen en el desarrollo de las empresas?

En esta pregunta se trata de considerar factores que favorecen o afectan en menor o mayor grado la vida de las empresas, así mismo identificar cuales son con el fin de que permitan su estudio así como la atención .

7.- ¿Qué es capital?

En este punto se quiere precisar la importancia de su origen ,así como las medidas que se deben considerar para su incremento.

8.- ¿Qué tipo de operaciones permiten el incremento de capital a las empresas?

El motivo de esta pregunta esta basado en el hecho de que al evaluar las operaciones que las empresas utilizan no suelen ser los mas adecuadas, para el incremento del capital

9.- ¿Cuál es la importancia que tiene la función financiera para la toma de decisiones sobre proyectos de inversión?

En este punto me interesa conocer las herramientas internas necesarias que permitan la combinación de factores internos y externos para el éxito de un proyecto de inversión, por otra parte podremos conocer si realmente se está cumpliendo dicha función y en que medida.

10.- ¿Cuáles son las circunstancias que impiden al empresario realizar operaciones de inversión?

El motivo de esta pregunta tiene como finalidad, que nos permitirá evaluar la información que reciben los empresarios sobre los diferentes créditos con el fin de identificar si son utilizados de forma tal que les permita el máximo aprovechamiento de los mismos

11.- ¿De qué forma pueden disminuirse los riesgos como consecuencia de las inversiones?

Se piensa determinar cómo se pueden crear condiciones que permitan crear alternativa bajo las cuales se pueda aminorar los riesgos.

12.- ¿Qué motiva al empresario a invertir y con qué fin?

En este punto se quiere precisar el grado de concientización que existe en el inversionista en relación de la importancia de crear una buena planeación de inversión que les permita los mejores rendimientos.

13.- ¿Cómo saber en que momento se debe invertir?

Este cuestionamiento surge por la necesidad de detectar los indicadores clave que permitan identificar el momento óptimo para la inversión.

14.- ¿Cuáles son las alternativas de inversión más rentables que me ofrecen las instituciones de crédito?

A aquí se pretende conocer y evaluar el alcance de dichos productos crediticios que contribuirán al mejor aprovechamiento de los recursos.

15.- ¿Cuáles son los factores que intervienen en el desarrollo de las empresas?

En este punto se pretende definir la posición de una empresa con respecto al efectivo y a los valores negociables frente a sus deudas a corto plazo, como una herramienta a utilizar para el otorgamiento de crédito.

16.- ¿Cuáles son los beneficios de contar con una buena liquidez y cuales son los procedimientos más adecuados para el cálculo?

En este punto se requiere precisar los cálculos con la finalidad de poder manejar que nos permitirá jugar con cifras que permitan la obtención de créditos así como evaluar su desempeño.

17.- ¿Cuáles son los elementos que contribuyen al incremento del activo de las empresas como elemento indispensable en la evaluación y otorgamiento de los créditos?

Con el fin de conocer los limitantes mas comunes en la obtención del crédito.

18.- ¿Cuál importante es mantener al recurso humano como principal agente de cambio capaz de crear factores que contribuyen a la obtención de beneficios mutuos?

En esta pregunta me interesa hacer una evaluación de la importancia que el empresario da este elemento como factor determinante para el logro de los objetivos.

19.- ¿En que consiste la capacidad gerencial ?

Este punto requiere precisar la forma en que se puede medir el éxito de las operaciones en base a este elemento humano.

20.- ¿En que forma la actividad mercadológica influye en las operaciones de la empresa?

Se trata de considerar dicha actividad como posible factor motivador que permita conocer la inquietud competitiva e innovadora de la empresa en conjunto.

21.- ¿ De que forma interviene el comportamiento del consumidor?

Con esta pregunta se pretende evaluar el papel del consumidor como principal indicador de qué tan bien se están haciendo las cosas.

22.- ¿Cuál es la participación del gobierno en el desarrollo de los negocios?

El alcance de esta pregunta comprende los requerimientos y exigencias gubernamentales que dificultan el desarrollo.

23.- ¿Cuáles son las prioridades que ofrece el gobierno para las organizaciones con expectativas de crecimiento?

En esta pregunta me interesa conocer hasta que punto son conocidas por los empresarios, o no y por que, así como su opinión personal sobre los requisitos legales, si contribuyen o no a sus operaciones..

24. ¿Qué es un financiamiento?

En este punto se quieren precisar los elementos de un financiamiento así como los requisitos que se deberán cubrir para la obtención del mismo.

25.- ¿Cuáles son los financiamientos más viables para el desarrollo de los negocios?

Con esta pregunta se quiere precisar cuales son los financiamientos más utilizados y cuales son los fines de estos para conocer hasta que punto son aprovechados.

26.- ¿ Que es factoraje?

En este punto me interesa conocer al factoraje como opción de crédito en el corto plazo

27.- ¿Las operaciones de factoraje contribuyen al desarrollo de las operaciones?

Tiene como finalidad comparar a los usuarios del factoraje antes y después de usarlo.

28.- ¿Cómo están constituidas las instituciones de factoraje?

Permitirá conocer e identificar a los organismos que regulan dichas actividades.

29.- ¿Cuántos tipos de factoraje existen?

En este punto se pretende conocer la operación de factoraje como funciona y cuales son sus beneficios en sus diferentes modalidades.

30.- ¿Qué tipo de servicios me ofrece el factoraje?

El alcance de esta pregunta comprende todos los productos que ofrece el factoraje como apoyo financiero.

31.- ¿Cuáles son los trámites que las instituciones de factoraje exigen para el otorgamiento de créditos?.

Esta pregunta tiene como finalidad principal orientar a las personas interesadas en recurrir a dicho financiamiento

32.- ¿Qué elementos son fundamentales para asegurar la obtención del crédito?

Comparar la requisición de documentos con la de otros tipos de créditos semejantes.

33.- ¿De qué forma el factoraje trata de actualizar sus productos?

Esta pregunta nos permita conocer el interés hacia el producto de factoraje y dar al cliente el mejor servicio en el menor plazo, en cuanto a garantías viabilidad.

34.- ¿ En qué forma el factoraje trata de motivar a las empresas a crecer?

Evaluar el servicio clientes por parte de las instituciones de crédito.

B) HIPÓTESIS GENERAL DE INVESTIGACIÓN.

EL SERVICIO QUE OFRECE EL FACTORAJE PARA LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA CONTRIBUYE AL DESARROLLO DE SUS OPERACIONES

Dicha hipótesis esta basada en el supuesto de que el efectivo disponible es indispensable para que el ciclo económico se agilice y propicie las operaciones comerciales que den pie a la cadena de actividades relacionadas con cualquier tipo de negocios.

Es evidente que el momento político - económico que vive el país paraliza el dicho ciclo económico, la incertidumbre al invertir es evidentemente en los mercados, Las empresas de factoraje tendrían un papel sumamente importante en el sistema económico ya que son proveedoras de liquidez entre las empresas productoras, comercializadora y prestadoras de servicios y por lo tanto contribuirían a la activación de las operaciones en el corto plazo.

Por lo anterior la presente investigación nos permitirá la afirmación o rechazo de dicha hipótesis.

Partiendo del hecho de que el factoraje es un valioso servicio financiero utilizado actualmente por un gran número de empresas, ya que el tipo de servicio que maneja el factoraje permite a las empresas optimizar sus flujos de efectivo, haciendo posible a los empresarios maximizar los flujos de efectivo, permitiendo una mejor planeación de sus operaciones, programando de manera más eficiente sus inversiones, logrando una estructura financiera más sólida y una mejor relación de sus activos monetarios.

b) HIPÓTESIS AUXILIARES DE INVESTIGACIÓN.

Con el fin de comprobar la hipótesis general, considero necesario el planteamiento de una serie de hipótesis relacionadas con las preguntas generales de investigación con el propósito de que nos conduzcan al resultado de la hipótesis general

1.- No todas las fuentes Financieras proporcionan servicios para satisfacer necesidades en el corto plazo.

Supongo que algunas de ellas están enfocadas a cubrir necesidades en el corto plazo.

2.- Los productos financieros no son conocidos totalmente por el cliente.

Basados en el hecho de que el comportamiento del cliente es tradicional.

3.- El riesgo que conlleva el invertir producen en el cliente desconfianza en la utilización de productos financieros.

Suponemos que las instituciones financieras están en la disposición de ofrecer la mas amplia explicación sobre sus productos, pero en la mayoría de los casos no es suficiente.

4.- No todos los productos ni todas las instituciones garantizan el buen funcionamiento de la operación de la inversión y el factoraje si la garantiza.

Suponemos que los mecanismos que ofrece el factoraje disminuyen el riesgo de fracaso en la utilización del producto.

5.- Los ejecutivos no realizan un estudio de las reacciones de factores que intervienen en el desarrollo de las empresas lo que les impide tener mayor control sobre posibles contingencias.

Se considera que no se les da la suficiente importancia ya que se sí conocieran ampliamente los factores, podremos dar mayor atención a aquellos que afectan más a nuestra entidad ya que cada entidad es única, y la afectan diferentes situaciones.

6.- Los créditos obtenidos por fuentes financieras son una buena opción para la obtención de capital en el corto, mediano y largo plazo y por lo tanto propicia la activación económica se basa en el objetivo general de dichas instituciones financieras el cual es propiciar las inversiones, bajo garantías reales.

7.- Las empresas no siempre cuentan con una buena planeación financiera que permita crear proyectos de inversión que propicien el incremento del capital.

Suponemos que si la información financiera que llega a manos de las personas encargadas de tomar decisiones es de buena calidad, permitirá una correcta planeación sobre futuras inversiones incrementando así el capital.

8.- Las funciones financieras permiten crear estrategias que disminuyen los riesgos sobre inversión.

Se supone que si el departamento encargado de evaluar los resultados utiliza los procedimientos adecuados para el análisis de resultado basados en sus conocimientos y su experiencia permitirá la proyección de operaciones que eliminen riesgos o en su caso que los minimice.

9.- Al contar con productos financieros que garanticen el éxito sobre las inversiones dará mas confianza al empresario.

Creo que las fuentes financieras que ofrecen productos financieros, tienen la responsabilidad de garantizar al cliente los mejores rendimientos sobre las mismas creando en el cliente confianza para invertir.

10.- Si contamos con herramientas financieras que permitan eliminar contingencias se podrán crear mejores oportunidades de inversión.

Creo que si existen factores internos que nos permiten tener un control relativamente hablando, debemos crear herramientas útiles para crear inversiones más confiables.

11.- Si se conocen las necesidades de la empresa se podrán obtener mejores beneficios
Se podrán establecer medidas encaminadas a la mejor satisfacción .

12.- Si podemos identificar los factores que me indiquen el momento optimo para invertir se podrán obtener mejores beneficios

Supongo que si existe una persona encargada de realizar estudios del entorno de la entidad, así como de estar a la expectativa de lo que ocurre en su medio creará mejores oportunidades en el futuro.

13.- Al contar con diferentes alternativas financieras podemos crear planes de respaldo que permitan la recuperación de la inversión.

14.- Las empresas que no cuentan con suficiente liquidez no son calificadas para la obtención de créditos que les permitan la inversión.

Se trata de que los empresarios deberán crear las condiciones financieras que permitan presentar estados financieros capaces de obtener buenas oportunidades de inversión.

15.- Al contar con indicadores de medición se puede proyectar resultados y planear nuevas estrategias encaminadas al éxito.

Es posible que al prestar más atención en dichos indicadores tengamos una oportunidad para no perder.

16.- La habilidad de los empresarios es fundamental para la obtención de capital que permite crear oportunidades de crecimiento.

Se presume en gran medida que el buen desempeño del empresario es fundamental para el logro de muchos negocios.

17.- El recurso humano es el mejor incentivo para toda organización ya que es el único que proporciona ingenio a las mismas

Atribuimos al recurso humano el ingenio e innovación para el buen augurio de las empresas.

18.- En la mayoría de las empresas los encargados de realizar las operaciones de negocios son personas que utilizan métodos empíricos, lo que dista en mucho de poseer una capacidad gerencial eficiente capaz de crear oportunidades de negocio que aseguran el crecimiento exitoso de sus operaciones

Suponemos que los encargados de los negocios son personas muy ocupadas, que no disponen de tiempo para investigar sobre productos actuales, y siguen recurriendo a los tradicionales.

19.- Analizar la influencia de los factores externos en las empresas para la satisfacción de las necesidades

Supongo que los factores externos son los más difíciles de controlar ya que en algunos casos no son fáciles de identificar

20.- El comportamiento del consumidor es el indicador más importante para todas las empresas

Deduzco que el consumidor es el motivador real de cualquier actividad empresarial,

21.- Los obstáculos que imponen los sectores gubernamentales desmotivan a las empresas con expectativas de crecimiento.

Los tramites ante hacienda y oficinas gubernamentales son deficientes, requieren de mucho tiempo y su servicio al cliente es pésimo.

22.- Las prioridades que ofrecen las autoridades son muy limitadas, ya que están enfocadas a un tipo específico de estructuras empresariales.

Desafortunadamente son muchos los requisitos que hay que cubrir para la adquisición mínima por parte de los prestadores.

23.- Los productos que ofrece el factoraje son una buena opción para las organizaciones en crecimiento.

Suponemos que si la empresa realiza actividades que tienen futuro y el cual es comprobable pero para lo cual se requiere de una oportunidad por parte de la institución que otorga el crédito, conjuntando esfuerzos lograrán el crecimiento.

24.- Las operaciones que ofrece el factoraje permiten liquidez a las empresas en el corto plazo.

Presumimos que si el producto factoraje permite la obtención de efectivo en el corto plazo, es una buena opción para que las empresas reactiven sus actividades.

25.- Los productos que ofrece el factoraje pueden adecuarse a las necesidades de inversión a cualquier tipo de empresas.

El producto de factoraje esta diseñado para ajustarse lo más posible a el cliente.

26.- Los servicios que ofrece el factoraje disminuye costos de administración, gestión, y cobranza de cartera, beneficiando tanto a la empresa como al proveedor

Imaginamos que con el mecanismo que ofrecen las empresas de factoraje se eliminan gastos de operación por parte de las empresas lo que beneficia a sus clientes.

27.- Los servicios de factoraje agilizan las operaciones , contribuyen al desarrollo de los negocios.

Atribuimos el aumento de instituciones que prestan dicho servicio a los resultados favorables que las empresas han obtenido de dicho producto.

28.- El otorgamiento del crédito va dirigido a empresas que ofrezcan el aseguramiento de la recuperación de la cartera.

Basados en los estudios minuciosos que realiza la institución que otorga el crédito a la cartera que presenta el cliente.

29.- Si los productos que ofrece el factoraje tiene como ventaja disminuir el volumen de deudas, mejorara la solvencia inmediata y podrá satisfacer futuros compromisos financieros. Los empresarios al contar con efectivo disponible pueden resolver sus compromisos en el momento oportuno, evitándose de imprevistos que pudieran surgir y que les coaccionarian perdidas mayores.

30.- El factoraje facilita las operaciones a nivel nacional e internacional, crea apertura de mercado permitiendo la expansión e incremento de operaciones.

C) OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN.

El objetivo general de esta investigación consiste en:

ESTABLECER LA RELACIÓN QUE EXISTE ENTRE EL FACTORAJE Y EL DESARROLLO DE LAS OPERACIONES.

Para lo cual se han generado a su vez objetivos particulares que nos permitan el conocimiento de dicha relación.

c) OBJETIVOS PARTICULARES DE TRABAJO

1.- Conocer las fuentes de financiamiento que propician las actividades de los negocios.

Tiene como finalidad conocer los organismos a los que deberán acudir las personas que requieran de algún tipo específico de financiamiento y cuales son aquellos que nos ayudarán a comprobar las hipótesis.

2.- Evaluar las cualidades de los productos que permitan obtener beneficios al más alto rendimiento para la empresa.

Tiene como fin conocer las características de los productos financieros, así como las condiciones que la empresa deberá propiciar para que la aplicación de dichos productos se utilice en un 100%, por otra parte conocer las garantías que las instituciones financieras ofrecen al usuario.

3.- Conocer si las instituciones financieras realizan un estudio sobre el destino de los prestamos y con qué finalidad.

La finalidad de este objetivo es conocer hasta que punto el empresario recibe la orientación del banco respecto a su inversión en determinado producto.

4.- Conocer cuales son los productos específicos que propician la disponibilidad de efectivo en el corto plazo.

Con esta pregunta se pretende segmentar la muestra de productos financieros con el fin de ahondar mas en ellos.

5.- Percatarse de el comportamiento de los factores internos y externos que intervienen en el desarrollo de las empresas con el fin de crear planes que protejan las operaciones de los mismos.

El fin de este objetivo es determinar cuales son los factores cuantitativos y cualitativos que suelen presentarse más comúnmente en una población empresarial y a los cuales se les deberá dar mayor importancia.

6.- Identificar las fuentes de financiamiento que permitan el fácil acceso a los créditos propiciando con ello las inversiones en sus productos.

Esta pregunta tiene como fin determinar los aspectos mínimos con los que debe contar el empresario interesado en invertir en cualquier producto financiero.

7.- Analizar la importancia que tiene elaborar estudios sobre las mejores opciones de financiamiento para un problema específico.

Tiene como propósito dejar claro que existe un remedio para cada mal el cual se debe tratar de forma personal.

8.- Comparar las herramientas que permitan la planeación con el fin de corregir, mejorar y prever situaciones que impidan en un momento dado el crecimiento.

Es conocer las herramientas que permitirán evaluar la inversión en el corto , mediano y largo plazo.

9.- Observar las circunstancias que impiden al empresario invertir.

Averiguar cuales son los temores más frecuentes en el empresario al momento de invertir en forma tal que se puedan tomar las medidas necesarias que aminoren dichos temores.

10.- Comparar las necesidades de las empresas con el fin de precisar el tipo de financiamiento que requiera a determinado tiempo y en circunstancia Interpretar en forma general las necesidades mas comunes que se presentan en las empresas y poder así definir cuál es producto a recomendar en la mayoría de los casos.

11.- Identificar el momento optimo para la inversión

Conjuntar los elementos básicos para que el evento ocurra.

12.- Conocer alternativas de inversión que permitan lograr los objetivos generales de la empresa en el corto plazo.

Analizar las alternativas de inversión con el fin de concluir cuales podrían ayudarnos a ejemplificar para este caso que nos permita evaluar la tendencia de las operaciones en el corto plazo.

13.- Comprender cuán importante es propiciar liquidez en una empresa con el fin de crear los factores que ocasionan la falta de liquidez de una empresa.

Conocer la forma en que el empresario maneja dicho concepto a su favor.

14.- Advertir la forma en que la capacidad de liquidez resulta positiva para la obtención de la inversión.

Concluir los puntos de vista de la institución encargada de otorgar los créditos .

15.- Establecer la diferencia que existe entre el desarrollo y crecimiento, así como los parámetros que rigen dichos conceptos.

Analizar a las empresas para hacer un diagnostico que nos permita saber en que etapa se encuentran.

16.- Conocer las formas mas viables para atraer capital que permita a los empresario tener mayores oportunidades

Averiguar si los medios que utiliza comúnmente el empresario es la mejor.

17.- Reafirmar que el recurso humano. es utilizado como la mejor inversión en la participación productiva del país.

Corroborar que las inversiones destinadas al recurso humano son ganancia monetarias para las empresas.

18.- Advertir hasta donde es importante para el éxito de las operaciones contar con un eficaz grupo empresarial

Determinar el grado de preparación de los empresarios .

19.- Examinar en que forma las necesidades de la población influyen en los objetivos de las empresas productivas así como en las de servicios

Observar en forma general la importancia de el cliente como factor externo de las empresas.

20.- Conocer los obstáculos, limitaciones de factores, externos quienes influyen en el crecimiento.

Evaluar el papel de las empresas gubernamentales como factor externo que obstaculiza el desarrollo de las empresas.

21.- Investigar la forma en que el gobierno regula el crecimiento de las empresas

Estudiar las prioridades que ofrecen las autoridades de comercio a sectores específicos.

22.- Averiguar que es financiamiento, con el fin de que nos permita analizar sus elementos, así como las diferentes formas de financiamiento que podrían ser mas recomendables para la obtención de efectivo en el corto plazo.

Comparar los productos con dichas características .

23.- Analizar la importancia de invertir en el factoraje para las empresas

Determinar el alcance del factoraje para las empresas

24.- Conocer la forma en que se constituye las empresas de factoraje

Explorar el ámbito bajo el cual se regulan dichas instituciones.

25.- Analizar y evaluar las diferentes modalidades del factoraje así como sus características

Prescribir las modalidades del factoraje .

26.- Explicar, exponer y ejemplificar en que consisten los beneficios que el factoraje ofrece, tanto a proveedores como empresas

Prescribir los beneficios del factoraje en relación a proveedores.

27.- Conocer el profesionalismo con el que estas instituciones realizan su trabajo, considerando tiempo, costos y servicio al cliente.

Calificar el producto y el servicio de este tipo de organización.

28.- Determinar el segmento de mercado al que va dirigido el factoraje

Especificar el segmento al que va encaminado los productos del factoraje.

29.- Conocer que tan eficiente es el factoraje para la contribución de operaciones.

Definir los beneficios de los productos de factoraje.

2) JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

Como estudiante de la carrera de administración de empresas con área terminal de mercadotecnia, y teniendo en cuenta que el objetivo principal del estudiante de esta área es ayudar a comprender la realidad económica, social, política y cultural en que operan las organizaciones y la interinfluencia entre éstas y dicha realidad así como comprender la organización productiva como elemento básico del desarrollo económico y la importancia de sus funciones fundamentales (producción y/o distribución de bienes y servicios). Pero sobre todo diagnosticar y proponer alternativas de solución a los problemas administrativos que se presentan en los diferentes niveles jerárquicos de las organizaciones basadas en procesos lógicos.

A sí mismo teniendo en cuenta mis limitaciones ante la enorme problemática, implicada en este trabajo y considerando que el momento actual representa un reto para los administradores, dando la oportunidad de mostrar el profesionalismo empresarial, la planeación estratégica, la calidad competitiva, no solo en los factores dependientes de operaciones. Sino de las ventajas que trae consigo la flexibilidad en la estructura de las empresas, su capacidad de reacción y cambios ante el mercado y la competencia.

Por otra parte la situación económica por la que atraviesa el país en la que el problema de la cartera vencida parece una enfermedad a largo plazo, la cual impide que la actividad crediticia de las empresas siga su operación ya que al no contar con dinero en efectivo para poder saldar sus deudas, obstaculiza la actividad económica.

Tiene como finalidad advertir al lector que es indispensable que las políticas económicas cerradas se modifiquen, para que pueda competir ante factores tales como una apertura comercial indiscriminada, especulación, corrupción generalizada y en general el entorno económico y social que tiene un efecto impactante en los sectores productivos, que intimida a los empresarios, los cuales deben utilizar factores productivos para realizar sus actividades que los conduzcan al cumplimiento de los objetivos entre los cuales destacan, maximización de ganancias, crecimiento, expansión de la empresa, reducción de costos, incremento de la productividad etc. y para lo cual requieren de efectivo disponible .

Considerando de interés el estudio de nuevas alternativas de inversión que den oportunidad al hombre de negocios y al ciudadano común, a obtener acceso al mundo financiero que les permita conocer sus productos con el fin de crear una cultura financiera con la que pueda ser capaz de alcanzar sus objetivos de ventas, así como el incremento de utilidades mediante la utilización de el abanico de productos que se le presenta aunado a la comprensión de las repercusiones de los fenómenos económicos en la administración de las organizaciones mediante una participación más activa.

U.N.A.M. FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

PERSPECT. PROBLEMAS, OBSERVACIONES Y PREGUNTAS GENERALES DE INVESTIGACIÓN OBJET. DE INVESTIGACIÓN

INVESTIG. ANTECEDENTES HIPÓTESIS DE TRABAJO

No todas las fuentes financieras de proporcionan servicios para

Existen gran variedad de instituciones 1.- ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que propician las actividades de los negocios. diferentes productos financieros? Conocer las fuentes de financiamiento que propician las actividades de los negocios.

2.- ¿Cuáles son los productos financieros no son Evaluar las cualidades de los productos financieros más comunes y cuáles son conocidos totalmente por el que permitan obtener beneficios al mas alto rendimiento para la empresa. cliente.

3.- ¿Cuáles son las situaciones de El riesgo que conlleva el invertir riesgo referente al uso de dichos productos en el cliente Conocer si las instituciones financieras productos financieros y en que forma desconfianza en la utilización de realizar un estudio sobre el destino de los prestamos y con que finalidad. se puedan amliorar.?

No todos los productos ni todas

4.- ¿ Cuáles de estos productos las instituciones garantizan el financieros que propician la buen funcionamiento de la Conocer cuales son los productos disponibilidad de efectivo en el corto operación de la inversión y el específicos que propician la disponibilidad plazo? factoraje si la garantiza. de efectivo en el corto plazo.

FINANCIAMIENTO

Los ejecutivos no realizan un

5.- ¿ Qué papel desempeña la función factores que intervienen en el factores internos y externos que intervienen La función financiera es apoyar la financiera en la toma de decisiones de desarrollo de las empresas lo que en el desarrollo de las empresas con el fin inversión con el fin de incrementar las las empresas sobre proyectos de les impide tener mayor control de crear planes que protejan las recursos, pero se desconoce la forma. inversión? operaciones de los mismos

Los créditos obtenidos por fuentes

6.- ¿ Cuáles son los factores que corto, mediano y largo plazo y por que permitan el fácil acceso a los créditos intervienen en el desarrollo de las lo tanto propicia la activación propiciando con ello las inversiones en sus productos. empresas? económica.

U.N.A.M. FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

PERSPECT. PROBLEMAS, OBSERVACIONES Y PREGUNTAS GENERALES DE INVESTIGACIÓN

OBJET. DE INVESTIGACIÓN

INVESTIGACIÓN

HIPÓTESIS DE TRABAJO

Las empresas no siempre cuentan con una buena planeación financiera que permita analizar la importancia que tiene elaborar crear proyectos de inversión que estudios sobre las mejores opciones de propicien el incremento del financiamiento para un problema específico.

Las empresas requieren de una buena planeación Financiera- Administrativa que permita realizar proyectos a corto mediano y largo plazo.

7.- ¿ Qué es capital?

Las funciones financieras Comparar las herramientas que permitan la planeación con el fin de corregir, mejorar y prevenir situaciones que impliquen en un momento dado el crecimiento.

8.- ¿ Qué tipo de operaciones que permitan el incremento de capital a las disminuyen los riesgos sobre inversiones dar mas confianza al empresario.

9.- ¿Cuál es la importancia que tiene Al contar con productos la función financiera para la toma de financieros que garanticen el éxito decisiones sobre proyectos de sobre las inversiones dará mas confianza al empresario.

Observar las circunstancias que impiden al empresario invertir.

La incertidumbre que existe al invertir provoca limitaciones internas que obstaculizan el desarrollo de los que impiden al empresario realizar operaciones de inversión?

Comparar las necesidades de las empresas con el fin de precisar el tipo de financiamiento que requiera a determinado tiempo y en circunstancia

11.- ¿De que forma pueda disminuir los riesgos como consecuencia de las inversiones?

Identificar el momento optimo para la inversión.

Si se conocen las necesidades de inversión que los proyectos de inversión impulsan el 12.- ¿Qué motiva al empresario a la empresa se podrán obtener permitan lograr los objetivos generales de la empresa en el corto plazo.

Los proyectos de inversión impulsan el 12.- ¿Qué motiva al empresario a la empresa se podrán obtener permitan lograr los objetivos generales de la empresa en el corto plazo.

Comprender cuan importante es propiciar liquidez en una empresa con el fin de crear los factores que ocasionan la falta de liquidez de una empresa.

13.- ¿Cómo saber en que momento se debe invertir?

U.N.A.M. FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTILAN

PERSPECT. INVESTIG.	PROBLEMAS, OBSERVACIONES ANTECEDENTES	PREGUNTAS Y INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS DE TRABAJO	OBJET. DE INVESTIGACIÓN
DESARROLLO	<p>El éxito de las empresas depende de la capacidad gerencial de sus directivos</p> <p>Las condiciones de mercado llámense actividad económica es el indicador mas importante para la actividad de las operaciones</p>	<p>19.- ¿En que consiste la capacidad gerencial ?</p> <p>20.- ¿En que forma la actividad en las en las empresas para la satisfacción de las necesidades</p>	<p>En la mayoría de las empresas los encargados de realizar las operaciones de negocios son personas que utilizan métodos empílicos lo que dista en mucho de poseer una capacidad gerencial eficiente, capaz de crear oportunidades de negocio que aseguran el</p>	<p>Conocer los obstáculos limitaciones de las factores externos quienes influyen en el crecimiento.</p>
DE LOS	<p>Los clientes son la razón de ser del negocio y el jurado a evaluar.</p>	<p>21.- ¿ De que forma interviene el comportamiento del consumidor?</p>	<p>El comportamiento del consumidor es el indicador mas importante para todas las empresas</p>	<p>Investigar la forma en que el gobierno regula el crecimiento de las empresas</p>
NEGOCIOS	<p>El gobierno obstaculiza las operaciones comerciales</p>	<p>22.- ¿ Cual es la participación del gobierno en el desarrollo de los negocios?</p>	<p>Los obstáculos que imponen los sectores gubernamentales desmotivan a las empresas con expectativas de crecimiento.</p>	<p>Analizar la importancia de invertir en el factoraje para las empresas</p>
	<p>23.- ¿ Cuales son las prioridades que ofrece el gobierno para las organizaciones con expectativas de crecimiento?</p>	<p>Las prioridades que ofrecen las autoridades para las que están enfocadas a un tipo específico de estructuras empresariales.</p>		

PERSPECT. INVESTIG.	PROBLEMAS, OBSERVACIONES ANTECEDENTES	PREGUNTAS Y INVESTIGACIÓN	GENERALES DE HIPÓTESIS DE TRABAJO	OBJET. DE INVESTIGACIÓN
	<p>El éxito de las empresas depende de la capacidad gerencial de sus directivos</p>	<p>19.- ¿En que consiste la capacidad gerencial ?</p>	<p>En la mayoría de las empresas los encargados de realizar las operaciones de negocios son personas que utilizan métodos empíricos lo que dista en mucho de poseer una capacidad gerencial eficiente, capaz de crear oportunidades de negocio que aseguran el</p>	
DESARROLLO	<p>Las condiciones de mercado llámense actividad económica es el indicador mas importante para la actividad de las operaciones</p>	<p>20.- ¿En que forma la actividad mercadológica influye en las operaciones de la empresa?</p>	<p>Conocer los factores externos que influyen en el crecimiento.</p>	
DE LOS	<p>Los clientes son la razón de ser del negocio y el jurado a evaluar.</p>	<p>21.- ¿ De que forma interviene el comportamiento del consumidor?</p>	<p>El comportamiento del consumidor es el indicador mas importante para todas las empresas</p>	<p>Investigar la forma en que el gobierno regula el crecimiento de las empresas</p>
NEGOCIOS	<p>El gobierno obstaculiza las operaciones comerciales</p>	<p>22.- ¿ Cual es la participación del gobierno en el desarrollo de los negocios?</p>	<p>Los obstáculos que imponen los sectores gubernamentales desmotivan a las empresas con expectativas de crecimiento.</p>	
		<p>23.- ¿ Cuales son las prioridades que ofrece el gobierno para las organizaciones con expectativas de crecimiento?</p>	<p>Las prioridades que ofrecen las autoridades son muy limitadas, ya que están enfocadas a un tipo específico de estructuras empresariales.</p>	<p>Analizar la importancia de invertir en el factoraje para las empresas</p>

PERSPECT PROBLEMAS, OBSERVACIONES Y PREGUNTAS GENERALES DE

INVEST. ANTECEDENTES	INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS DE TRABAJO	OBJET. DE INVESTIGACIÓN
LA	<p>24. ¿Que es un financiamiento?</p> <p>25.- ¿Cuales son los financiamientos mas viables para el desarrollo de los negocios?</p>	<p>Los productos que ofrece el factoraje son Conocer la forma en que se una buena opción para las constituye las empresas de organizaciones en crecimiento.</p>	<p>Analizar y evaluar las diferentes modalidades del factoraje asi como sus características</p>
CONTRIBUCIÓN	<p>El factoraje es un valioso servicio financiero utilizado actualmente por un gran número de empresas con visión de desarrollo</p>	<p>Las operaciones que ofrece el factoraje en el que el factoraje ofrece, tanto a proveedores como empresas.</p>	<p>Explicar, exponer y ejemplificar</p>
DEL	<p>26.- ¿ Que es factoraje?</p>	<p>Preguntas 26,27</p>	<p>Los Conocer el profesionalismo con el</p>
FACTORAJE	<p>27.- ¿Las operaciones de productos que ofrece el factoraje pueden al adecuarse a las necesidades de trabajo, considerando tiempo, desarrollo de las operaciones?</p>	<p>Los servicios que ofrece el factoraje disminuye costos de administración, Determinar en que forma el gestión, y cobranza de cartera, factoraje reduce costos de proveedor</p>	<p>costos y servicio al cliente.</p>
EN	<p>28.- ¿Como están constituidas las instituciones de factoraje?</p>	<p>Los servicios de factoraje agilizan las de los negocios.</p>	<p>reflejados en el precio al publico</p>
EL	<p>29.- ¿Cuantos tipos de factoraje beneficiando tanto a la empresa como al operación los cuales se ven existen?</p>	<p>30.- ¿Que tipo de servicios me operaciones , contribuyen al desarrollo ofrece el factoraje?</p>	<p></p>
DESARROLLO	<p>ESQUEMA CINCO CORRESPONDIENTE AL CAPITULO TRES.</p>		

U.N.A.M. FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

PERSPECT PROBLEMAS, OBSERVACIONES Y PREGUNTAS GENERALES DE

INVEST. ANTECEDENTES INVESTIGACIÓN HIPÓTESIS DE TRABAJO OBJET. DE INVESTIGACIÓN

Los tramites y requisitos de algunas instituciones de crédito ocasionan incremento 31.- ¿Cuales son los tramites El otorgamiento del crédito va dirigido a Evaluar los requisitos considerables en el costo por que las instituciones que ofrecen el indispensables para asegurar la obtención del crédito en el financiamiento además de factoraje exigen para el aseguramiento de la recuperación de la cartera. Situaciones de factoraje. tiempo., otorgamiento de créditos?.

Los servicios de factoraje son sistemas de compras de carteras 32.- ¿Que elementos son de deudas, mejorara la solvencia Comprovar que realmente la no vencidas dirigidas a todo tipo fundamentales para asegurar la inmediata y podrá satisfacer futuros utilización del factoraje agiliza la obtención del crédito? compromisos financieros. activación mercadológica

33.- ¿De que forma el factoraje trata de actualizar sus Preguntas 33,34 El factoraje facilita las mercado al que va dirigido el productos? operaciones a nivel nacional e

34.- ¿ En que forma el factoraje internacional, crea apertura de mercado Conocer que tan eficiente es el trata de motivar a las empresas permitiendole la expansión e incremento factoraje para la contribución de operaciones. de operaciones.

3 MARCO TEÓRICO

a) ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.

1.- Organizaciones empresariales.

Las organizaciones empresariales están constituidas por una serie de factores físicos, económicos, culturales y políticos que influyen en mayor o menor grado a través de una interpelación. Así mismo una organización recibe insumos (personas, materias primas, energía e información) que procesa y al terminar de transformar les entrega productos, bienes y servicios.



Las organizaciones como sistemas abiertos requieren de transformaciones constantes que les permitan permanecer en el mercado, es importante que aprendan a relacionarse con el medio ambiente adaptándose a las demandas que en el operan.

Para realizar estas aceptaciones pueden considerares dos tipos de acciones :

1 Cambios en la composición de recursos que las organizaciones obtienen de el medio ambiente, así como en los productos, programas y servicios que proporcionan.

2 Cambios en su estructura interna, sus procesos y la conducta de sus miembros ante las demandas del medio ambiente.

De acuerdo con la teoría de Carlos Max. en cuyos términos muy generales considera las organizaciones como el instrumento para dividir el trabajo, es decir la organización implica el trabajo por hacer de tal supuesto que a mayor complejidad del proceso se genera una división más especializada del mismo.

A continuación presento definiciones de organización para la comprensión de este estudio.

"La organización es una red de relaciones sociales y orientaciones compartidas mencionadas a menudo como la estructura social y la cultural, respectivamente"¹

"Las organización es la coordinación racional de las actividades de cierto número de personas, que intentan conseguir una finalidad y objetivo común y explícito, mediante la división de las funciones y del trabajo y a través de una jerarquización de la autoridad y de la responsabilidad."²

Por lo tanto, organización es una colectividad con límites relativamente identificables con un orden normativo con escala de autoridad, con sistemas de comunicación y con sistemas coordinadores de aislamiento; esta colectividad existe sobre una base relativamente continua en un medio y se ocupa de actividades que por lo general, se relacionan con una meta o un conjunto de fines. De manera personal concluyo que organización es un conjunto de factores que interactúan en un medio de forma ordenada, basada en rangos de autoridad y responsabilidad, con políticas, procedimientos, programas claramente definidos dirigidos a la obtención de logros individuales que unidos conlleven a un objetivo común.

De la interpretación de los elementos que definen a la organización.

Las organizaciones se desenvuelven en un sistema socioeconómico lo que quiere decir que cuando surge el hombre, nacen sus necesidades, y su preocupación es la de encontrar medios y recursos para satisfacerlas, todas estas necesidades que provienen de las condiciones de su existencia, son producto de su vida social y depende del grado de desarrollo alcanzado por la sociedad, por lo tanto la economía es la encargada de precisar en que forma se van a satisfacer dichas necesidades.

¹ Hall, Richard, ORGANIZACIONES, ESTRUCTURA Y Proceso, Madrid 2a, edi.. 1976, p.6

² Hall, Prentice. PSICOLOGÍA DE LA ORGANIZACIÓN, MADRID, 32a. reimpresión edic. 1975. p.19

Economía es una ciencia social histórica que se encarga de los hechos, fenómenos y problemas económicos que permiten establecer leyes para producir el comportamiento de los fenómenos económicos y así poder influir en ellos, existen dos enfoques en esta disciplina :

Corriente Objetiva.

La economía es la ciencia que estudia las Leyes que rigen la producción, la distribución, la circulación y el consumo de los bienes materiales que satisfacen necesidades humanas.³

La economía es la ciencia que se encarga del estudio de la satisfacción de las necesidades humanas mediante bienes que siendo escasos tienen usos alternativos entre los cuales hay que optar.⁴

La economía determinará la forma en que se van a resolver los problemas de satisfacción de necesidades.

2) Desglose gráfico de problemas económicos.

Las unidades de producción tendrán que saber combinar de la mejor manera posible, sus recursos patrimoniales y humanos y la sociedad será la encargada de graduar la absorción tecnológica. La producción es una de las entidades económicas principales y las otras son el cambio, la distribución y el consumo. Los bienes son el resultado final de la producción y según su función se clasifican en:

1 BIENES DE CONSUMO

2 BIENES DE PRODUCCIÓN O CAPITAL.

³Engels Federico, Diccionario de economía, México, Océano, 6a. de 1987.

⁴ Diccionario de economía, México, Océano, 6a. de 1987., Leone Robbins.

Los bienes de consumo son objeto de la naturaleza que ya ha sufrido la transformación del trabajo humano y que satisface necesidades finales del consumidor.

Los bienes de producción o capital, aunque ya han sufrido la transformación del trabajo humano no satisfacen necesidades finales, sirven como vehículo o intermedio para producir todos los demás bienes (equipo, instrumento, herramienta).

El capital, es el conjunto de elementos que hacen posible la producción, es el conjunto de los medios de producción que incluyen a las fuerzas productivas y a la fuerza de trabajo, el capital es el conjunto de bienes susceptibles de reproducirse, desde el punto de vista económico.⁵

Los sectores económicos en que se han dividido el conjunto de las actividades económicas que se realizan en un país son:

SECTOR AGROPECUARIO

SECTOR INDUSTRIAL

SECTOR SERVICIO

3.- Elementos de las empresas.

Las entidades empresariales tienen características comunes tales como:

Realizar actividades económicas que se refieren a la producción o a la distribución de los bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas, cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros. Planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar, es decir toman sus decisiones en forma racional.

⁵ Diccionario de economía, México, Océano, 6a. de 1987., Zorrilla, Santiago y José Silvestre Méndez.

Es una organización social muy importante que forma parte del ambiente económico y social de un país. Son instrumento importante en el proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.

Para sobrevivir debe competir con otras empresas, la que les exige practicas mas complejas entre las que destacan: modernización, racionalización y programación.

“El modelo de desarrollo (empresarial) reposa sobre las naciones de riesgo, beneficio y mercado. Es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la organización.”⁶

La competencia y la evolución industrial promueve el funcionamiento eficiente de la empresa. Se encuentran influencias por todo lo que sucede en el medio ambiente, natural, social, económico y político al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social.

Empresa. Teoría Neoclásica.

“Unidad técnica en la que de manera automática se maximizan los beneficios en torno a los bienes que produce y ofrece la fuente de producción y con ella también la de organización,”⁷ el estudio de mercado el cual constituye la fuente de emanación de datos que retroalimentan constantemente a la empresa.

La empresa persigue un solo objetivo general y principal el de maximización de beneficios, es precisamente el objetivo el que determina el comportamiento del empresario, como coordinación y del que se derivan todos los demás objetivos (poseso administrativo).

⁶ Touraine Alain. La sociedad pos-industrial, ed., Barcelona Ariel 3a 1973, p.147

⁷ Echeverría Santiago Teoría Económica de la empresa, México , serie universitaria edi. Días de Santos 1980., p.70

CLASIFICACIÓN

Existen varios elementos que permiten calificar a las empresas, para este estudio específico las definiré en base al tamaño de la organización. Los criterios utilizados son: Producción es decir tecnología, mercadotecnia volumen de ventas y financiero monto de capital, tipo de sociedad..

CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO CON SU TAMAÑO.

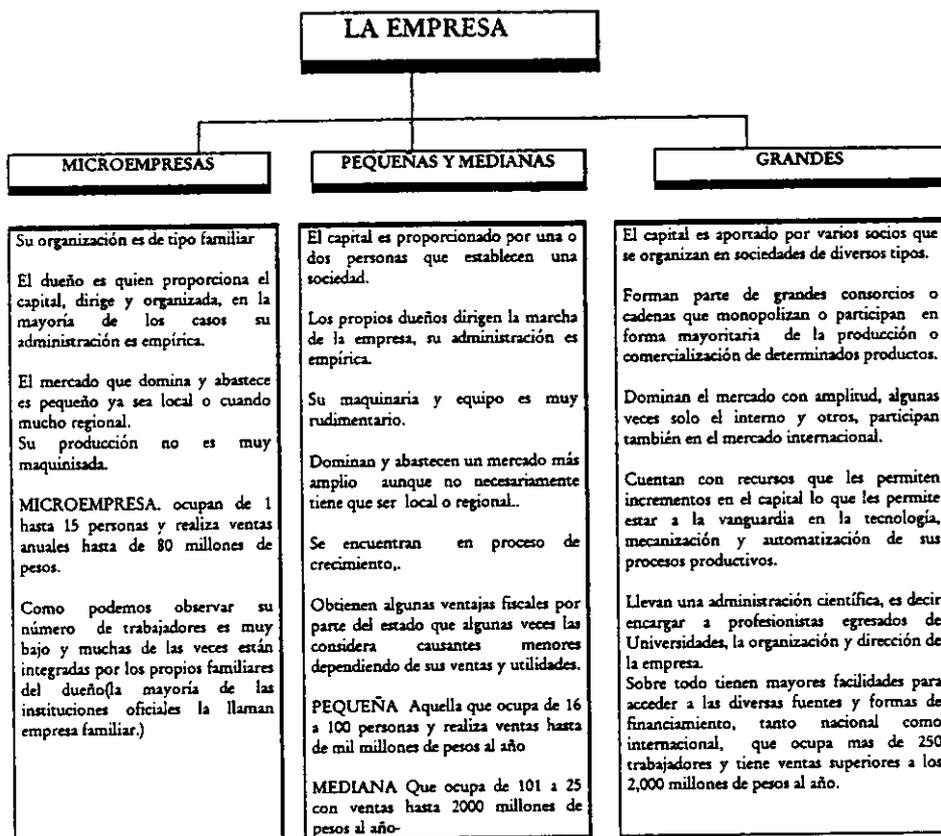


Ilustración 0-1 Compilación de autores varios. Cifras tomadas de INEGI empresas y comercios 1993.

Factores que afectan el desarrollo de las empresas.

Teniendo en cuenta la complejidad del concepto empresarial y para los fines que a este estudio convienen y como expresión más simplificada del desarrollo del concepto empresa como corporación, se diferencian tres dimensiones que afectan el desarrollo de las mismas.

1 La dimensión Corporativa, que afecta a la empresa como institución global, define la relación entre la actividad económica, técnica y el entorno en el cual tiene que ser competitiva la empresa, el desarrollo de esta dimensión viene definido claramente por el impacto del entorno más que por las exigencias internas de la empresa.

2 La dimensión Organizadora, que se refiere a la actividad de la empresa dentro de la misma, se concibe a la empresa como una institución de combinación de factores en la que tienen que asignarse y combinarse los distintos recursos de que dispone, conforme a los objetivos definidos por la dimensión corporativa.

3 La dimensión Directiva, capacidad de dirección y coordinación, basándose en los distintos subsistemas que configuran la actividad directiva, es decir la relación entre objetivos y la selección de medios.

Funciones operativas reales y operativas que se refiere al círculo real de la economía, a la asignación de los recursos materiales y humanos para realizar la combinación de factores.

Las funciones de información directiva que enmarcan los comportamientos que se requiere para la realización de esa combinación de elementos. "Lo anterior sirve de base al desarrollo de toda teoría económica de la empresa, el análisis económico de la actividad empresarial"⁸

⁸ Teoría Económica de la empresa, México, serie universitaria, edi. Días de Santos 1980., Santiago Echeverría Santiago.

La empresa y la estructura de la producción.

La empresa y la economía.

Las empresas son las encargadas de resolver los problemas de ¿qué? y ¿cuánto producir?.

Con el fin de determinar que se va a producir, la empresa analiza los bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a pagar, coaccionando que los precios influyan en el ¿cuánto producir? ya que con diferentes precios se ofrecen diferentes niveles de producción, los cuales se enfrentaran a determinada demanda el ¿cómo producir? se ubica en el plano tecnológico, ya que esta es quien señala los métodos y el procedimiento para hacer las cosas, surgiendo de la competencia por la eficiencia productiva que les permite evaluar sus ganancias, es decir mayor productividad a menor costo.

El ¿para quién producir? es prácticamente social ya que depende de la sociedad quien es la que determina la oferta y la demanda en los mercados de los servicios productivos, es decir, los salarios, las rentas de la tierra, los intereses, los beneficios del capital, los ingresos.

Es en este punto donde los estudios de mercadotecnia nos ayudan a determinar la demanda real y potencial del producto en el mercado, de acuerdo a precios, satisfacciones, preferencias, ayudando a la empresa a definir y contestar sus preguntas ¿de qué?, ¿para quién? y ¿cuánto producir? permitiendo planear sus actividades, ya que una vez que el empresario decide ¿qué? y ¿cuanto producir? centra su atención en adquirir los factores que le ayudaran a planear sus actividades teniendo en cuenta los factores económicos, técnicos y sociales con el objeto de obtener el máximo rendimiento y por lo tanto el mayor beneficio posible, buscando el optimo de eficiencia empresarial.

La habilidad empresarial vista como factor productivo, surge por la necesidad de organizar y sistematizar el proceso productivo; los procesos específicos de trabajo son el conjunto de funciones y labores que realizan los obreros y empleados de la empresa durante el proceso

productivo y que pueden ser muy diversificados existiendo una especialización en el trabajo y en algunos casos de dominio técnico, la acumulación y transmisión de conocimientos permiten su aplicación en los procesos de trabajo.

a) **Recursos humanos.**- El esfuerzo humano resulta vital para el funcionamiento de cualquier organización o empresa, dicho elemento esta dispuesto a proporcionar su esfuerzo físico e intelectual estos deberán ser dirigidos al logro de objetivos que sean benéficos tanto para mejorar su nivel de vida como su formación profesional y personal, por otra parte el recurso humano es el elemento activo de la empresa y el único agente de cambio dentro de cualquier organización, de el depende en gran medida la eficiencia y el buen funcionamiento de la empresa ya que es el encargado de administrar y maximizar los demás recursos.

AGRUPACIÓN DEL RECURSO HUMANO EN LAS EMPRESAS

A	OBRERO	Su trabajo requiere de esfuerzo físicos(básicamente manual).
B	Empleado	Su labor es intelectual y de servicio.
C	Supervisor	Su misión fundamental es vigilar el cumplimiento de las funciones operativas.
D	Técnico	Busca la creación de nuevos productos, sistemas administrativos, métodos y controles.
E	Ejecutivo	Su función es administrativa y de promoción
F	Directivo	La función principal de este grupo es la fijación de objetivos, la aportación de planes y proyectos, así como la evaluación y análisis de resultados finales y toma de decisiones

Este tipo de recursos necesita de una constante capacitación y adiestramiento en las tareas con el fin de aprovechar su intelecto, además requiere de una continua motivación económica así como una variedad de incentivos que son convenientes para el mejor rendimiento del mismo. (siendo fundamental para el desarrollo y crecimiento de las empresas, que el recurso humano este lo suficientemente preparado profesionalmente).

Efectivamente la capacitación y el adiestramiento de la fuerza de trabajo es fundamental para el proceso de cambio, significando que cada persona que la empresa contrata sabe hacer exactamente aquello para lo que fue contratado, supone la adquisición de conocimientos específicos ya sea de carácter científico, técnico o administrativo, para lo cual se debe realizar constantes capacitaciones con el fin de modificar conocimientos, habilidades, actividades mentales con el objeto de que estén mejor preparados, para resolver problemas referentes a su ocupación.

El adiestramiento por su parte consiste en la creación y formación de hábitos logrados por el ejercicio práctico y sistemático de una actividad productiva lo cual permite obtener una mayor experiencia, habilidad y por lo tanto mayor especialización que repercute en una mayor productividad. Además existen, el entrenamiento, la educación, la formación profesional, la enseñanza tecnológica, los cursos de actualización etc.⁹

Todo lo anterior afirma que la inversión en el recurso humano trae consigo el desarrollo de las empresas así como de la sociedad.

b) Recursos materiales.- Son bienes tangibles propiedad de la empresa necesarios para el establecimiento de las mismas tales como:

⁹ Capacitación a trabajadores, México edi. Gemika 1978 .pp. 7y8 .Marroqui Quintana, José

- a) Edificios, terreno instalaciones.
- b) Equipo de oficina y de computo.
- c) Maquinaria, equipos, instrumentos y herramientas.
- d) Materias primas, así como materiales auxiliares que forman parte del producto.

Es necesario recordar que el empresario puede obtener tecnología, producirlo o bien comprándola en el mercado nacional o extranjero.

Debido a la competencia que existe entre las diferentes entidades empresariales, los empresarios se ven obligados a introducir nuevos métodos de producción que les permita aumentar sus actividades (producción) con lo cual los procesos tecnológicos provocan cambios en la magnitud de la oferta, la tecnología incluso reduce costos de producción y agiliza los procesos operacionales.

c) Recursos técnicos.- Son elementos auxiliares que permiten la creación de procedimientos que indican los lineamientos a seguir como son: Sistemas de organización administrativa, estructurales de la empresa valiéndose de manuales, de políticas, procedimientos de organización y organigramas que representan la estructura de la empresa, elaboración de proyectos, planes, programas así como la creación de sistemas de producción, ventas, finanzas sistemas de información administrativa, sistemas de computo, así como círculos de calidad dedicados a mejorar a la empresa optimando los procesos, reduciendo costos, simplificando funciones y fomentando el trabajo en equipo encaminados al desarrollo.

d) Recursos financieros. Son los recursos monetarios con que cuenta una empresa para llevar a cabo el desarrollo y modernización de los mismos mediante la creación de operaciones, que le permitan la obtención de bienes de capital , de materia prima para la producción, si como el recurso humano y todo lo necesario para el buen funcionamiento

de la empresa, sus elementos de que se valen para poder contar con el capital disponible suficiente son:

- a) Dinero en efectivo.
- b) Capital accionario
- c) Utilidades.
- d) Préstamo de acreedores y proveedores.
- e) Créditos bancarios
- f) Inversiones susceptibles de capitalización.

Es evidente que el uso de nueva tecnología exige cada vez mayor capacitación que permita un mejor dominio sobre ella para que los obreros y empleados puedan desempeñar diversos trabajos, lo que permitirá mayor división y especialización del trabajo, acelerando el crecimiento y que éste sea en conjunto.

e) **Habilidad empresarial.** Dentro de una empresa surgen relaciones de carácter técnico y profesional sin embargo en ellos también se dan las relaciones sociales, las cuales se determinan por el tipo de sociedad que se da en un momento histórico determinado, estas relaciones sociales son fundamentales para el desarrollo empresarial porque es el hombre el elemento de cohesión e integración de todos los factores productivos, porque es el que posee toda la fuerza de trabajo que aplica en forma hábil para obtener de la naturaleza todos aquellos elementos que combinados en forma adecuada nos llevan a la obtención de bienes.

El adecuado funcionamiento de la empresa depende en buena medida de la habilidad de la empresarial, de los recursos técnicos utilizados. En la actualidad, los problemas internos de la organización los cuales se encuentran condicionados por el funcionamiento de todo el sistema económico.

Riesgo e incertidumbre en la toma de decisiones. Los directivos de las empresas deben ayudar a conseguir los objetivos de las organizaciones en la que prestan sus servicios para lo cual deben

actuar en forma racional tomando decisiones respecto a muchos aspectos entre los que destacan:

Fijar los nuevos niveles de producción (bienes o servicios).

Autorización de la compra de maquinaria, equipo y reducir precios de venta.

Organizar el lanzamiento de nuevos productos y modelos.

Organizar y controlar los departamentos.

Administrar el financiamiento de la empresa, en otras palabras un subsistema encargado de organizar y otro de ejecutar. Para lo cual debe perseguir finalidades coherentes empleando los medios apropiados a las finalidades que persigue analizando las actividades estratégicas de la organización.

La toma de decisiones es una de las funciones principales: deben escoger ¿qué hacer?, ¿dónde?, ¿cuándo? y ¿quién? debe hacerlo.

Pasos para la toma de decisiones según HODGETTS.

- 1 Detectar los síntomas del problema.
- 2 Identificar el problema en particular que se debe resolver o la meta que se deba alcanzar.
- 3 Desarrollar el modelo de decisión para fines de evaluación.
- 4 Desarrollar y anotar todas las alternativas de solución.
- 5 Evaluación de las alternativas de solución
- 6 Seleccionar el mejor curso de acción.
- 7 Poner en practica la decisión.

El riesgo y la incertidumbre ocurren porque los empresarios se encuentran en un mundo dinámico donde los cambios se suceden rápidamente ". Al tomar decisiones los empresarios deben estar conscientes de los resultados que esperan obtener, los cuales se pueden dar en las siguientes circunstancias.

- a) Certeza. Cuando sabemos que una determinada acción conduce necesariamente a un resultado específico.

- b) Riesgo. Si una determinada acción puede conducir a varios resultados con una determinada productividad (basado en estudios).

- c) Incertidumbre. Cuando los posibles resultados de una determinada acción son completamente desconocidos.

" Por lo que se refiere al manejo de incertidumbre, en un mundo cambiante, no siempre se tienen datos que garanticen una acción adecuada a la hora de decidir, en ocasiones no solo hay carencia de datos, tampoco hay precedentes de que alguien haya tomado una decisión de ese tipo. Aquí entra el espíritu de empresa, es decir, pese a la ausencia de datos, y conocimiento de los resultados de dicha acción se toma el riesgo, en la incertidumbre, no siempre se tiene la información, si uno espera tal vez la tendrá pero para ese momento lo que tal vez ya no tendrá es la oportunidad de ser el primero entonces el verbo es lanzarse a la aventura."¹⁰

¹⁰ Declaración revista el empresario, 1996. Jose Antonio Esteve . Empresario.

4.- Desarrollo empresarial.

Hablar sobre desarrollo organizacional empresarial es hablar de cambios en ideas y costumbres, para lograr la máxima eficiencia , por otra parte las organizaciones basan su desarrollo en los siguientes aspectos.

- 1.- Capital existente Monto y tipo de capital con que cuenta la empresa.
- 2.- Recurso Humano. Monto y calidad de la fuerza de trabajo grado de capacitación, adiestramiento y desarrollo de la misma.
- 3.- Acceso al financiamiento Fuentes y formas de financiamiento a las cuales se puede recurrir.
- 4.- Tecnología Tipo y grado de utilización de la tecnología disponible.
- 5.- Control del mercado Participación en el mismo, y posibilidades de expansión.
- 6.- Producción Tipo de producción que realiza y grado de capacitación del publico.
- 7.- Medios de producción con los que cuenta. Si su equipo y maquinaria son modernos u obsoletos.
- 8.- Escala de la planta, tamaño y posibilidades del mercado
- 9.- Organización, dirección administración que se realiza, la cual puede ser empírica o especializada.
- 10.- Posibilidades de realizar economías de escala que permitan ahorros.
- 11.- Sistemas de información con los que cuenta, los cuales deberán ser eficientes y adecuados.
- 12 Posibilidades de movilidad y adaptación de procesos productivos, tecnológicos, administrativos, etc.

Las organizaciones por lo tanto deben contar con elementos que permitan el crecimiento, uno de estos es el cambio y los factores que permiten acelerar o frenar su desarrollo, la innovación también forma parte del cambio ya que permite modificar para poder mejorar ya sea el servicio o el producto.

Para que las empresas logren el desarrollo organizacional deben recurrir a técnicas tales como:

La planeación estratégica que permite proyectar a futuro con un mínimo de incertidumbre permitiéndoles ser más competitivas.

La administración por objetivos que consiste en comprometer a los integrantes o miembros de una organización a lograr o alcanzar los objetivos, pretendiendo comprometer a los miembros para hacerlos responsables de sus tareas.

El desarrollo gerencial que se refiere a la preparación de los niveles superiores de la organización, preparar y capacitar a los gerentes de la misma.

Dinámica de grupos, con este punto se pretende alcanzar objetivos a través de grupos permitiendo rapidez y facilidad.

Tanto los elementos como las técnicas ya mencionadas son determinantes para lograr el crecimiento, competitividad y el desarrollo de las organizaciones y por lo tanto de los negocios.

a) **Capital - Inversión.** Los empresarios son quienes realizan las inversiones al comprar terrenos, maquinaria, equipo y materia prima entre otras cosas.

El capital es uno de los principales factores de producción que se encuentran integrados por el conjunto de medios de producción que permite la realización del proceso productivo, por lo tanto el capital lo forman las herramientas, maquinaria, equipo, instalaciones, terrenos bienes y materias primas, así como el dinero de la empresa.

El capital se forma a través de un largo proceso histórico cuando parte del excedente económico y producido por la sociedad se utiliza en la compra de medio de producción y de fuerza de trabajo, el producto se usa :

1.- En forma de consumo, cuando se producen bienes que satisfacen las necesidades de los productos directos, alimentos, ropa libros etc.

2.- En forma de inversión, cuando se producirán bienes que crearan otros bienes, es decir maquinaria, instalaciones fabriles, herramientas. etc.

Cualquier sociedad que quiera crecer y desarrollares necesita de manera forzosa impulsar sus procesos de reproducción de capital que permita no solamente mantenerse sino incrementar su capacidad productiva con el objeto de satisfacer más y mejor las necesidades de la población.

La acumulación de capital es posible debido a que no todo lo que produce la sociedad se consume sino sólo una parte, lo demás se ahorra y finalmente se invierte.

De acuerdo con Keynes la formación del capital o propensión a invertir como el la llama depende de:

1 La tasa de interés.

2 La eficiencia marginal del capital.

En general el empresario no incrementa su inversión, si la eficacia marginal del capital es inferior a la tasa de interés existente en el mercado, es decir si la rentabilidad que el empresario puede obtener con una nueva inversión es menor que la tasa de interés bancaria, lo mas seguro es que invierta su capital en documentos bancarios, donde obtiene riesgos y en clima de menor incertidumbre.

Normalmente una empresa no nace porque alguna persona tenga dinero y busque consejos acerca de que clase de actividades realizar, más bien por conocimiento, tradición, inclinación o estudio técnico de viabilidad se determina la actividad a que se dedicará la empresa en potencial y a continuación, se aportan los medios económicos para hacerla una realidad.

Una vez que se decide en principio la inversión a realizar, se contemplan las fuentes de financiamiento a las cuales se habrá de acudir.

En síntesis, se puede afirmar que el nivel de inversión, esta determinado por la decisión de los empresarios de colocar sus capitales en forma productiva, el cual se determina mediante elementos dinámicos del sistema en conjunto.

1.- Expectativas de ganancias. 2.- Situación general de la economía. 3.- Desarrollo de la tecnología. 4.- Ritmo de crecimiento de la población. 5.- Distribución del ingreso entre la población. 6.- Política económica general que aplique el estado. 7.- Expansión de los mercados, tanto nacionales como internacionales. 8.- Surgimiento de nuevos productos y nuevas líneas de productos. 9.- Grado de desarrollo del comercio exterior. 10.- Costo de reposiciones mantenimiento o de los bienes de capital. 11.- Tipo de interés bancario. 12.- Movimiento financiero nacional e Internacional. 13.- Situación política del país. 14.- Coyuntura socioeconómica actual.

b) Proyectos de Inversión.

Son estudios técnicos que determinan las necesidades de los empresarios para utilizar en forma adecuada sus fondos de capital. En general los proyectos de inversión formulan en primer lugar los objetivos que se pretenden alcanzar y después operativo de mercado, económico, financiero y socioeconómico.

El proceso de evaluación del proyecto permite decidir sobre la realización o concentración del proyecto.

Para realizar una nueva inversión o reinvertir fondos aun cuando no siga un plan es necesario tomar en cuenta. A. La capacidad productiva de la empresa. B. Gastos de mano de obra, materias primas, materiales, energía etc.. C. Duración del proceso productivo, con el objeto de saber el tiempo que transcurre entre la inversión y su recuperación. D. Posteriormente es conveniente que se precisen los siguientes factores.

Costos

Precios nominales y reales

Fecha de los diversos pagos.

Tiempo de amortización de las adquisiciones.

c) Clasificación de las inversiones¹¹

1 Forma en que contribuye el capital financiero en el desarrollo de las organizaciones.

“ Un aspecto importante en el desarrollo de la empresa es la inversión de capitales, el capital financiero es la función del capital industrial con el bancario, se haya a disposición de los bancos, utilizado por los industriales.”¹²

El capital Financiero tiene gran influencia en el desarrollo empresarial algunos de sus efectos sobre las empresas son:

Permite la formación de grandes monopolios que son los que precisamente concentran capital industrial y bancario.

¹¹ Análisis Económico de la Empresa y su Reducción de costos, México, 1975 Alejandro López

¹² El imperialismo, fase superior del capitalismo, ediciones en lenguas extranjeras 1972. Lenin Uladimir. pp. 50-62

Permite que los grandes consorcios dueños del capital financiero, tengan fácil y seguro acceso a las fuentes de financiamiento, es decir los grandes empresarios industriales se prestan a sí mismo con dinero de sus propios bancos.

Como consecuencia de lo anterior, las pequeñas y medianas empresas que no cuentan con capital financiero, tienen dificultades para acceder al crédito por temor a la competencia y porque sus recursos los canaliza hacia sus propias empresas.

El capital financiero ejerce un gran control y dominio no solo sobre muchas empresas, sino de grandes ramas de la economía y esto es posible porque poseen acciones en bloque que les permiten imponer sus condiciones a los accionistas dispersos, este dominio se realiza principalmente por medio del consejo de administración.

Los dueños del capital financiero a través de las sociedades anónimas realizan toda clase de negocios, lícitos e ilícitos ya que al formar parte de estas sociedades, no asumen completamente el riesgo, sino que lo comparten con los demás socios, en cambio las decisiones son tomadas por ellos.

A continuación se analizara la contribución de los servicios de factoraje para la contribución de desarrollo de las diferentes empresas.

5.- El Sistema Financiero Mexicano.

"El sistema financiero mexicano se define como el conjunto de instituciones y organismos que generan, administran, orientan y dirigen el ahorro, así como la inversión dentro de la unidad política, y económica del país"

El sistema financiero, se encuentra dividido en dos grandes bloques.

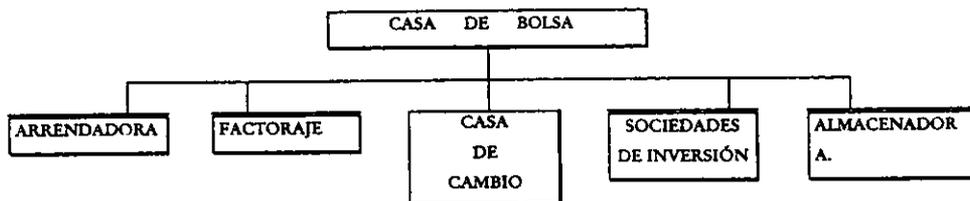
- 1 Sociedades de crédito con capital mixto, mayoritario estatal.
- 2 Los intermediarios Financieros no Bancarios.

Dentro del primer bloque, la banca múltiple capta la mayor parte de recursos del sistema y constituye la fuente principal del financiamiento, en tanto que la banca de desarrollo se encarga de apoyar los principales programas de interés nacional.

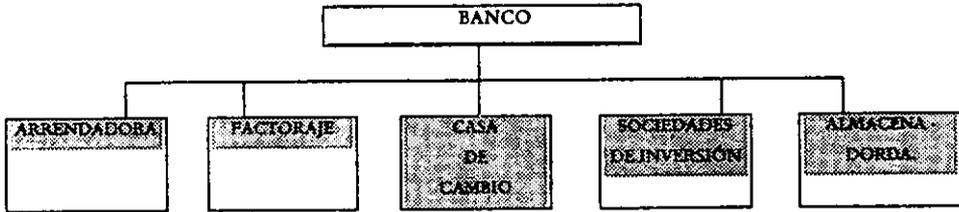
En el segundo bloque por intermediarios financieros no bancarios, incluye entidades tales como instituciones de seguros y fianzas, diversas organizaciones y actividades auxiliares de crédito, organismos bursátiles y casas de bolsa que proveen el capital necesario para los distintos programas de inversión de los sectores público y privado.

Como parte de las acciones que caracterizaron la inversión francesa en 1864 el emperador Maximiliano invitó a un grupo de inversionistas ingleses para que fundaran en México su primer banco comercial, " el banco de Londres México y Sudamérica" (hoy conocido como Banca Serfin) Sus principales objetivos eran: realizar operaciones de descuento y giro de letras de cambio sobre Europa, prestamos en garantía , depósitos con intereses y operar cuentas corrientes sin cargos.

En junio de 1990. se reforma la constitución a fin de permitir que la banca se reprivatisará, para lo cual se decretaron dos nuevas Leyes, la de Instituciones de crédito y la de grupos financieros, que entraron en vigor el mismo año. Esta legislación dio lugar al desarrollo potencial de la Banca Universal, es decir la banca que puede proveer a su clientela toda la gama de servicios y productos bancarios y no bancarios en una sola institución. La nueva Ley de grupos financieros permite agruparse bajo una de tres opciones, casa de bolsa, banco o controladora.(esquema No.1)

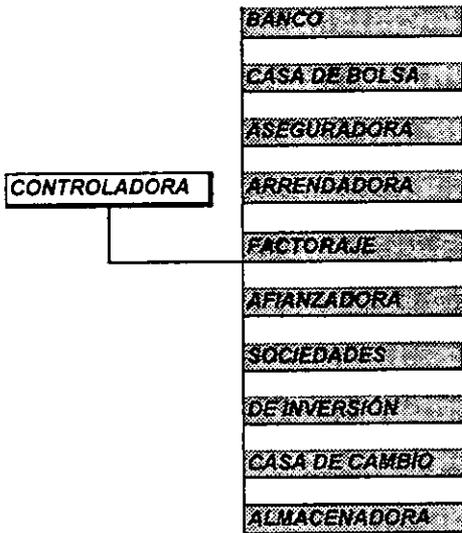


Las casas de bolsa que no tuviera un banco en su grupo podrían optar por el primer esquema.



Esquema No. 2

En el caso de grupos de bancos independientes; sin embargo la opción más amplia es la del grupo encabezado por una institución financieras, más recientemente se les autorizó tener varias subsidiarias del mismo giro.



Esquema No. 3 C.N.B. 1994.

a) ANTECEDENTES. En 1993. La Secretaria de Hacienda y crédito publico no solo autorizo la creación de nuevos bancos, sino que dio un gran impulso al desarrollo de diversas instituciones financieras no bancarias, ahora también clasificadas como organizaciones Auxiliares de crédito.

A continuación mostrare un recuadro que nos permitirá en forma general visualizar la evolución del Sistema Financiero Mexicano.

CRONOLOGÍA

- 1767 Nacional monte de Piedad (Primera Institución financiera en México)
- 1772 Banco de Avío y Minas.
- 1810 Crisis Nacional por la guerra de Independencia.
- 1867 Benito Juárez instituye el uso del sistema métrico decimal

PRIMERA ETAPA NACIMIENTO DEL SISTEMA BANCARIO

- 1864 Banco de Londres, México y Sudamérica (Hoy Banca Serfin).
- 1868 Banco de Santa Eulalia en Chihuahua (Apoyo a la minería).
- 1881 Banco Nacional Mexicano (capital francés).
- 1884 Se fusionaron el Banco Nacional y el banco mercantil, dando lugar al Banco Nacional de México (hoy Banamex).
- 1897 Primera ley General de Instituciones de crédito
- 1916 Incautación de los bancos.
- 1924 Surge la comisión Nacional Bancaria
- 1925 Nace el Banco de México.
- 1931 Ley de Calles, supresión del patrón Oro. y conversión de Banxico en Banco Central.

- 1932 Nueva Ley General de Instituciones de Crédito
- 1933 Aparecen los primeros bancos de desarrollo
- 1936 Se fortalece los poderes del banco central.

SEGUNDA ETAPA. ESPECIALIZACIÓN BANCARIA

- 1941 Modificación a la Legislación Bancaria, se especializan las instituciones, predominan las financieras
- 1961 Aparecen los primeros fondos de fomento
- 1970 Reformas a la Ley General de Instituciones de crédito y organizaciones auxiliares.

TERCERA ETAPA. INTEGRACIÓN DE LA BANCA MÚLTIPLE Y ESTATIZACIÓN.

- 1974 Surge la banca múltiple
- 1976 Estatización de la banca.
- 1983 Racionalización de la banca primera etapa
- 1985 Su etapa del proceso de racionalización

CUARTA ETAPA. SURGIMIENTO DE LA BANCA UNIVERSAL.

- 1990 Leyes de Instituciones de crédito y grupos financieros
- 1991 Reprivatización de la banca.
- 1993 Surge el potencial de desarrollo de la banca universal
- 1 enero de 1994 Entra en vigor el tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

b) Historia del factoraje. Es muy difícil estimar cuándo y donde nacen las operaciones de compra de cartera, pero algunos historiadores estiman que fue probablemente 600 años antes de Cristo en Babilonia. En Roma, 240 años antes de Cristo, se hacía un tipo de operación parecido al factoraje tal y como lo conocemos en la actualidad.

¿Por qué el término Factoraje? En el siglo XVII, los industriales ingleses, en su mayoría del ramo textil, hacían esfuerzos considerables para ampliar su mercado fuera de los límites de la isla. A los emigrantes de las colonias (pilgrims) se les conocía también como factores (factor del latín facio, hacer; el que hace) esto es como "hacedores". Entre los comerciantes el término se aplica igualmente al "apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante.

El factoraje en Inglaterra y América. Sin lugar a dudas, el registro histórico más acucioso del Factoraje hace referencia a Inglaterra y a su colonia en el Nuevo Continente. En América, los factores se encargaban de distribuir mercaderías y cobrarlas. Más adelante, la colonia se había convertido en tan buen negocio que el factor enviaba por adelantado ciertas cantidades de dinero al país de origen para que éste mantuviera operando sus plantas y siguiera enviando mercancía. En esa época, en esa época se empieza a definir la función del factor como aquella que se encarga de financiar a las empresas por medio de la venta de sus carteras.

El factoraje en E.U.A. Dos siglos después, los servicios generados por los factores se habían hecho útiles. Muchas otras ramas y actividades ingresaban al sistema, dando nacimiento a las grandes empresas de factoraje de los Estados Unidos.

Para 1905, se realiza la primera operación de factoraje con recurso en Chicago, Illinois, U.S.A. El factoraje deja atrás las labores de comercialización y empieza a especializarse en servicios financieros.

El factoraje en E.U.A. Durante el crack del 29. Entre 1931 y 1933 se marca el despegue de las empresas de factoraje en los Estados Unidos, debido principalmente a la crisis monetaria y bancaria de aquel país. El servicio de financiamiento al capital de trabajo (de las empresas) mediante la venta de sus carteras, tiene un vertiginoso crecimiento y una masiva utilización en casi todas las ramas económicas.

En esa misma época, la banca norteamericana prueba las potencialidades de este instrumento, obteniendo buenos resultados.

Antecedentes del factoraje en el mundo. El factoraje en E.U.A. durante los "60 En los años sesenta, son los bancos norteamericanos los que promocionan la formación de sociedades de factoring de diversos países de Europa Occidental, creando sus propias cadenas de factoring. Posteriormente y coincidiendo con el establecimiento de las primeras sociedades de factoring, en otros países además de Estados Unidos de Norteamérica, se produce un movimiento importante en aquel país al entrar los grandes bancos neoyorquinos de lleno en el factoring.

El mayor volumen de factoraje. Actualmente los grandes bancos norteamericanos tienen sus respectivos departamentos de factoring, siendo mundialmente los que operan los volúmenes de mayor importancia en esta actividad.

El factoraje en México en los años "60". A mediados de la década de los años sesenta aparecen en México casi al mismo tiempo dos empresas de factoring, en las que participan las empresas de factoring más grande del mundo y bancos Norteamericanos.

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

El factoraje fue utilizado por muchos usuarios como una alternativa de financiamiento debido a que en 1960 la Banca Comercial restringe el crédito mundial, teniendo este tipo de financiamiento gran éxito ya que permitía la obtención de capital extranjero, con el tiempo y dados los excedentes de producción interna de Inglaterra, estas mismas sociedades se dedicaron directamente a la importación, la gran distancia que separaba los mercados propició una gran demanda por los servicios que el factor prestaba.

A principios de los 60 se fundaron en México simultáneamente dos empresas que se dedicaron al factoraje con recurso Walter E Heller de México, S. A. (división de la empresa de factoraje más grande del mundo) y Corporación Interamericana, S. A. En 1975 Heller de México cierra sus puertas y se asocian con el Grupo Interamericano para formar Factoring Interamericana, S.

Para 1980 sólo existían 2 o 3 empresas de factoraje en el país, pero en 1986 ya se contaba con más de 60 empresas dedicadas a promover el factoraje con un éxito sin precedentes, en la actualidad 1996 existen 47 dedicadas al factoraje.

Nace la AMEFAC en 1988. El factoraje en nuestro país se remonta a principios de la década de los 60's. su desarrollo reciente está vinculado a las reformas del Sistema Financiero realizadas a partir de 1985. En 1988, nace la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC)., con el fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que lo cobija.

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

La operación que consiste en la transferencia de deuda comercial de su titular a un factor, quien se encarga de cobrarla ya que garantiza el buen resultado de la operación, incluso en caso de morosidad momentánea o permanente del deudor, o cambio de la percepción de sus gastos de intervención.¹³

Empresa comercial que presta, a los productores y a los distribuidores de bienes ciertos servicios especializados, relativos a los aspectos financieros, al crédito, los cobros y la contabilidad.¹⁴

En junio de 1988 nace la Asociación Mexicana de empresas de factoraje teniendo como objetivo promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado, con el fin de crear empresas factor cuyos accionistas sean instituciones de crédito y/o grupos financieros.

DEFINICIÓN

La legislación mercantil (código de comercio) al hablar del factor señala que de entre los agentes auxiliares del comercio hay los independientes o autónomos los propiamente dependientes como los factores, que en términos modernos son e equivalente de los administradores.¹⁵

En el derecho mexicano la figura del factor implica una relación laboral entre el comerciante y quien lo auxilia, razón por la cual el factor desempeña funciones en beneficio de quien controla sus servicios y nunca beneficio de varios comerciantes a la vez.

¹³ La Chambre Nationale des Conseillers Financiers (C.N.F.C.)

¹⁴ Enciclopedia británica

¹⁵ CÓDIGO DE COMERCIO

La experiencia anglosajona conceptualiza la figura del factor en forma diferida, la actividad del factor implica una independencia obsoleta, otra nota es la carencia de una relación laboral y si la prestación de uno o bancarios servicios profesionales. Crecimiento importante en 1990.

En 1990 el número de las empresas de Factoraje tuvo un gran crecimiento, ya que la Asociación de empresas de Factoraje registraba 69 empresas y aproximadamente existían 25 más no registradas. El volumen operado por dichas empresas en ese año fue de más de 5 billones de pesos. Volúmenes de operación en 1993. En 1993, eran 55 las empresas afiliadas y el volumen operado al cierre del año (diciembre de 1993) fue de N\$ 68'896,612.00.

A marzo de 1994 son 53 las empresas afiliadas y el volumen operado registrado a esta fecha es de N\$ 20'124,058.

El factoraje en México es realmente nuevo, además de las compras de cartera en el mercado de La Merced y en el centro de la capital, que siempre han existido y que siguieron existiendo, no tenemos datos de otras operaciones.

Naturalmente, existen un conjunto de modalidades bajo las cuales pueden operarse estas cesiones, con sus dos principales grupos; el Factoraje con o sin recurso. Además para ambos existen una serie de variantes sobre las modalidades para el cobro de los cargos financieros.

b) REVISIÓN DE ANTECEDENTES DE OTRAS INVESTIGACIONES.

Los temas sobre factoraje encontrados en el proceso de investigación son muy limitados suponemos que debido al desconocimiento del mismo debido a que es un producto nuevo, existen investigaciones que han sido enfocadas al análisis de el marco teórico, siendo abordado generalmente por estudiantes de derecho mercantil, en estas el factor se analiza desde un marco de leyes bajo las cuales las empresas de factoraje deben regirse según las diferentes dependencias.

Otros estudiosos del tema lo han enfocado a la operación misma de las actividades del factoraje, es decir al mecanismo contable de las operaciones,, por otra parte algunos solo muestran orígenes antecedentes históricos del mismo así como su evolución a través de los años.

Algunos analizan el impacto o influencia del factoraje en el capital de trabajo o para la obtención de liquidez de dichas empresas.

Cabe señalar que en la mayoría de los casos es abordado por su desempeño en México, en forma muy general, enfocado a la forma en que ofrece sus productos a la pequeña, mediana y gran empresa.

Ninguno hasta ahora esta enfocado al consumidor que en este caso es el empresario, la necesidades de mostrar al consumidor las virtudes del producto FACTORAJE beneficiarían tanto a su empresa en la obtención de capital a nivel contable , pero más aún en su proceso de distribución y venta del producto y la forma en que se puede manejar dicho factoraje en forma frecuente, viéndose reflejado en el beneficio del elemento mas importante , al consumidor final.

CAPITULO 1

FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

- 1.1 *Fuentes de financiamiento.*
- 1.2 *Instrumentos de financiamiento.*

1.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Una empresa cuando ha llegado a la determinación de obtener recursos, necesita recurrir a las fuentes de financiamiento y estos pueden ser internas (recursos propios) o externas provienen de particulares (de instituciones bancarias, o bien del extranjero). (ilustración 1-1)

FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

RECURSOS PROPIOS

- Aceleración de la Cobranza
- Factoraje
- Inventarios
- Depreciación, Amortización
- Provisiones para impuestos y otras.
- Utilidades Retenidas

RECURSOS AJENOS

- DE PARTICULARES

- Crédito Comercial
- Descuento de Documentos o -Factoraje
- Proveedores de activos fijos
- Arrendamiento Financiero
- Emisión de Obligaciones
- Papel comercial
- Aumentos de capital social

- DE INSTITUCIONES BANCARIAS

- Crédito simple o en cuenta corriente
- Créditos directos
- Créditos de Habilitación o avío
- Crédito refaccionario
- Crédito Prendario
- Créditos Hipotecarios
- Líneas Globales
- Créditos para la exportación
- Arrendamiento o Ingeniería Financiera
- Diversos Fondos Oficiales de Promoción (NAFINSA, BANCO DE MÉXICO).



ANCA

FINANCIERAS

LOGIA

PARA EL SE

CND

C

B

TULO FUENTES DE FINANCIAMIENTO

**Mercedo
financiero**

Es necesario hacer un estudio enfocado especialmente al financiamiento, en donde se encuentra su origen y utilidad como uso bancario y comercial. Así mismo es necesario tomar en cuenta que al incluirlo, se persigue no sólo analizar la importancia del Financiamiento aplicado al crédito, sino involucrar la aplicación del derecho a diversos medios de financiamiento utilizados actualmente.

La utilidad del financiamiento, entre otras causas, surge como resultado de la situación inflacionaria que afecta a nuestro país, las nuevas políticas fiscales, contables y administrativas a que se suscitan por motivo de la apertura económica al comercio internacional. En consecuencia, la empresa necesita optimizar de la manera más rentable y productiva los recursos económicos con que cuenta, a través de la correcta consecución, manejo y aplicación de sus capitales.

A esta necesidad de organización y planeación de capitales es a lo que comúnmente se le denomina **financiamiento**.

El Sistema Financiero Mexicano es la principal fuente de financiamiento profesional que existe en el país su objetivo principal es el de conjuntar recursos, humanos, materiales y de capital, que permitan la captación del ahorro, tanto interno como externo, así como la aplicación de esos recursos en los sectores productivos del país.

La estructura organizacional del Sistema Financiero Mexicano, muestra los diferentes niveles jerárquicos y las instituciones que lo integran, llámense intermediarios financiero, organismos reguladores, así como órganos de apoyo para el medio bursátil . (ESQUEMA No.1- 2)

ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

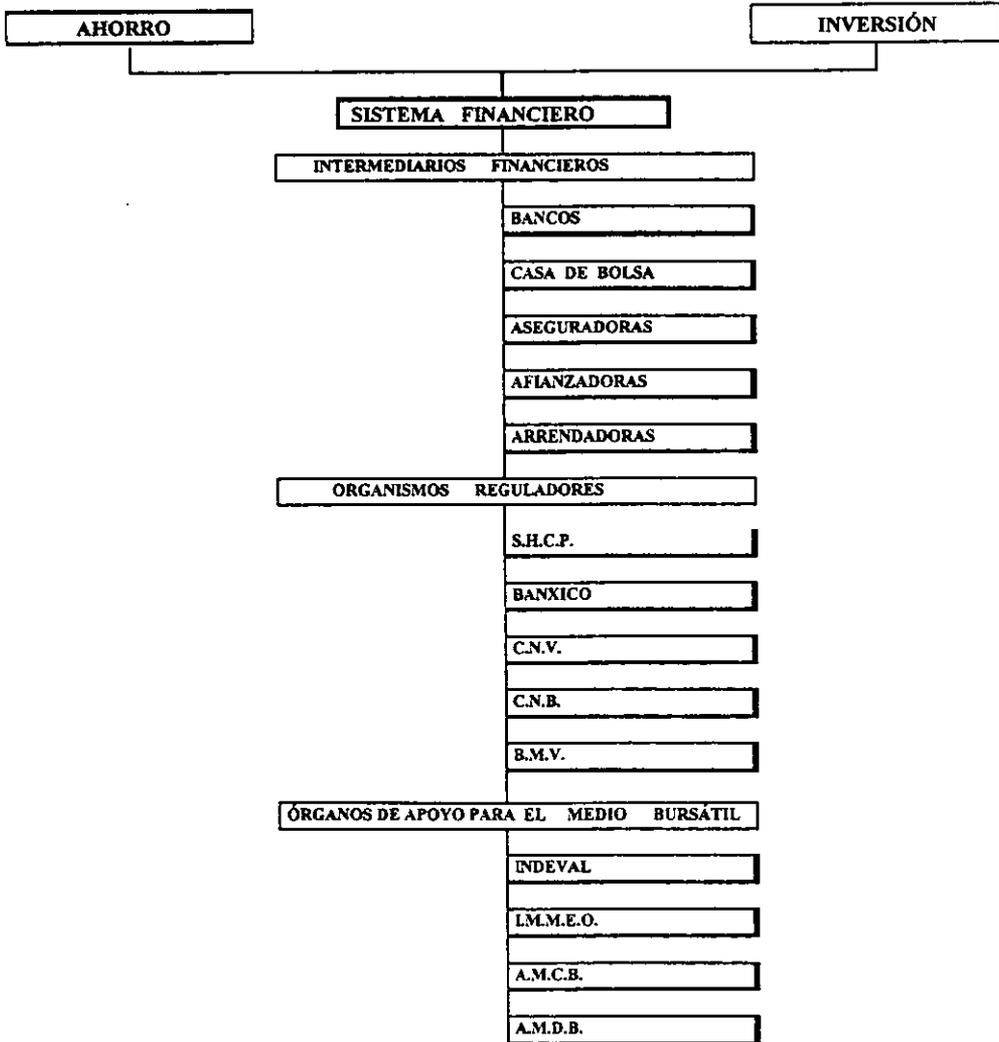


Ilustración 0-2

De forma concluyente y desde el punto de vista de los sujetos, la actividad financiera se puede dividir en dos grandes grupos: primero en grupos financieros integrados únicamente por instituciones de crédito y segundo por los grupos financieros no bancarios.

La actividad de los intermediarios financieros no bancarios, es en parte similar a las actividades de las instituciones bancarias, pero con diferentes características, que se encuentran claramente determinadas en las disposiciones legales en especial.

Así el grupo financiero no bancario, destina sus intereses principalmente al financiamiento mediante diversas actividades claramente señaladas por la ley, como es el caso de arrendamiento financiero que otorga financiamiento exclusivamente respecto a la transmisión del uso temporal de cierto tipo de bienes, o el Factoraje financiero que otorga mediante la adquisición de derechos de crédito, lo destinan principalmente a las operaciones bancarias; que el profesor Rodríguez y Rodríguez define como "toda aquella operación de crédito, practicada por un banco con carácter profesional y con eslabón de una serie de operaciones activas y pasivas similares siendo las operaciones de crédito, "una transmisión actual de la propiedad de dinero o de títulos, por el acreedor, para que la contrapartida se realice tiempo después, s por el deudor" realizada profesionalmente por un banco, actividades mucho mas variadas y en la mayoría de los casos mucho más complejas que las actividades de los otros intermediarios financieros, por ejemplo, la practica de operaciones de fideicomisos, o bien la operación en el mercado de valores.

Ahora bien, se considera al Factoraje Financiero como un financiamiento secundario, puesto que el cliente de la empresa de Factoraje Financiero, al aceptar la emisión de un derecho de crédito a su favor como obligación futura de pago de la venta de un bien o prestación, otorga tácticamente a su deudor, un financiamiento para el cumplimiento de una obligación.

1.2 INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO

Un renglón básico en la economía del país lo constituye el crédito, ya que se relaciona con las actividades productivas y de fomento; por su trascendencia, el crédito es el principal instrumento de la banca.

Uno de los propósitos fundamentales del crédito es el de permitir la adecuación de los diversos tipos que existen, orientado cada uno de ellos a las necesidades del cliente .

Con el objeto de facilitar la comprensión del concepto de crédito y en vista a que este concepto se analizara más profundamente en el capítulo 3 resumo las siguientes premisas.

POLÍTICAS GENERALES.

En las que se dan a conocer los lineamientos y políticas con las cuales deberán conducirse las operaciones crediticias.

FACILIDADES DE CRÉDITO.

Donde se consignan los montos y modalidades a las que deberán sujetarse los organismos y funcionarios que intervienen en el otorgamiento de crédito.

CLASIFICACIÓN DE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO.

Se da una explicación de los diferentes tipos de crédito que existen.

PROCEDIMIENTOS PARA LA CONCESIÓN DE UN CRÉDITO.

Que consiste en las normas a que deberán sujetarse al analizar cualquier operación de crédito, donde deberán uniformarse la actuación de las personas involucradas en la concesión de los mismos.

TIPOS DE GARANTÍA DE ACUERDO A CADA FINANCIAMIENTO. CONTRATACIÓN Y OPERACIÓN.

Es la etapa previa a la entrega de los recursos donde se deberá buscar mantener un marco legal preestablecido que asegure la recuperación del crédito.

NUEVOS ESQUEMAS DE FINANCIAMIENTO.

Donde se busquen opciones innovadoras e involucren Ingeniería Financiera para créditos con un alto grado de sofisticación.

El propósito de este estudio es conocer los productos financieros que existen en el sistema bancario; así como las garantías y documentación requeridas por las diferentes fuentes de financiamiento: Ahora bien, el financiamiento puede clasificarse desde el punto de vista de la temporalidad en que ha de utilizarse, así como la recuperación de quien lo haya otorgado en el corto, mediano y largo plazo. Ilustración 4

LÍNEAS DE CRÉDITO

Las líneas de crédito para este estudio se dividirán en función de su plazo :

CORTO PLAZO

<u>LÍNEAS DE CRÉDITO</u>	DIRECTO O QUIROGRAFARIO PRENDARIO
<u>OPERACIÓN EVENTUAL</u>	PLAN DE PISO FINANCIAMIENTO DE VENTAS CRÉDITO CTA. CORRIENTE TARJETA DE CRÉDITO CRÉDITO COMERCIAL - REVOCABLE - IRREVOCABLE - NOTIFICADO - DOMICILIADO - CONFIRMADO - TRANSFERIBLE - REVOLVENTE - ACUMULABLE O NO ACUMULABLE - DERIVADO(back to back credit) - DE ACEPTACIÓN - DIFERIDO O A PLAZO - STAN BY LETTER OF CREDIT - CRÉDITO FINANCIERO - CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE DOMESTICA PARA APOYAR A LOS EXPORTADORES INDIRECTOS. FACTORAJE FINANCIERO
<u>CRÉDITOS A MEDIANO</u>	
<u>PLAZO.</u>	HABILITACIÓN Y AVIÓ REFACCIONARIO CRÉDITO SIMPLE PRÉSTAMO DE CONSUMO DURADERO ARRENDAMIENTO FINANCIERO HIPOTECARIO INDUSTRIAL

Ilustración 0-3 CNB 1996.

1.2.1 CORTO PLAZO.

Las fuentes de financiamiento a **corto plazo** son aquellas que se destinarán a cubrir necesidades temporales de efectivo por operaciones cuyo vencimiento es menor de un año. Encontramos con tipos de financiamiento a corto plazo, su fuente de origen son los derechos de crédito mismos.

1.2.1.1 DIRECTO O QUIROGRAFARIO

1.2.1.1.1 Descripción del servicio.

Es una operación de crédito, que consiste en prestar cierta cantidad de dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagare en el que se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad de dinero a corto plazo recibida descontados o no los intereses correspondientes. Este tipo de crédito, es el más usado, debido a su facilidad para operarse, sin embargo, también es de las operaciones que tiene mayor riesgo para su recuperación, además de que comprometen más el capital de la institución que otorga el crédito.

Tratándose de industriales, ganaderos o agricultores, deberá cuidarse que el monto no sea excesivo puesto que existe financiamiento específico a sus actividades (préstamo, de habilitación o avío y refaccionario).

1.2.1.1.2 Destino

Este tipo de financiamiento es para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo. Considerando que es difícil conocer el destino de este tipo de préstamo, estos deben conceder en forma moderada. El importe que se concede no excede al 20% de su capital contable.

El propósito del descuento es acelerar el tiempo de conversión en efectivo de las cuentas por cobrar que estén documentados por los clientes.

1.2.1.1.3 Mecánica de operación.

Se instrumenta a través de pagares suscritos por los prestatarios a favor de nuestra institución. Cuando se trate de personas físicas deberá firmar al solicitante y su cónyuge y en el caso de personas morales deber verificarse la existencia de poderes a favor de las personas que suscriben los títulos.

Para los casos que se cuente con aval, este deber suscribir también el pagare y tratándose de personas morales deberá verificarse que la sociedad tenga facultad para otorgar los avales.

Generalmente las garantías son personales en función a la solvencia moral del acreditado, pudiendo pactarse garantías adicionales, tales como avales, colaterales de Comercio o Títulos de crédito, (letras de cambio o pagarés) endosadas en garantías a nuestro favor y con vencimiento dentro del plazo al que se otorga el crédito.

1.2.1.1.4 Plazo

El plazo máximo usual es de 90 días y excepcionalmente hasta 180 días con plazos superiores sin pasar de 360 días. Sin embargo deberá el funcionario de crédito otorgarlo en función al ciclo operativo del cliente, en caso de que el mismo exceda de 90 días se requiera autorización del organismo o funcionario facultado para ello.

1.2.1.1.5 Garantía

El préstamo se otorga básicamente en función a la solvencia moral del acreditado, aunque puede reforzarse con el aval de otra persona, cuando se trate de personas morales se deberá checar que cuente con facultades para avalar.

1.2.1.1.6 Interés.

Los intereses serán cubiertos por el acreditado en forma anticipada y se ajustaran mensualmente con base en el C.P.P al que se adicionarán los puntos establecidos en la autorización correspondiente.

1.2.1.1.7 Riesgo

Es importante determinar cuál es el verdadero uso de este financiamiento, cuidando que no se vaya a destinar para financiar la adquisición de activos fijos, capital de trabajo permanente, consolidación con pago de pasivos, construcciones de casas o edificios, pues en el largo plazo ocasionaría problemas de liquidez a nuestro acreditado; ya que para estos destinos, existen otros crédito, más adecuados (avíos, refaccionarios, hipotecarios y crédito, simples).

Las cuentas en que se contabiliza este tipo de crédito, son Préstamo quirografario y préstamo con colateral.

No debe otorgarse este financiamiento para el acaparamiento de productos alimenticios o de consumo necesario.

1.2.1.2 PRESTAMOS PRENDARIOS.

1.2.1.2.1 Descripción del Servicio.

Es la operación de crédito que consiste en proporcionar recursos a una persona, equivalente a un porcentaje del valor comercial del bien que se entrega en garantía.

Es importante señalar que este tipo de financiamiento deriva su nombre de la garantía que se pacta.

1.2.1.2.2 Destino.

Normalmente este financiamiento es canalizado a la compra de materias primas, o a la venta de productos terminados. Este último requiere la participación de una almacenadora para evaluar las existencias, la cuenta expide "Certificados de deposito y Bonos de prenda," con un valor determinado los cuales son negociados con una institución son tomados al 70% de su valor al otorgamiento del préstamo.

En casos especiales pueden ser usados para financiar compra de acciones cotizadas en bolsa.

1.2.1.2.3 Mecánica de operación.

Su instrumento es a través de pagarés en los cuales deberán quedar anotados los datos de identificación y valorización de la prenda, expidiéndose un resguardo por la garata. También, puede quedar instrumentado a través de contrato debidamente inscrito en el Registro Público de la Propiedad y Comercio, cuando la garantía no se entregue al acreedor.

Los prestamos podrán exceder del 70% del valor de la garantía siempre y cuando se trate de granos y productos agrícolas cuyo consumo de exportación se clasifique de interés público, debiéndose ajustar a las condiciones que fije el Banco de México, en el caso de prenda sobre automóviles nuevos (plan piso), los prestamos se otorgarán hasta por el 90% del valor de factura planta.

No deben tomarse en garantía prendaria los inventarios de artículos terminados de una industria; también son excepción los productos terminados destinados a la exportación y que ya se encuentren vendidos en firma.

Cuando la prenda se constituya a través de certificados de deposito y su correspondiente bono de prenda sea necesario a efecto de constituirla de acuerdo a la Ley General de Títulos y

Operaciones de crédito, a través del depósito de los bienes a disposición del acreedor (banco), en locales cuyas llaves queden en poder de el depositario judicial, aún cuando tales locales sean de la propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del deudor (cliente). Adicionalmente es necesario que la prenda este perfectamente determinada y que no se utilicen descripciones genéricas tales como inventarios de materia prima.

En conclusión para que tengamos una prenda real es necesario que exista una determinación lo más específico y detallado de los bienes y adicionalmente deberán mediar una entrega real de los mismos acreedores al depositario, pues de lo contrario no habrá ninguna garantía ni se podrán exigir responsabilidad de ninguna especie al supuesto depositario.

En todos los casos se deberá tener carta fechada al mismo día hábil de la operación, firmada por el propietario de los bienes o títulos dados en prenda, en la que exprese su consentimiento para que el banco pueda disponer de los bienes en garantía, si el acreditado incurriese en incumplimiento de la obligación.

1.2.1.2.4 Plazo

El plazo de amortización esta en función al ciclo de operaciones de la empresa y no debería exceder de 180 días. Si la prenda queda constituida por certificado de deposito y su correspondiente bono de prenda el pagaré que se suscriba vencerá 5 días antes que el certificado respectivo.

1.2.1.2.5 Garantía.

La ley establece que los prestamos no excedan del 70% del valor de la garantía. Este porcentaje podrá ser superior tratándose de créditos con prenda de granos y otros productos agrícolas, cuyo consumo o exportación se clasifique de interés público, debiendo ajustar en este caso, alas condiciones que fije el BANCO DE MÉXICO.

Existen muy diferentes bienes que pueden formar la prenda para garantizar un préstamo Prendario. Productos agrícolas que generalmente se depositan en almacenes generales de

depósito y con los certificados y bonos de prenda que estos expiden se obtiene el Préstamo Prendario. Deberá tenerse presente que no se trata de productos perecederos. En estos casos se deberá obtener la opinión de los departamentos agropecuarios.

Las unidades adquiridas con el financiamiento de Plan de Piso, productos terminados o materias primas puede otorgarse en garantía ya sea almacenándolos en Almacenes Generales de Depósito, en cuyo caso se obtienen los certificados correspondientes, o bien conservándolos en los propios almacenes del acreditado, debidamente habilitados y también con expedición de certificados de depósito. Deberá verificarse que no sean productos obsoletos.

Títulos de valores que puede entregarse en prenda físicamente ya sea acciones obligatorias, pagarés, bonos u otros títulos.

1.2.1.2.5.1 DE LA PRENDA

En materia de comercio la prenda se constituye:

- 1.- Por la entrega al acreedor de los bienes o títulos de crédito, si estos son al portador.
- 2.- Por el endoso de los títulos de crédito en favor del acreedor, si se trata de títulos normativos y por este mismo endoso la correspondiente anotación en el registro.
- 3.- Por la entrega al acreedor del título o del documento en que el crédito conste, cuando el título o crédito materia de la prenda no sea negociables,, con inscripción del gravamen en el registro de emisión del título o con notificación hecha al deudor, según que se trate de títulos o créditos respecto de los cuales se exija o no tal riesgo.

- 4.- Por el depósito de los bienes o títulos, si estos son al portador en poder de un tercero que las partes hayan designado y a disposición del acreedor

- 5.- Por el depósito de los bienes, a disposición del acreedor, en locales cuyas llaves queden en poder de éste, aún cuando tales locales sean de la propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del deudor.

- 6.- Por la entrega o endoso el título representativo de los bienes objeto del contrato, o por la emisión o el endoso del bono de prenda relativo.

- 7.- Por la inscripción el contrato de crédito refaccionaria o de habilitación o avío, en el Registro Público de la Propiedad, sección correspondiente.

- 8.- Por el cumplimiento de los requisitos que señala la Ley General de Instituciones de Crédito , si se trata de créditos en libros.

- 9.- Cuando se den en prenda bienes o títulos fungibles, la prenda subsista aún cuando los títulos o bienes sean sustituidos por otros de la misma especie.

- 10.- Cuando la prenda se constituya sobre bienes o títulos fungibles, puede pactarse que la propiedad de éstos se transfiera al acreedor, el cual quedará obligado en su caso a restituir al deudor otros tantos bienes o títulos dados en prenda y los datos necesarios para su identificación.

- 11.- El acreedor prendario, demás de estar obligado a la guarda y conservación d de los bienes o títulos dados en prenda, debe ejercitar todos los derechos inherentes a ellos, siendo los gastos por cuenta del deudor y debiendo aplicarse en pacto en contrato. Es nulo todo convenio que limite la responsabilidad que para el acreedor establece este crédito.

12.- Si el precio de los bienes o títulos dados en prenda, baja de manera que no baste a cubrir el importe de la deuda y un 20% más el acreedor podrá proceder a la venta de la prenda.

13.- El acreedor podrá pedir al juez que autorice la venta de los bienes o títulos dados en prenda, cuando se venza la obligación garantizada.

De la petición del acreedor se correrá traslado inmediato al deudor y éste en el termino de tres días, podrá oponerse a la venta exhibiendo el importe del adeudo.

Si el deudor no se opone a la venta en los términos dichos, el juez mandará que se efectúe el precio de cotización en bolsa o a falta de cotización, al establecimiento abierto en la plaza. El corredor o los comerciantes que hayan intervenido en la venta deberán extender un certificado de ella al acreedor.

El productor de la venta será conservado en prenda por el acreedor, en sus títulos de los bienes o títulos vendidos.

15.- Igualmente podrá el acreedor pedir la venta de los bienes o títulos dados en prenda, si el deudor no cumple la obligación de proporcionarle en tiempo los fondos necesarios para cubrir las exhibiciones que deben enterarse sobre los títulos.

El deudor podrá oponerse a la venta haciendo el pago de los fondos requeridos para efectuar la exhibición, mejorando la garantía por el aumento de los bienes dados en prenda por la reducción de su adeudo.

16.- Si antes del vencimiento del crédito garantizado se vencen o son amortizados los títulos dados en prenda, el acreedor podrá conservar en prenda las cantidades que por estos conceptos reciba, en sustitución de los títulos cobrados o amortizados.

17.- El acreedor prendario no podrá hacerse dueño de los bienes o títulos dados en prenda, sin el expreso conocimiento del deudor, manifestando por escrito y con posterioridad a la constitución de la prenda.

18.- Lo dispuesto en esta sección no modifica las disposiciones relativas a los bonos en prenda, ni las contenidas en la Ley General de Instituciones de Crédito o en otras leyes especiales.

En los casos en que la prenda sea depositada en algún almacén de depósito o bien en las propias bodegas del acreditado debidamente habilitadas y por lo tanto existe un Certificado de Depósito, se deberá pedir que este, se presente acompañado del Bono de Prenda correspondiente.

1.2.1.2.6 Intereses.

Los intereses serán cubiertos por el acreditado en forma anticipada y se ajustarán mensualmente con base en el C.P.P, al que se adicionarán los puntos establecidos en la autorización correspondiente.

1.2.1.2.7 Riesgo

Al realizarse el análisis de este tipo de crédito, debe considerar, además de evaluación de la liquidez, capital de trabajo y ciclo financiero, el cómo están constituidos sus inventarios, cualidades de los mismos, facilidad para su comercialización, posibilidades de obsolescencia y/o deterioro , variaciones del precio y quienes son los principales consumidores (mercado y ciclicidad)

Al analizar el ciclo financiero es importante determinar los periodos de abastecimiento y producción del acreditado. La capacidad de pago está dada en función al ciclo de operación y específicamente al momento de la utilización de la prenda, por lo que es importante determinar si la operación normal de la empresa esta generando recursos para cubrir el servicio de la deuda(uafir /gastos financieros).

1.2.1.3 FINANCIAMIENTO EN PLAN DE PISO..

1.2.1.3.1 Descripción del servicio..

Es un crédito prendario que se otorga a los distribuidores de la industria automotriz terminal, cuyo objeto es proporcionar recursos para mantener una existencia de unidades nuevas en exhibición en sus locales comerciales.

En base a los acuerdos que en el banco tiene con las que, les entregará la liquidación de las unidades por cuenta del distribuidor quien se encargará de recoger dichas unidades.

1.2.1.3.2. DESTINO

Este tipo de crédito podrá ser utilizado por otros distribuidores que no sean automotrices, condicionados a que el valor y el comportamiento de sus inventarios sea similar, requiriendo la autorización del organismo facultado.

1.2.1.3.3. Mecánica de operación.

La disposición se hará mediante la suscripción de pagares a favor del banco al amparo de un contrato de apertura de crédito.

El distribuidor deberá tener dos años como mínimo de establecido, o bien un a experiencia equivalente.

Estar debidamente autorizado por la armadura como concesionario para la venta de unidades nuevas.

Que las unidades financieras estén físicamente en la sala de exhibición o bodega de la empresa acreditada.

El banco asegura por cuenta del concesionario las unidades financiadas, desde su traslado hasta su venta. El distribuidor liquidará los pagares al momento de vender las unidades financiadas, desde su traslado hasta su venta o a su vencimiento.

El monto máximo que se otorgará a los distribuidores de automóviles será del 90% del valor planta de las unidades, el resto será liquidado por el distribuidor con sus propios recursos. Se deberá verificar que la adquisición sea de unidades nuevas último modelo.

Se establecerá mediante contrato de apertura de crédito en cuenta corriente con participación solidaria de los socios principales y se dispondrá mediante pagares suscritos a favor del banco con garantía prendaria sobre unidades para lo cual deberá designar a un depositario de la prenda, y este debe ser el principal de la firma (Ver constitución de la prenda en el capítulo de préstamos prendarios).

La vigencia máxima del contrato será de 2 años, el cliente podrá disponer por una sola vez, hasta el límite del crédito en el plazo de un año en el caso de que se haya obtenido experiencia y reciprocidad satisfactorias previa solicitud, podrá disponer hasta el límite del crédito por un año más, en las mismas condiciones.

Los créditos se otorgan a plazos de 90 días siendo renovables las operaciones de automóviles hasta por 90 días más, mediante la liquidación de un 10% siempre y cuando la unidad de que se trate se encuentre pendiente de vender y que corresponda al último modelo.

En su caso a la venta de la unidad financiada, el distribuidor deberá liquidar el pagaré y los intereses respectivos, dentro de los 10 días siguientes a la fecha de venta que es el plazo que se considera necesario para formalizar la operación con el comprador.

1.2.1.3.4 Plazo.

Los créditos se otorgan a plazos de 90 días siendo renovables. Únicamente las operaciones de automóviles hasta por 90 días más mediante la liquidación de un 10% siempre y cuando la unidad de que se trate se encuentre pendiente de vender y que corresponda al último modelo.

En su caso a la venta de la unidad financiada, el distribuidor deberá liquidar el pagaré y los intereses respectivos, dentro de los 10 días siguientes a la fecha de venta, que es el plazo que se considera necesario para formalizar la operación con el comprador.

1.2.1.3.5 Garantía.

Las unidades nuevas objeto del financiamiento, debiendo quedar en poder de un depositario. Se recomienda anotar como deudor solidario en los contratos y en los pagares, procurando que este sea de la empresa controladora del grupo de distribuidores o de los principales accionistas.

Asimismo, se requiere de la supervisión de las unidades financiadas, cuidando que no estén otorgadas en garantía a otra institución, este requisito será responsabilidad del funcionario que autorice la operación.

1.2.1.3.6 Interés.

Los intereses se ajustan mensualmente con base en el C.P.P. al que se adicionarán los puntos establecidos en la autorización correspondientes. Se repercutirá al cliente el costo de la supervisión de las unidades.

1.2.1.4 FINANCIAMIENTO DE VENTAS.

1.2.1.4.1 Descripción del servicio.

Es un crédito destinado a financiar parte de la cartera proveniente de las ventas a plazo y en abonos de los distribuidores de automóviles y camiones, línea blanca y electrónica bienes de capital, maquinaria y equipo en general al amparo de un contrato de apertura de crédito.

1.2.1.4.3 Mecánica de operación.

El acreditado deberá entregar.

- 1.- Factura original de los artículos vendidos objeto del financiamiento, firmada por el distribuidor.
- 2.- Copia de la investigación realizada al comprar del artículo.
- 3.- Los documentos a descontar, letras o pagares constituidos por la serie completa o por la parte insoluta, pudiendo determinarse a los distribuidores que conserven, negocien los primeros 3 ó 6 documentos que compongan la serie.
- 4.- El contrato de compraventa que celebre el distribuidor con su cliente, el cual puede ser con reserva de dominio, en cuyo caso el vendedor es el dueño de la unidad aunque con limitaciones; o bien con constitución de prenda, en cuyo caso el comprador es el dueño del bien vendido, pero constituye prenda a favor del distribuidor.
- 5.- En ambas situaciones el distribuidor deberá constituir prenda a favor del banco, de todos los derechos derivados del contrato respectivo, mediante la inserción de la cláusula que deben firmar tanto el comprador como el vendedor, donde se manifiesta que el vendedor da en garantía del crédito que se le ha otorgado así como sus intereses, gastos y costos en caso de incumplimiento, los derechos que tienen derivados del citado contrato de compra venta y el suscrito comprador queda notificado de la constitución de la prenda y de que facultan al banco para ejecutar, en su caso, los derechos que otorga el contrato al vendedor. (ver constitución de la prenda en el capítulo de prestamos prendarios)

6.- Se recomienda que la cláusula quede impresa dentro del cuerpo del contrato de compraventa o que cuando menos se adjunte al mismo. Esto con el objeto de que quede inscrita simultáneamente con el contrato, ya que de no ser así causara gastos adicionales al registrarla por separado.

7.- El contrato de compraventa deberá ser ratificado ante Notario o Corredor Publico y quedar inscrito en el Registro Público de Comercio del domicilio del vendedor. Se podrá aceptar carta provisional del Notario o Corredor Público dirigida al banco, en la que se compromete a registrar y entregar posteriormente a la institución, el contrato de compra venta debidamente registrado. Esta facilidad se otorga por el tiempo que generalmente se lleva el tramite de inscripción en la plaza respectiva.

8.- El contrato deberá contener una cláusula en la que se indique que el comprador no podrá enajenar, transferir, gravar o dar en prenda la unidad motivo del financiamiento, hasta que éste se encuentre totalmente liquidado.

9.- Los documentos que se tomen a cargo de un sólo grado no deberán exceder del 25% del monto de la línea de crédito respectiva, salvo autorización por escrito del Director divisional responsable.

10.- El monto máximo que se otorgará a los distribuidores de automóviles será del 80% del valor total de las unidades.

11.- Para distribuidores de línea blanca y electrónica, maquinaria y equipo en general o de líneas motriz, el máximo de crédito será de 70% del valor de la mercancía.

12.- El monto total del crédito o línea que se conceda a un distribuidor en 3 años no debe exceder del 30% de cartera, ni de la suma de su capital contable menos relajación o reversión y cargos diferidos.

13.- Los automóviles y camiones a financiar podrán ser último modelo o de dos años anteriores: en caso de tractores, motocicletas u otros, sólo se financiaran unidades nuevas.

14.- Se establecerá mediante contrato de apertura de crédito en cuenta corriente con participación solidaria de los socios principales y se dispondrá mediante pagares suscritos a

favor del Banco con garantía colateral de los documentos y contratos de compraventa a cargo de sus clientes.

15.- El cliente podrá optar, según le convenga, por descontar estas operaciones o por realizarlas dando los documentos en garantía colateral.

16.- El distribuidor firmará pagares mensuales a favor de (BANCO SERFIN) por el 80% del valor de los documentos entregados en garantía colateral, cuando se trate de automóviles o camiones, y por el 70% cuando se trate de tractores, motocicletas u otros.

17.- Los vencimientos mensuales de los pagares se fijarán el día 15 o 30 del mes anterior al que vencen los colaterales.

18.- El distribuidor deberá rescatar los documentos entregados en garantía colateral, previa liquidación del pagaré suscrito, y realizar directamente su cobranza.

19.- La forma de pago se realizará mediante un sistema de pagos decrecientes, con el fin de conservar siempre una garantía suficiente y se dispondrá mediante pagos contra entrega de garantía prendaria.

20.- El distribuidor se encargará de obtener el seguro correspondiente de la unidad financiada con cargo a su cliente informando a BANCA SERFIN de las características de la póliza.

21.- El distribuidor se encargará de obtener el seguro con crédito que conceda el distribuidor, deberá ser amortizable mediante pagos mensuales y en las ventas de tractores, la amortización del crédito podrá ser mediante pagos semestrales.

22.- Los documentos de las ventas de automóviles, camiones y tractores se toman a un plazo máximo de 36 meses a partir de la fecha del Contrato de Compra Venta. Las ventas de línea blanca y electrónica u otros se tomaran a un plazo que no exceda de 18 meses.

1.2.1.4.4 Plazo

Esta operación por sus características de versatilidad, deberá cuidarse que:

a) La serie de pagarés que los distribuidores le firman a nuestra Institución, tengan un vencimiento paralelo a la serie de documentos tomados en garantía colateral, pero sin que el lapso de tiempo entre pagares sucesivos exceda de 90 días.

b) En las ventas de automóviles, camiones y motocicletas, el crédito que conceda el distribuidor deberá ser amortizable mediante pagos mensuales y en las ventas de tractores, la amortización del crédito para ser mediante pagos semestrales.

Los documentos de las ventas de automóviles, camiones y tractores se tomarán a un plazo máximo de 36 meses a partir de la fecha del Contrato de Compra Venta. La ventas de línea blanca y electrónica u otros se tomarán a un plazo que no exceda de 18 meses.

1.2.1.4.5 Garantía

El distribuidor entregará en garantía colateral la serie incompleta o parte insoluta de las letras de cambio o pagares de su clientela, debidamente endosadas a BANCA SERFIN los contratos de compraventa con reserva de dominio o constitución de prenda, así como las facturas de los vehículos financiados.

1.2.1.4.6 Interés

Los intereses serán cubiertos por el acreditado en forma anticipada y se ajustaran mensualmente con base en el C.P.P. al que se adicionaran los puntos establecidos en la autorización correspondiente.

1.2.1.5 CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE

1.2.1.5.1 Descripción del servicio.

Es aquella línea de crédito que se establece en favor del acreditado, para que pueda disponer discrecionalmente dentro de determinado tiempo y hasta por un límite máximo de crédito

También se les conoce como líneas de crédito revolventes y esto es que el acreditado puede hacer entregas o factura retiros, con abono a cargo a la cuenta corriente cuantas veces así lo requiera, dentro del límite máximo de la línea de crédito.

1.2.1.5.2 Destino

Esta operación tiene como objetivo primordial, ayudar al financiamiento de las pequeñas o medianas empresas, que por su estructura carecen de un sistema de planeación que les permita determinar con certeza el tiempo en que se presentarán sus necesidades de crédito. Su crédito consiste en una línea revolvente.

El destino es la adquisición o transformación de inventarios, financiamientos de cartera (ventas a crédito) y el pago de obligaciones a corto plazo excepto los fiscales y a favor de filiales.

1.2.1.5.3 Mecánica de operación.

El crédito en cuenta corriente, generalmente es dispuesto mediante ordenes de pago en las que el acreditado solicita efectivo o cheques a favor de sus proveedores, acreedores u otros del límite máximo establecido, también puede utilizarse mediante cheques girados por el acreditado, Cada disposición se hará contra firma de un pagaré.

Para formalizar juicio de solicitar garantías reales cuando así se estime necesario: El monto de este tipo de crédito que se concede a un cliente no deberá exceder del 10% de su capital contable ajustado, pudiendo en caso necesario, concurrir fiadores, los créditos garantizados con prenda de valores, mercancías o bienes muebles no excederán del 70% de la garantía.

Si el acreditado invirtiera el importe del crédito en fines distintos a los pactados en el contrato, esto puede dar lugar a que nuestra institución pierda preferencia y privilegio sobre las garantías. De comprobarse esta situación se deberán tomar medidas de seguridad que el caso aconseje, previa autorización del subdirector o Director responsable, informando al directivo ejecutivo y en caso de que se quiera, denunciar el contrato.

De acuerdo al Estudio de Crédito deberá pactarse condiciones de hacer y no hacer que consideren convenientes que el acreditado cumpla para con el Banco y el cumplimiento de estas será vigilado por el Subdirector o Director responsable.

Es recomendable limitar al máximo el otorgamiento de este tipo de créditos y considerarlo únicamente a clientes de primera, ya que en momentos de excesiva demanda de crédito el Banco no puede restringir su uso y por, otra parte los usuarios reducen al mínimo su reciprocidad.

1.2.1.5.4 Plazo.

El plazo no debe exceder de un año cuando se otorgue sin garantía real y solo podrá renovarse por otro periodo igual y deberá formularse oportunamente un nuevo contrato para amparar las disposiciones.

Si se cuenta con Garantía Real, el plazo puede ser a más de un año y se fija de acuerdo con las necesidades del acreditado, no podrán disponer del crédito hasta que éste haya sido inscrito en el registro público correspondiente.

1.2.1.5.5 Garantía.

Este tipo de crédito podrá estar respaldado únicamente por la firma de la persona o empresa acreditada.

Cuando concurren garantías personales la obligación de éstos deberá señalarse en el contrato como deudores solidarios y firmarán también como avalistas en los pagares respectivos.

Al contar con garantía real, ésta puede ser prendaria o hipotecaria, sobre bienes del acreditado o de terceros otorgantes de garantía, la cual debe determinarse mediante avalúo, con antigüedad no mayor a 90 días y estas garantías deben estar perfectamente descritas en el contrato de crédito.

Tratándose de Garantía Hipotecaria, esta debe representar como mínimo el 200% del importe del crédito.

Los bienes ofrecidos en garantía deberán estar libres de gravamen y de reserva de dominio, por lo que las garantías se constituyen en primer lugar en favor del Banco.

Los contratos se inscribirán en el Registro Público Sección Comercio, de la Propiedad del lugar donde se encuentren los bienes inmuebles afectados en garantía hipotecaria.

El derecho de preferencia sobre las garantías constituidas se formalizará a partir de la fecha y hora de inscripción del contrato en el registro público correspondiente por lo que deben inscribirse lo más pronto posible y antes de la disposición del crédito.

Las garantías reales deberán quedar aseguradas en favor de la institución con el visto bueno de los departamentos de ingeniería industrial o de ingeniería agropecuaria, verificando que estén acordes al crédito.

El monto del seguro no podrá ser inferior, a valor de las garantías y su vigencia será hasta la liquidación del crédito cuidando que se cubran todos los riesgos a que están expuestas las garantías.

1.2.1.5.6 Interés

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

En el contrato deberán quedar claramente estipulados los intereses y comisiones a cobrar, así como la moneda y forma de calcularse, la fecha y domicilio de pago.

En el contrato deberá incluirse la cláusula del ajuste mensual al tipo de interés con base en el C.P.P. al que se adicionarán los puntos indicados en la autorización correspondiente. Los intereses le serán cargados en forma mensual y la comisión a la apertura.

1.2.1.6. FACTORAJE FINANCIERO

El factoraje es considerado como un financiamiento secundario, puesto que el cliente de la empresa de factoraje financiero, al aceptar la emisión de un derecho de crédito a su favor como obligación futura de pago de la venta de un bien o prestación de un servicio, otorga tácitamente a su deudor, un financiamiento para el cumplimiento de una obligación.

El tipo de financiamiento que ofrece factoraje, tomando en cuenta las características y clasificación antes citadas, puede considerarse en cuanto a su origen, como mixto debido a que el objeto del financiamiento se origina en derechos de crédito propiedad del usuario y con recursos externos del otorgante, en este caso la empresa de Factoraje Financiero. En cuanto a la temporalidad el Factoraje Financiero ofrece gran flexibilidad para adecuarse a las necesidades de su usuario, debido a que puede otorgarse a corto, mediano y en ocasiones especiales a largo plazo, dado que la ley no restringe la temporalidad del mismo.

Sin embargo, es importante tener presente, que en nuestro país, el Factoraje se caracteriza como un financiamiento a corto plazo, dado que el promedio de vida de un derecho de crédito originado por actividades empresariales, relacionadas, con la proveedora de bienes y servicios es muy corto, ya que oscila entre los 30,60, y 90 días. Esto se debe, a que en la mayoría de los casos el proceso comercial de un bien o servicio, en relación con el ciclo productivo de su oferente, la obtención, control y destino de efectivo, es elemento indispensable para su consecución.

Independientemente de la función de las empresas de Factoraje financiero como entes financieros, es indispensable identificar a estas empresas, como personas morales comunes, con actividades específicas determinadas y controladas por Ley , y que desde el punto de vista del financiamiento serán tratadas en un capítulo posterior. Por lo tanto identificamos a las empresas de Factoraje Financiero para efectos de este organismo Financiero no Bancario con personalidad jurídica propia

1.2.2 MEDIANO PLAZO

Un requisito indispensable respecto al financiamiento a **mediano plazo**, es el control de su destino y planeación de los fondos con los que se capitalice, puesto que los fondos obtenidos por un periodo posterior a un año, se originan generalmente en fuentes diferentes al fin a que ésta destinado el crédito. Este tipo de financiamiento no serán estudiados a fondo, ya que no son aplicables a actividades comerciales en el corto plazo,, pero es importante considerar sus cualidades.

1.2.2.1 CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVIÓ

1.2.2.1.1 Descripción del servicio.

Es el financiamiento que se destina para inversiones en el activo circulante, con el cual se apoya el ciclo productivo de las empresas dedicadas a la industria. Agricultura o Ganadería, consecuentemente no son aplicables a actividades comerciales.

-**Para el industrial:** Se destina a adquirir materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para el fomento del negocio industrial.

-**Para el agricultor** Se emplea para adquirir semillas para siembra, pago de jornales y sueldos, pago de combustibles, y energía eléctrica gastos de cultivo, compra de fertilizantes y

agroquímicos, gastos de cosecha y recolección, materiales de empaque y en general para todos aquellos gastos directos de explotación y operación indistinta.

-Para el ganadero: Se destina para la compra de ganado de engorda, forrajes, pensables para los fines del negocio agrícola, pasturas y alimentos concentrados, pago de jornales, servicios veterinarios y en general todos aquellos gastos directos, de explotación y operación indispensables para los fines del negocio ganadero.

1.2.2.1.2 Destino

El acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de la exportación indispensables para financiar gastos de producción agropecuaria como fertilizantes, abonos, animales, de angora, semillas para prestamos destinados a las actividades agropecuarias es requisitos para nuestra clientela.

1.2.2.2 CRÉDITO REFACCIONARIO

1.2.2.2.1 Descripción del servicio.

Es un financiamiento a largo plazo orientado a la adquisición de bienes que incrementen los activos fijos de las empresas y que estén destinados a actividades productivas y, por consecuencia, no es aplicable a actividades comerciales.

Entre los activos que generalmente se financian atravésé de esta figura de destaca la maquinaria, equipo, realización de obras de ampliación de la unidad industrial, ganado para pie de cría, ganado lechero, instrumentos y utilices de labranza, plantaciones, apertura de tierra para cultivo, construcciones, realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa acreditada, así mismo adeudos fiscales que pesen sobre la negociación así como para amortizar adeudos en que hubiere incurrido el acreditado, un año antes de la fecha del contrato, hasta por el 50% del monto del crédito.

1.2.2.3 Crédito simple

1.2.2.3.1 Descripción del servicio

Por medio de este crédito, la institución pone a disposición del acreditado determinada cantidad de dinero, de la cual podrá disponer una sola vez y se destinará para facilitar las operaciones de compra venta, inversiones en activos fijos, necesidades de capital de trabajo, consolidación de pasivos, para la creación de fideicomisos para la aportación de primas de antigüedad y otros.

Estas operaciones se llevan a cabo cuando es necesario introducir condiciones especiales en el crédito, que no son contemplados en Préstamos Quirografarios o Descuentos y para que estas queden estipuladas necesariamente se requiere la existencia de un contrato.

1.2.2.3.2 Destino

Aún cuando en la práctica este tipo de financiamiento no lleva un fin específico es común a veces, a los créditos destinados a la consolidación de pasivos o redocumentaciones. Además también se incluye el financiamiento de necesidades de capital permanente, inversiones en activos fijos, creación de fideicomisos para la aportación de primas de antigüedad y otros. Como puede observarse el destino es muy general pero excluye los pagos de pasivos de socios y compañías filiales.

1.2.2.4 PRESTAMOS DE CONSUMO DURADERO.

1.2.2.4.1 Descripción del servicio.

Por medio de esta operación, Serfin facilita a una persona física, una cantidad para adquirir bienes de consumo duradero (línea blanca, línea negra y vehículos de motor).

1.2.2.4.3 Mecánica de operación

Los requerimientos que se deberán tomar en cuenta, para el otorgamiento del crédito, son entre otros los siguientes:

Ser mayor de edad y de preferencia que no exceda de 65 años.

Tener ingresos fijos comprobables mensuales.

Tener capacidad de pago para el monto que solicite.

Arraigo mínimo de un año en domicilio actual.

Arraigo mínimo de un año en su empleo o actividad.

Proporcionar mínimo tres referencias comerciales y tres particulares.

Entregar con la solicitud una suma mínima a efecto de cubrir gastos, por concepto de estudio y tramites de la misma, que no será devuelta aun en caso de negativa.

Únicamente se podrá disfrutar de un sólo crédito de este tipo a la vez.

El solicitante, deberá trabajar o vivir dentro de la jurisdicción de la sucursal, donde se tramiten las solicitudes.

Esta estrictamente prohibido otorgar esta clase de prestamos a funcionarios, empleados de la Institución y a personas morales.

El vencimiento de las amortizaciones será siempre los días primero de cada mes.

Se concederá preferente a clientes con arraigo como cuenta habientes y que sus promedios sean adecuados.

Los bienes objeto de financiamientos, deberán ser nuevos y adquiridos precisamente con fabricantes o distribuidores autorizados.

Cuando se trate de vehículos, deberán ser asegurados con cobertura amplia y un plazo igual a la vigencia del crédito, nombrando beneficiario a la Institución. Los montos máximos que podrán otorgarse para línea blanca, negra, motocicletas y similares y para vehículos de motor, serán de acuerdo a las condiciones del mercado.

Tanto para línea blanca y línea negra como para vehículos de motor, la Institución sólo podrá otorgar hasta 80% del valor del bien.

Cuando se trate de automóviles nuevos, dicho valor se tomara sin considerar el IVA correspondiente.

También se podrá financiar autos usados, cuya antigüedad máxima sea de dos años, hasta por el 50%..

1.2.2.4.4 Plazo.

Plazo máximo 24 amortizaciones mensuales.

Plazo mínimo 4 amortizaciones mensuales.

El plazo para automóviles podrá ser hasta de 36 meses.

1.2.2.4.5 Garantía.

La garantía son los bienes propios, objeto del préstamo, los cuales en su casos deberán estar asegurados, además en caso de ser necesario se requerirá aval.

El banco conservará en su poder la factura correspondiente debidamente endosada. El bien quedará en poder del deudor con el carácter de depositario, que no podrá revocarse en tanto este cumpliendo con los términos del contrato de préstamo.

Al liquidar el préstamo el banco devolverá al deudor la factura correspondiente.

1.2.2.4.6 Intereses.

La tasa de interés mas la comisión por apertura de crédito se cobraran por anticipado. En caso de mora se aplicara la tasa del C.P.P., vigente al momento de otorgarse el crédito más 15 puntos. Cuando una amortización tenga 15 o más días naturales deberá cobrarse una cantidad determinada por concepto de gastos de cobranza y cuando se encuentre en el Departamento Jurídico, se cobraran además honorarios y gastos de juicios respectivos.

1.2.2.5 ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

Es un contrato por medio del cual se obliga a una de las partes (arrendador) a financiar la adquisición de un bien mueble o inmueble durante un plazo previamente pactado e irrevocable para ambas partes, que formara parte del activo fijo de otra persona física o moral que se le denomina arrendatario, y al final de dicho plazo podrá ejercer cualquiera de las siguientes opciones.

Existen dos tipos de arrendamiento normalmente.

Puro o natural. Es aquel por el cual la compra es transferida a la propiedad del bien.

Global. Este contrato es la contrapartida del anterior, es decir, el arrendador cubre al proveedor del equipo o empresas relacionadas con el mismo, todos los gastos de mantenimiento, seguros, impuestos y derechos de importación, gastos de instalación, etc. los cuales los incorpora al costo de adquisición del equipo para que, a través de las rentas periódicas y de alguna de las opciones disponibles al finalizar el plazo inicial forzoso, dicho costo sea repercutido al arrendamiento y recuperado por la arrendadora.

El ejemplo más común en esta modalidad de arrendamiento financiero es el financiamiento de equipo de computación sofisticados y de alta tecnología y valor.

Arrendamiento total .

Esta modalidad permite al arrendador recuperar el costo total del activo arrendado adicionado por el interés que le es relativo por el capital invertido en el contrato, a través de las rentas periódicas pactadas durante el plazo inicial forzoso del contrato. En esta modalidad el costo total del financiamiento (adicionado con sus gastos de operación y utilidades de la arrendadora) se cubre a través de las rentas periódicas del plazo inicial forzoso, en este caso, la opción de compra es verdaderamente simbólica.

Las arrendadoras elaboran sus planes de arrendamiento y cotizaciones al cliente de tal manera que estos dos conceptos sean cubiertos con las rentas pactadas en el contrato.

Arrendamiento Ficticio o Venta y Arrendamiento Ficticio. A través del arrendamiento ficticio, una empresa industrial o comercial vende todo sus activos fijos o parte de ellos a una arrendadora profesional, la cual establece un contrato de arrendamiento financiero por los mismos bienes con el propietario original de los mismos.

De esta forma el arrendamiento que no requiere de nuevos activos fijos, obtiene recursos financieros frescos adicionales para operar; ya que al vender a la arrendadora sus activos, obtienen de ésta el valor comercial de los mismos en efectivo y en forma inmediata, con este procedimiento, nunca pierde la posesión de sus activos fijos, así como tampoco la propiedad, simplemente se modifica la figura legal de dichos bienes.

Independientemente del beneficio financiero por la generación de recursos frescos para la arrendataria, existe un efecto fiscal, que puede ser de utilidad o pérdida en la venta de activos fijos, dependiendo de la estructura del contrato, del tipo de activos y del plazo transcurrido entre la adquisición de los activos y su enajenación a la arrendadora.

1.2.3 LARGO PLAZO

En cuanto al financiamiento a **largo plazo**, cabe señalar que debido a los riesgos y movimientos inflacionarios, este tipo de financiamiento repercute principalmente en el capital mismo de la empresa y por ejemplo una sociedad que desea obtener un financiamiento a largo plazo, recurre a la emisión de nuevas acciones que incrementen su capital social y no a una fuente externa de financiamiento

CAPITULO 2

DIVERSOS FACTORES QUE CONTRIBUYEN AL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS.

- 2.1 Aspectos cualitativos.*
- 2.2 Aspectos cuantitativos.*
- 2.3 Análisis de procedimientos.*
- 2.4 Estructura financiera.*



A continuación presento un trabajo de investigación realizado por personal especializado (departamento de mercadotecnia de FACTORAJE SERFIN, S. A. DE. C.V. O.A.C. "EMPRESAS ESPECIALIZADAS") al cuál agradezco su valiosa cooperación aportada para la ejemplificación de este trabajo.

Este estudio, se basa en una encuesta elaborada de una manera sencilla y objetiva ofreciéndonos la oportunidad de conocer no sólo el perfil de las empresas, sino también de sus necesidades y características, puntos de vista de los empresarios, presentando sus principales inquietudes y perspectivas con el fin de poder determinar los factores internos y externos que influyen en sus actividades de negocio.

Para el desarrollo de este trabajo se entrevistaron un total de 100 unidades (Personas Físicas y Morales), dada la complejidad para la obtención de la información, ya que los empresarios se muestran muy escépticos para dar a conocer la realidad de su negocio, aunado a que no pertenecían a una institución oficial encargada de la realización de este tipo de investigaciones.

Las preguntas formulars son las que consideramos más importantes para conocer las características de las empresas (fortalezas y debilidades), así como para determinar si son o no sujetas de crédito. Para el otorgamiento de una línea de Factoraje, es indispensable conocer a la empresa prospecto no solamente en el aspecto cuantitativo (Estados Financieros), sino también sus aspectos cualitativos (expectativas de crecimiento, situación en el mercado, competencia, etc.).

2.1 ASPECTOS CUALITATIVOS

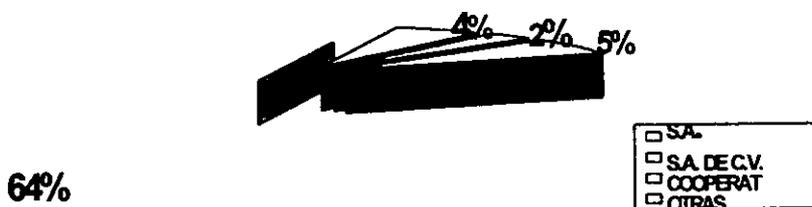
Dentro del aspecto cualitativo se analizó de manera independiente lo relativo a los empresarios, ya que consideramos que la administración de una empresa es la encargada de optimar todos los recursos encaminados a la consecución del objetivo.

La encuesta busca contribuir a una discusión más amplia sobre el tema, sistematizando información dispersa a nivel macroeconómico, siendo nuestro campo de actuación las tres áreas metropolitanas más importantes del país (Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey). Las empresas micro y pequeñas tienen una gran relevancia dentro de la actividad económica y de la estructura industrial de México, debido a que hoy por hoy, se han constituido en uno de los pilares básicos del desarrollo industrial del país.

En México, desde la etapa de la vida independiente, el fenómeno de la industrialización despuso con industrias como la textil, productos alimenticios, muebles de madera, productos químicos, etc., después de la Revolución Mexicana al ampliarse el mercado interno, aparecieron más empresas grandes, medianas y pequeñas, siendo ésta última la predominante en la estructura industrial.

“El desarrollo económico de México en el siglo XX, ha sido dirigido a la ampliación de su capacidad industrial. La estrategia de industrialización puesta en marcha por el Gobierno Mexicano tuvo como base la sustitución de importaciones, dando un mayor apoyo al desarrollo del mercado interno mediante la expansión, industrial sustentada en los sectores tradicionales (alimentos, bebidas, tabaco, textiles, prendas de vestir, calzado, productos de madera), surgiendo con esto una nueva modalidad de empresarios, los cuales constituyeron una nueva forma de empresa, acordes a su capacidad económica, conformándose la micro y pequeña empresa.

EMPRESA
DENOMINACION SOCIAL



1.- El 75% de los entrevistados están constituidos como personas morales siendo el 85% de éstas, sociedades anónimas de capital variable realizan actividades de comercio, servicios o industriales. las actividades de comercio han aumentado a raíz de la crisis de 1995 ya que a consecuencia de el gran porcentaje de desempleo, las personas este año optaron por dedicarse al comercio. Ilustración 0-1

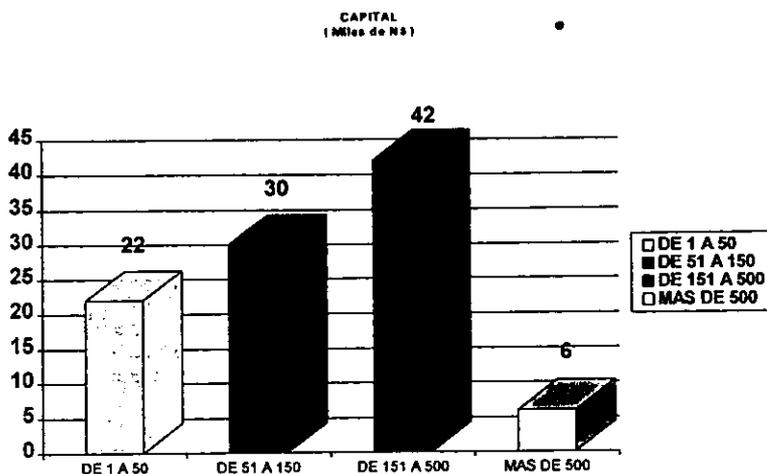
Actividad

COMERCIO	SERVICIOS	INDUSTRIA
58	15	27

Tomando en cuenta la actividad que desarrollan, el 58% del total de las encuestadas se dedican al comercio, predominando los negocios de confección de prendas de vestir y alimentos.

El 73% pertenece a alguna asociación o cámara.

1.- Capital. (MILES DE PESOS) El capital de este tipo de empresas, se encuentra concentrado en el capital contable, siendo mínima la parte correspondiente al capital social fijo, el cual representa entre el 1 y 15% del total



de 1 a 50	de 51 a 150	de 151 a 500	mas de 500
22	30	42	6

2.- Antigüedad (en años).

Se encontró que más del 60% de las empresas, se estableció hace más de cinco años, y que tan sólo el 9% tenían menos de un año de vida, por lo que se observa que la mayoría de los empresarios tienen experiencia en la actividad que realizan.

de 0 a 1	de 2 a 5	de 6 a 10	de 10 a 100
9	23	58	10

3.- Ubicación.

La distribución geográfica de la muestra se realizó en las tres principales urbes del país, debido a que ahí se concentrará el mayor número de empresas.

D. F.	GUADALAJARA	MONTERREY	OTRAS
58	21	19	12

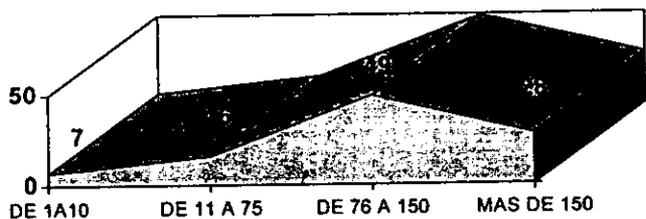
4.- Establecimientos.

En el 68% de los establecimientos es propio en tanto que el 32% es arrendado, el 74% de los propietarios poseen un solo establecimiento, el 17% pose entre 2 y 5 en tanto que el 9% es dueño de más de 5.

5.- Maquinaria y equipo.

La globalización de la economía y el acelerado cambio tecnológico, ponen un elevado nivel de competitividad y obligan a realizar transformaciones radicales en procesos y productos para alcanzar la calidad optima, solo por este medio será posible concurrir a mercados altamente competidos, así como lograr una mayor divulgación de las normas oficiales mexicanas sobre la calidad.

MAQUINARIA Y EQUIPO (MILES DE N\$)

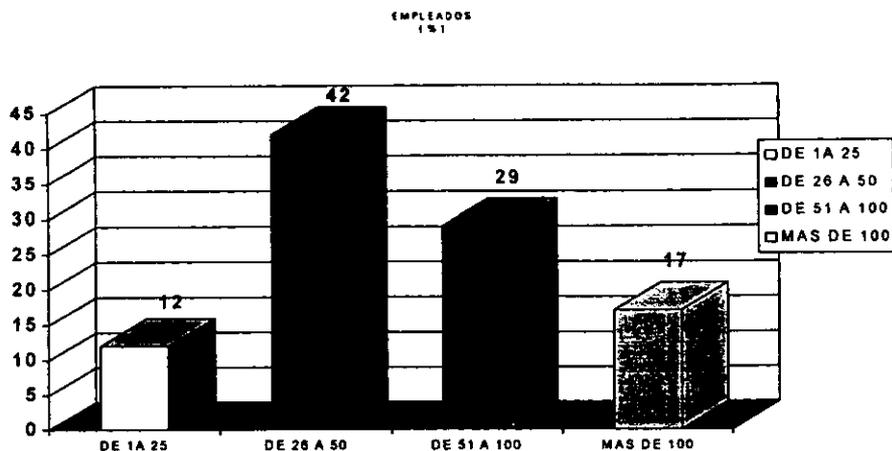


Referente a la maquinaria y equipo, se puede concluir que son pocas las empresas que tienen la más adecuada, el 72% es propio y el 28% arrendado. Además de que la forma en que la adquirieron no fue la más eficiente, ya que destinaron recursos para ello, en lugar de recurrir a una fuente de financiamiento que otorgara mejores condiciones de compra.

MODERNA	NORMAL	OBSOLETA
26	59	15

6.- Personal.

La generación de fuentes de empleo en los diversos estratos de la población, establecimientos industriales y comerciales en México, estas unidades productivas representan una respuesta mas efectiva a los problemas de desempleo, pobreza y baja productividad.



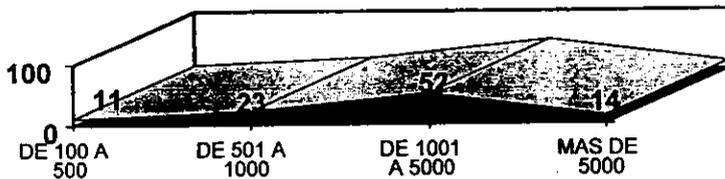
Ante la apertura de mercados y la competencia internacional, las mypes se convierten en pieza clave para incrementar el gran reto del Libre Comercio, pero requieren de información, motivación y capacitación. Las empresas sin visión del futuro, sin la información necesaria para producir mas y mejor, seguramente no podrán enfrentar los nuevos mercados y perecerán.

En cuanto a los empleados la mayoría de las encuestas mostraron poca utilización de puestos eventuales, manteniendo un promedio de trabajadores de planta de 25 a 100, siendo menos del 30% de ellos de confianza. Por otra parte solo el 31% recibe capacitación.

EMPLEADO	de 1 a 25	de 26 a 50	de 51 a 100	mas de 100
EMPRESAS	12	42	29	17

Ventas anuales (en miles de pesos)

VENTAS
(EN MILES DE \$)



El tratado de Libre Comercio (T.L.C.), y su impacto en la micro y pequeña industria es un tema que ofrece puntos de reflexión muy importantes para el éxito en la interacción de México a las corrientes económicas y comerciales que marcaran en buena parte el orden y contexto mundial en las próximas décadas.

La importancia en términos de lo que representa respecto al conjunto de la actividad económica y de la dinámica social obliga, si se quiere alcanzar un verdadero desarrollo en todos los ordenes, a negociar los términos del tratado, considerando las circunstancias particulares en que se haya inmerso, y la capacidad de adaptación.

“Se tiene que considerar que hoy en día se perfila la configuración de tres módulos: Europa, la Cuenca del Pacífico y Norteamérica, fuera de las cuales el acceso a la libertad comercial, a nuevas inversiones y a los procesos de globalización de la producción, será difícil y poco real”

Comparando las ventas totales de ejercicios realizados anteriormente, analizamos que , aunque este rubro se ha incrementado, no ha sido así con las utilidades, por otra parte sólo el 18% exporta sus productos.

de 100 a 500	de 501 a 1000	de 1001 a 500	mas de 500
11	23	52	14

7.- Clientes

Se encontró que el mayor número de clientes son locales (64%), siendo el 93% de iniciativa privada, cabe mencionar que la mayoría de las entrevistadas, están sujetas a las condiciones que imponen sus compradores, particularmente las cadenas comerciales.

clientes	de 1 a 15	de 16 a 5	51 a 100	mas de 100
empresa	16	41	26	17

CLIENTES



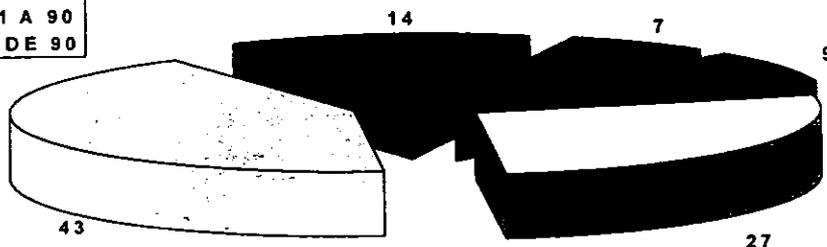
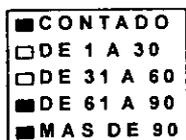
8.- Políticas de Venta % (crédito en días)

PLAZO	CONTADO	DE 15 A 30 DÍAS	DE 31 A 60	DE 61 A 90	MAS
EMPRESAS	9	27	43	14	7

9.- Temporada de Venta % (meses).

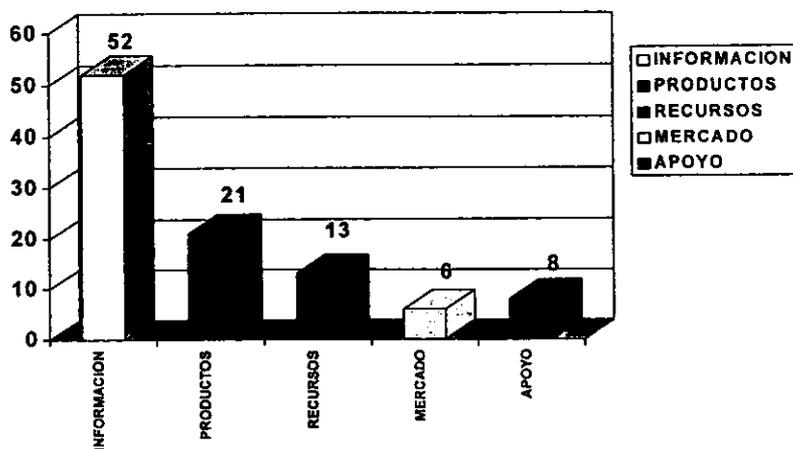
AL AÑO	de 1 a 3 meses	de 4 a 6 meses	de 7 a 12 meses
No. EMPRESAS	8	38	54

POLITICAS DE VENTA
(CREDITO EN DIAS)



Tomando en cuenta lo relacionado a las exportaciones, tan sólo el 18 % de las encuestadas las realizan, representando para el 94% de ellas menos del 50% de sus ventas totales; con base en esta situación se encontró que las causas por las que no existían números más representativos en este concepto son la falta de información, el exceso de requisitos y tiempo.

CAUSAS POR LAS QUE NO EXPORTA (%)

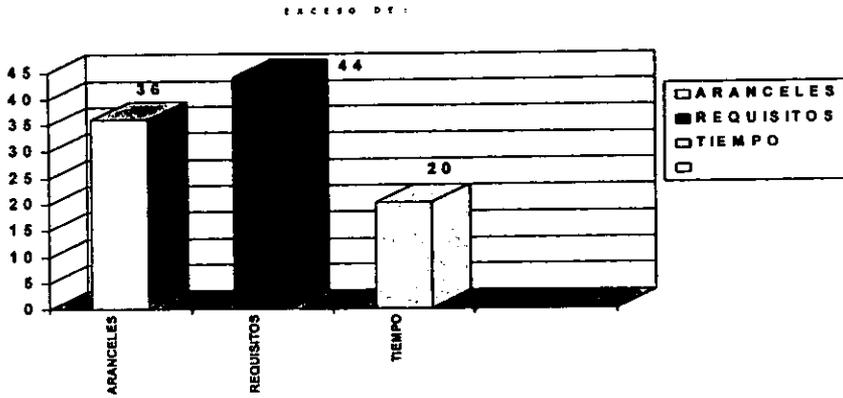


Causas por las que no exporta (%).

FALTA DE	INFORMA	PRODUCT	RECURSO	MERCAD	APOYO
	CIÓN	OS	S	O	
NO EMPRESAS	52	21	13	6	8

10.- Importaciones

En cuestión de importaciones el 46% las realiza, se encontró que los insumos principales de estas empresas provienen de países extranjeros debido a que la calidad y precio son menores.



EN RELACIÓN CON SUS COMPRAS TOTALES

DE 1 A 10%	DE 11 AL 25%	DE 26 AL 50%	MÁS DEL 50%
11	21	8	6

11.- Compras.

Políticas de compras % (proveedores). El 89% son de la iniciativa privada, el 56% compra de contado, un 28% en plazos de 15 a 30 días y el 16% en plazos que van de los 31 a más de 90 días, como podemos observar son plazos cortos en los cuales se requiere de efectivo disponible en el corto plazo.

Por otra parte las encuestas presentan niveles de utilidad mínimos, que fluctúan entre el 4 y 1% del total de sus ventas anuales.

Competencia.

El nivel de competencia es del 89%, es decir sumamente alta y no se cuentan con planes estratégico en cuanto a mercadotecnia, publicidad o estudios de mercado ya que se prefiere invertir en insumos para la producción que en planes mercadológicos.

Se concluye que las principales necesidades de estas empresas son de tipo financiero, de acuerdo con resultados obtenidos el 68% así lo considera.

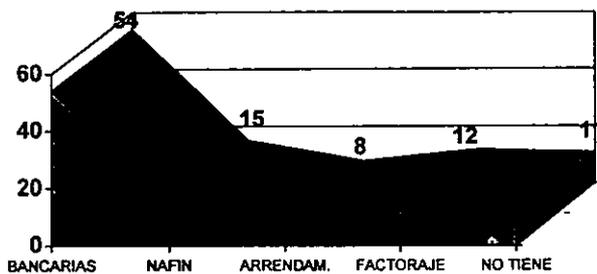
Fuentes de Financiamiento (%)

Los de tipo bancario son los mas comunes, ya que son los más promovidos y los que proporcionan más garantías.

BANCARIAS	NAFIN	ARRENDAMIENTO	FACTORAJE	NO TIENE
54	15	8	12	11

Causas por las no utilizan otras fuentes de financiamiento (%).

FUENTES DE FINANCIAMIENTO



falta de :

Información	Recursos	Planeación	Apoyo	Otras
25	48	13	12	2

Las necesidades principales de estas empresas son las de tipo financiero, ya que desde el momento de su constitución no han recibido el apoyo adecuado, no sólo en cuestión de capital, sino en el de asesoría y diseño de proyectos de inversión que se encaminen principalmente al beneficio de las empresas y no al de las instituciones financieras, sin número de requisitos, falta de visión sobre las ventajas que el producto financiero podría ofrecer, falta de tiempo entre otras.

Inversiones (%).

Las inversiones son requeridas para los siguientes fines.

materia prima	maquinaria	terrenos y edificios	otros.
38	24	32	6

Expectativas de Crecimiento.

ALTA	MEDIA	BAJA
49	36	15

En la mayoría de las empresas tienen expectativas de crecimiento, pero sólo el 44% tienen expectativas positivas respecto al Tratado de Libre Comercio, lo que nos da una idea de la incertidumbre que existe sobre estas, la mayoría es negativa pero carecían de justificaciones convincentes, ya que para un gran número de ellas el realizar cambios en su estructura o buscar introducirse en un mercado extranjero, debido a que se les hace muy riesgos y con pocas probabilidades de logro y la cual se ve reflejada en la investigación.

Empresario.

Puesto dentro de la organización.

La mayor parte de los entrevistados fungen como dueños de la empresa, mostrando en muchos casos la actitud de "todólogo" ó "super hombre", lo que se conoce como autoridad centralizada, a algunos de ellos la empresa les fue heredada.

PRESIDENTE	DIR.GRAL.	GERENTE	DUÑO
4	38	7	51

Participación en el Cápital Contable.(%)

DE 1 A 10	DE 11 A 25	DE 26 A 50	MAS DE 50
11	8	58	23

Edad (años)

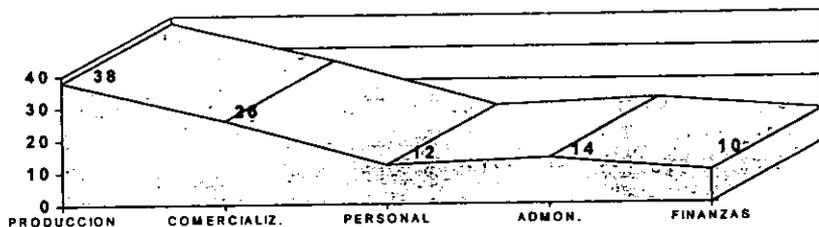
DE 20 A 30	DE 31 A 45	DE 46 A 60	MAS DE 60
30	44	23	3

Podemos observar que la mayoría de directivos son jóvenes, además es importante mencionar que durante las encuestas estos fueron los que se mostraron mas interesados, a diferencia de los de mayor edad los cuales se mostraron apáticos a la misma, por otra parte a pesar de que día con día la participación de la mujer en la vida de los negocios es evidente, se observa que el 96% son de sexo masculino y de nacionalidad mexicana.

Antigüedad (años en la empresa).

de 0 a 1	de 2 a 5	de 6 a 10	mas de 10
12	41	38	9

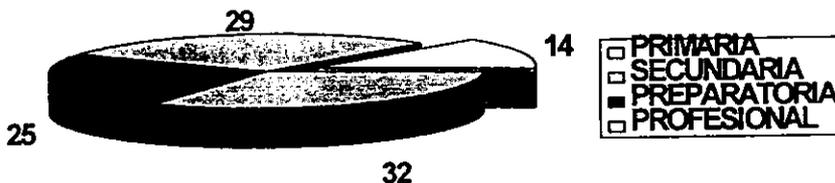
CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA
(En General)



El tamaño de las empresas encuestadas (micro, pequeña y mediana), hace que presenten poco interés para inversionistas extranjeros, por lo que el empresario en mexicano debe buscar nuevas formas para captar capital fuera de nuestras fronteras.

Nivel de Estudios.

NIVEL DE



La preparación académica de los encuestados está por arriba del nivel nacional promedio(secundaria), teniendo como nivel máximo de estudios, una carrera profesional cuanto a capacitación recibida sólo el 45% tiene ese privilegio, en cuanto a la experiencia laboral, el 41% presentan una experiencia laboral bastante adecuada, además de que muchos de ellos han trabajado en un giro similar al de la empresa en la cual prestan sus servicios, en cuanto al conocimiento de la empresa (en general) el 84% la conoce en forma general , el 13% mas o menos. ya que consideran que únicamente con saber el proceso productivo pueden llegar a tomar decisiones acertadas, olvidándose de aspectos administrativos y financieros, que influyen de manera importante en la organización; por otra parte el 18% recibe ingresos de otras fuentes.

CONOCIMIENTO DE MERCADO

Estas empresas difícilmente invierten en estudios de mercado que les permitan crear estrategias competitivas contra el enemigo o búsqueda por mejores mercados que les permitan mayores utilidades.

AMPLIO	MEDIO	BAJO
67	18	15

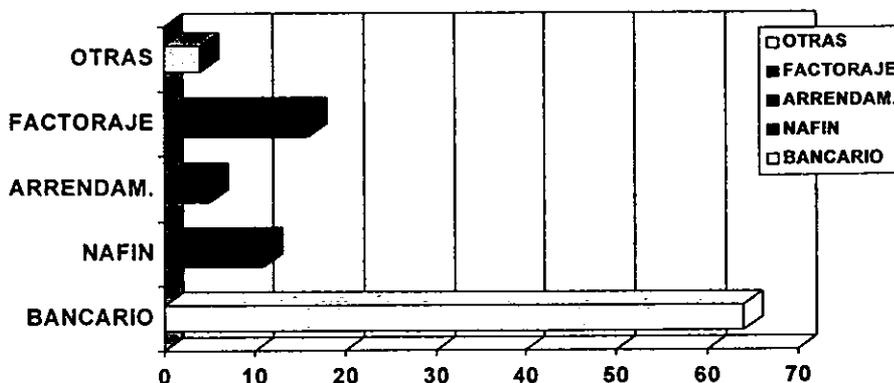
CONOCIMIENTO DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

El conocimiento en fuentes de financiamiento no es el más adecuado, ya que menos de la mitad de los entrevistados está familiarizado con ellas, siendo las más conocidas las de tipo bancario.

AMPLIO	MEDIO	BAJO
23	44	33

BANCARIO	NAFIN	ARRENDAMIEN	FACTORAJE	OTRAS
64	11	5	16	4

CONOCIMIENTO EN FUENTES DE FINANCIAMIENTO



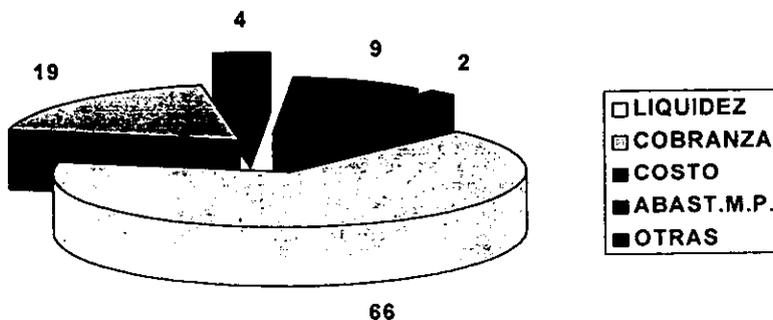
UTILIZACIÓN DEL FACTORAJE

Respecto al Factoraje son pocos los empresarios que conocen de él utilizándolo únicamente el 12% de la muestra. Las causas más importantes por las que este servicio no es utilizado es el exceso de requisitos para la obtención de una línea de crédito de esta naturaleza, además de la total desinformación que existe en el mercado, ya que pocas son las Casas de factoraje que se interesan por dar una atención profesional a las empresas del tamaño de las entrevistas.

SI	NO
12	88

CAUSAS POR LAS QUE NO LO UTILIZA (%)
 FALTA DE

CAUSAS POR LAS QUE LO UTILIZA



INFORMES	RECURSOS	PLANEACIÓN	OTRAS
48	17	28	7

EXCESO DE:

REQUISITOS	GARANTÍAS	TIEMPO	OTRAS
42	34	15	9

CAUSAS POR LAS QUE LO UTILIZA (%)

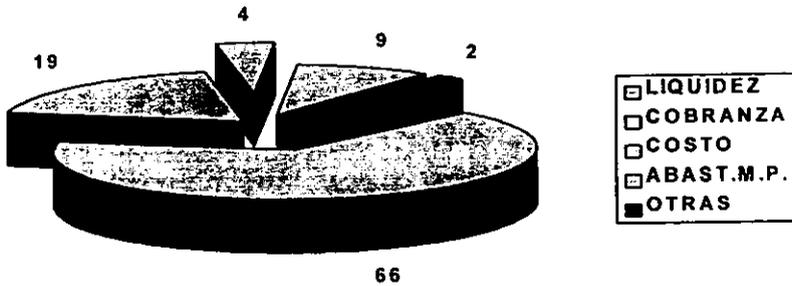
LIQUIDEZ	COBRANZA	COSTO	ABASTE. MAT. PRIMA	OTRAS
66	18	4	9	2

CAMBIOS EN LA EMPRESA CON SU UTILIZACIÓN (%).

POSITIVOS	NEGATIVOS	SIN CAMBIO
87	5	8

Los pocos encuestados que utilizan el factoraje consideran que han experimentado cambios positivos en su empresa, destacando la obtención de una mayor liquidez y la posibilidad de realizar pagos de contado a sus proveedores, negociando mejores condiciones de compra.

CAUSAS POR LAS QUE LO



SUGERENCIAS DE LOS ENCUESTADOS.

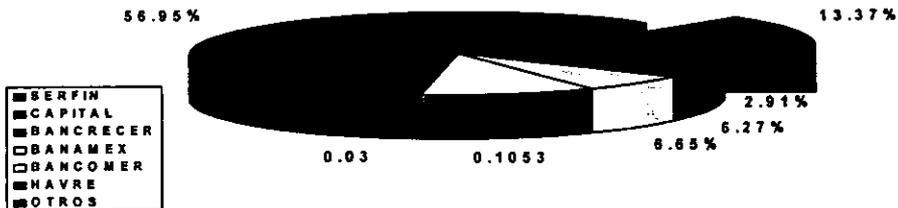
Dentro de los cambios que sugirieron los empresarios el 56% coincide en un mayor apoyo a la (micro, pequeña y mediana empresa), aunado a esto solicitan atención personalizada, mayor asesoría, cobertura y plazo. tomando en cuenta menos costo, garantías y requisitos, incluyendo el diseño de productos más adecuados para la satisfacción de sus necesidades de financiamiento.

Cabe mencionar que apartir de esta encuesta muchos de los empresarios que desconocían el Factoraje, han mostrado interés no sólo por conocerlo, sino que han analizado la manera de aplicarlo en su empresa pretendiendo obtener toda gama de beneficios que ofrece este servicio financiero.

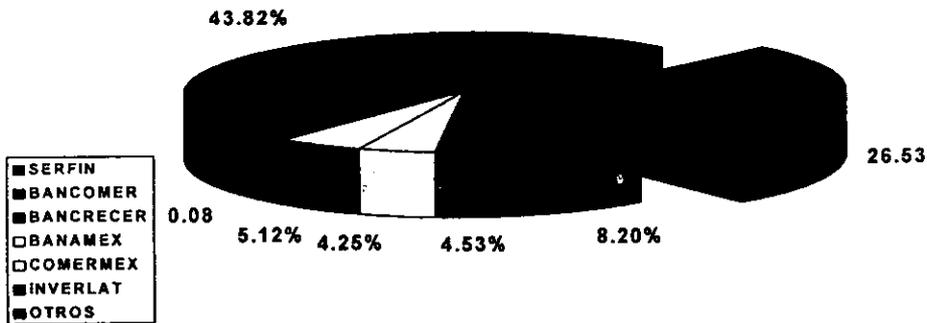
Actualmente existen empresas que han sobrevivido a la dinámica de cambio actual y siguen adelante buscando nuevas alternativas, logrando mayor eficiencia y calidad en los servicios o productos que ofrecen a sus clientes, contando nuevas alternativas, logrando mayor eficiencia y calidad en los servicios o productos que ofrecen a sus clientes, contando siempre con el apoyo de su personal ya que este reconoce que al no lograrse los objetivos , lo mas probable es que ellos también no sobrevivan.

El mundo de las organizaciones esta lleno de logros, fracasos, sin embargo, se ha identificado que esto se debe a la confianza en el futuro y al estilo de liderazgo que ejercen todos y cada uno de los jefes de dichas organizaciones, aunado con una estrategia de reorganización en las empresas para adecuarlas, y así lograr una mayor movilidad y ofreceruna respuesta mas rápida a los clientes.

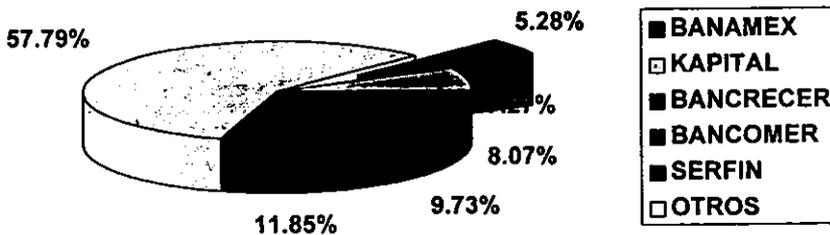
VOLUMEN DE FINANCIAMIENTO EN MEXICO 1994



VOLUMEN DE FINANCIAMIENTO EN MEXICO 1993



VOLUMEN DE FINANCIAMIENTO EN MEXICO 1995



2.2 ASPECTOS CUANTITATIVOS

El análisis de las cuentas consiste en detectar cuáles son los principales movimientos y acciones que modifican a una cuenta ya sea de balance o de resultados, cuál es el saldo que se tiene en un momento determinado, si está de acuerdo con las políticas de la empresa, cuáles han sido las causas que han afectando los movimientos y qué medidas deben tomarse para su corrección.

Este método de análisis tiene el carácter de explorativo, sirve como punto de partida para análisis posteriores puesto que se puede detectar los elementos desfavorables en el estado de situación financiera y en el estado de resultados.

Las partidas que se analizan son:

2.2.1 ACTIVOS

2.2.1.1 ACTIVO CIRCULANTE

Dentro de este activo se analizan las siguientes partidas que integran el activo circulante.

1) Caja e inversiones Temporales.

No hay una regla general para evaluar su nivel, sino más bien este dependerá del giro del negocio y las políticas de la empresa.

2) Cuentas por cobrar.

El análisis de tal partida comprende un estudio de los documentos por cobrar, nivel de documentos descontados, cuentas corrientes, reserva por cuentas incobrables y deudores diversos.

El estudio de tales eventos tiene como objetivo evaluar la política crediticia de la empresa contra terceros, así como la recuperación que se haga de tales cuentas.

Los factores determinantes del saldo de cuentas por cobrar, son los siguientes:

a) Plazo efectivo de recuperación.

Condiciones de política de ventas estipulada, prácticas reales financiamiento a clientes, rigor de condiciones, giro del negocio.

b) Volumen de ventas de crédito.

Porcentaje del volumen a crédito sobre el total.

En relación a los documentos descontados, éstos se tratarán como pasivo contingente o real, según el criterio de cada analista.

3) Inventarios.

El análisis de inventario deberá ser enfocado a la justificación de nuevas inversiones adicionales y a la existencia de los niveles actuales. Además, es muy importante conocer el ciclo de producción de la empresa, y en su caso, la estabilidad de las ventas para de esta forma poder estimar las necesidades que pueda haber de mayores colmenas de inventarios.

Para ello deberán estudiarse:

4) Valores

Prácticamente el análisis deberá ser dirigido hacia el tipo de valores de la empresa y la forma en que han sido valorados. Para el caso de valores en acciones de empresas subsidiarias, éstas deberán clasificarse como una inversión a largo plazo o permanente, ya que son inversiones que se mantendrán por un plazo mucho mayor a un año.

5) Otras cuentas por cobrar

Estos activos se refiere a otras cuentas como son: deudores diversos, y funcionarios y empleados.

En caso de existir cuentas o documentos por cobrar a accionistas o empresas filiales, deberán relacionarse nombres y montos.

Del lo anterior se deberá hacer una conclusión de la efectividad del manejo del Activo Circulante y , si en cierta forma podría ser justificada la inversión de recursos adicionales en los anteriores renglones.

2.2.1.2 ACTIVO FIJO.

Prácticamente el análisis se basará en la composición en cuanto a terrenos y edificios, maquinaria y equipo de transporte, muebles y enseres y obras en proceso. Deberá indicarse si se planean nuevas inversiones en este tipo de activos y explicarse su monto, calendario del inversión del nuevo activo y ventajas que traerá a la empresa.

Se analizará además, si los activos se encuentran actualizados o no , ya que de no estarlo se estaría subestimando el capital contable, subestimando la depreciación cargada a resultados y en consecuencia sobrestimando la utilidad de la empresa.

Se observa la rentabilidad y la productividad del activo y la tendencia que ha tenido, así como los medios utilizados en su financiamiento. Además, deberá estudiarse la posibilidad de que exista Activo Fijo obsoleto, así como el grado de utilización de la capacidad instalada.

2.2.1.3 ACTIVO DIFERIDO.

El análisis se basará en cuanto a la forma que está integrado, en relación al activo total de la empresa y las partidas que lo componen. En caso de que existan montos importantes de estos activos, deberá analizarse su origen y si su amortización se lleva a resultados correctamente.

2.2.2 PASIVOS

Aquí deberán clasificarse las inversiones que la empresa tiene en acciones de compañías subsidiarias, así como cualquier otra inversión tangible cuya recuperación sea a un plazo mayor de un año como por ejemplo: inversiones en terrenos y edificios que no se utilicen para las operaciones propias de la empresa, es decir, especulativas.

2.2.2.1 PASIVO CIRCULANTE.

Tendrá como objetivo hacer una revisión de la forma en que la empresa está obteniendo financiamiento a corto plazo, la integración de las partidas de su pasivo a corto plazo y una evaluación de su costo. Se deberá además considerar el ciclo operativo de la empresa, y en su caso, su estacionalidad.

Dentro de estos pasivos deberán clasificarse el total de pago con vencimiento menor a un año de los pasivos a largo plazo.

Entre las partidas que deberán estudiarse son:

1) Prestamos Bancarios.

Tipo de créditos, montos, instituciones acreedoras, moneda del adeudo, a qué fueron aplicados los recursos, su costo y garantías otorgadas.

2) Proveedores

Su nivel en relación al costo de ventas (días proveedores). Plazos de financiamiento, costo y demás condiciones de los principales proveedores de la empresa . Costo de oportunidad por no aprovechar descuentos por pronto pago.

3) Acreedores Diversos.

Por quién está integrado y plazo de vencimiento.

4) Documentos por pagar.

En que consiste, por qué motivos, vencimientos, etc.

5) Impuestos.

Adeudos de la empresa la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. También deudas por salarios e Infonavit

6) Otras Cuentas por Pagar.

En caso de que existan adeudos por pagar a accionistas o empresas filiales, deberán relacionarse nombres y montos.

Deberá efectuarse un análisis del crecimiento del pasivo a corto plazo y a tendencia que ha seguido, comparando dicho crecimiento con las ventas logradas por la empresa.

2.2.2.2 PASIVO FIJO.

Al igual que en el caso del pasivo circulante, el objetivo es conocer la forma en que en la empresa se está financiando, cuáles son las fuentes de financiamiento (institución), a que plazo, destino de dichos recursos, cuál es su costo, moneda y garantías ofrecidas.

2.2.3 CAPITAL CONTABLE.

En este rubro es importante conocer su composición, es decir, cuál es el capital social fijo y cual es variable, las reservas, aportaciones pendientes de capitalizar, resultados acumulados, superávit para revaluación de activos fijos, resultados del periodo, actualizaciones por inflación, etc. Se comparan los saldos de cada renglón con los ejercicios anteriores y se evalúa la tendencia de éstos. Deberá analizarse cuál es la política de dividendos de la empresa, cuántos dividendos se han pagado, de dónde provienen los recursos para el pago de dichos dividendos y si la empresa ha realizado retiro de utilidades vía disminuciones del capital social.

2.3 ANÁLISIS.

2.3.1 REDUCCIÓN A PORCIENTOS.

El método de reducción a porcentos consiste en expresar en porcentaje cada una de las cuentas del balance general y del estado de resultados en relación con el importe del activo total y de las ventas netas respectivamente. Para lograr lo anterior se toma cada una de las partidas que integran el balance, se divide entre el total de activos en ese periodo y se multiplica por 100. En el caso del estado de resultados, se divide cada partida entre el total de ventas netas del ejercicio y se multiplica por 100.

La reducción a porcentos ayuda al analista a simplificar la comprensión de los estados financieros, dado que de esta forma es sencillo ver cuál es la composición o estructura del balance y del estado de resultados. Además, al reducir a porcentajes varios ejercicios, se pueden en forma rápida detectar cambios importantes en las cuentas a través del tiempo.

Otro uso del a reducción a porcentos es el comparar los porcentajes de las empresas analizada con los porcentajes de empresas similares. Lo anterior siempre y cuando los estados financieros estén elaborados sobre las mismas bases.

2.3.2 MÉTODO DE TENDENCIAS.

El método de tendencias es un método horizontal de análisis. Se selecciona un año como base y se le asignará el 100% a todas las partidas idas de ese año. Luego se procederá a determinar los porcentajes de tendencias para los ejercicios posteriores al seleccionado como base. Se divide al saldo de la partida en el año de que se trate el saldo.

Este cociente se multiplica por 100 para encontrar en porcentaje de tendencia.

Un porcentaje de tendencia superior a 100 significa que ha habido un aumento en el saldo de la partida con respecto al año base. Por el contrato, un por ciento inferior a 100 significa una disminución en la partida analizada con respecto al año base. Por ejemplo, si el por ciento es igual al 115 quiere decir que dicha partida se incrementó un 15% con respecto al año base.

En ocasiones resulta imposible calcular porcentajes de tendencia, como por ejemplo al analizar la partida "Utilidad Neta" cuando en el año que se considera como base se haya obtenido una partida neta.

Es conveniente dar atención a la importancia relativa de las partidas. Por ejemplo: un 30% de aumento en activos diferidos puede ser menos significativos que un aumento de 20% en activos fijos. Además es necesario analizar la relatividad de los porcentos, ya que un aumento alto con respecto a una base muy pequeña es menos importante que un aumentó o moderado sobre una base muy grande.

2.3.3 RAZONES FINANCIERAS.

El método de razones financieras consiste en relacionar cuentas del balance entre sí y cuentas del balance con cuentas del estado de resultados. Además del cálculo de las razones o índices, es muy importante determinar la evolución o tendencia que han tenido dichos índices, así como conocer las causas que hayan ocasionado las variaciones importantes, siendo conveniente la comprensión de los índices con empresas que tengan giros similares y considerar la situación de la economía.

Acontinuación se presentan razones financieras más importantes, clasificándose éstas conforme sean empleadas para medir la liquidez, la rentabilidad, la estructura financiera, la capacidad para afrontar sus compromisos y la eficiencia.

2.3.3.1 LIQUIDEZ.

- 1.- Razón Circulante
- 2.- Prueba del Ácido
- 3.- Capital de Trabajo
- 4.- Rotación de Cuentas por Cobrar.
- 5.- Rotación de inventarios.
- 6.- Rotación de Cuentas por Pagar.

1.- Razón circulante.

$$\text{RAZÓN CIRCULANTE} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Esta razón determina la habilidad que tiene la empresa para hacer frente a sus compromisos a corto plazo. Cuando el índice es mayor que la unidad, el excedente sobre ésta representa el margen de seguridad que permite en un momento dado cubrir una posible merma en el valor de sus activos, por ejemplo: una razón circulante de 2 a 1 significa en términos generales que los inventarios, las cuentas por cobrar y demás activos circulantes pueden reducirse en un 50% y aún alcanzar a liquidar los pasivos a corto plazo.

La norma general es que mientras más alto sea el índice es mejor, sin embargo, en algunos casos el contar con un índice muy elevado puede significar poca productividad, por lo que para una mejor interpretación deben analizarse adicionalmente las partidas del activo circulante y del pasivo circulante, la rotación de cuentas por cobrar, de inventarios, de proveedores, así como el giro del negocio, su estabilidad y las condiciones generales de la < economía. De lo anterior podemos deducir que no existe un índice ideal sino que esta en función de diferentes variables.

2.- Prueba del Ácido.

$$\text{Prueba del Ácido} = \frac{\text{EFECTIVO} + \text{INV.TEMPORALES} + \text{CTAS. X COBRAR.}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

6 Razón de Liquidez

Esta razón al igual que la anterior determina la habilidad de la empresa para cubrir sus compromisos a corto plazo, sin embargo, es mucho más conservadora pues considera los activos más líquidos cuyo valor realizable es normalmente cierto.

En términos generales se considera como ideal una relación de 1 a 1 , sin embargo, esto no debe de generalizarse, ya que una empresa con flujos de efectivo seguros y uniformes puede tener una razón de liquidez inferior a la unidad, sin que por esto se considere que está en una mala situación financiera.

3.- Capital del trabajo.

$$\text{Capital del trabajo} = \text{ACTIVO CIRCULANTE-PASIVOCIRCULANTE}$$

Aunque este concepto no es una razón, sí es conveniente considerando en este apartado pues complementa la idea que podemos tener sobre el manejo operativo de una empresa.

Este índice representa la cantidad que puede disponer la empresa para seguir operando asumiendo que liquide todos sus compromisos a corto plazo.

Al igual que los otros índices, la razón de liquidez o prueba del ácido debe analizarse en conjunto con otros indicadores financieros, ya que por el solo puede resultar engañoso.

4.- Rotación de Cuentas por cobrar.

$$\text{CUENTAS x COBRAR} = \frac{\text{C x C}}{\text{Ventas Netas Anuales}} \times 360$$

Cuando se analice un periodo parcial, las ventas netas se deberán anualizar.

Mediante este índice se determina el promedio de tiempo en días que tarda la empresa en cobrar lo que vende. Para poder obtener el número de veces durante el año que la compañía cobra el total de cuentas por cobrar, basta dividir la cifra 360 entre el número de Días Cuentas por Cobrar. Por ejemplo: si la empresa en promedio cobra lo que vende en 45 días (Días Cuentas por Cobrar), quiere decir que durante el año cobra 8 veces (rotación de $C \times C$) su cartera de cuentas por cobrar.

Para contar con un dato más preciso, es necesario conocer la composición de plazos que otorga la empresa a sus diferentes clientes, sin embargo, la formación que se obtiene en esta razón puede darnos una idea aceptable sobre la recuperación de recursos de la empresa.

Para evaluar si el resultado obtenido es adecuado debe compararse con la política interna de la empresa, así como las condiciones generales que prevalecen en el giro.

5.- Rotación de Inventarios.

$$\text{Inventario} = \frac{\text{INVENTARIOS}}{\text{Días} \times 360} \times \text{COSTO DE VENTA ANUAL}$$

Cuando se analice un periodo parcial, el costo de ventas se deberá anualizar.

Esta razón señala en promedio cuantos días del costo de ventas se puede cubrir con las existencias de inventarios.

En términos generales entre menor es el periodo es mejor, pues indica que la empresa tiene un bajo nivel de recursos improductivos. En otras palabras, una empresa con un elevado periodo (lenta rotación de inventarios) puede presentar problemas de liquidez si el financiamiento de los inventarios es a un plazo muy corto. Por el contrario, un periodo

corto (alta rotación) significa generalmente una buena liquidez. Sin embargo, esto último también puede significar que existe déficit y por consiguiente problemas de abastecimiento.

Por lo anterior el período óptimo estará dado en base a la política interna de la empresa, al giro del negocio y a las condiciones generales de la economía.

6. Rotación de Cuentas por Pagar..

$$\text{Días Proveedores} = \frac{\text{PROVEEDORES}}{\text{COSTO DE VENTAS ANUAL}} \times 360$$

Cuando se analice un período parcial, el costo de ventas se deberá anualizar.

Esta razón señala el promedio de días que los proveedores están financiando a la empresa.

Adicionalmente, es importante conocer las condiciones pactadas con los proveedores (costos) a fin de evaluar que tan convenientes resulta el financiamiento que éstos brindan.

2.3.3.2 RENTABILIDAD

El objetivo primordial de toda empresa es la maximización de utilidades. A continuación se presentan los principales índices para medir rentabilidad.

- 1.- Rendimiento de Capital.
- 2.- Rendimiento de los Activos
- 3.- Margen Neto
- 4.- Margen Bruto
- 5.- Margen de Operación.

1.- Rendimiento del capital.

$$\text{Rendimiento de Capital} = \frac{\text{UTILIDAD NETA ANUAL (*)}}{\text{CAPITAL CONTABLE - UTIL, NETA DEL EJERCICIO}} \times 100$$

(*) Cuando se analice un periodo parcial, la utilidad neta se deberá anualizar.

Esta razón nos indica el rendimiento que los accionistas están obteniendo por su capital invertido.

2.- Rendimiento de los Activos.

$$\text{Rendimiento de los Activos} = \frac{\text{UTILIDAD NETA ANUAL (*)}}{\text{ACTIVOS TOTALES UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO}} \times 100$$

(*) Cuando se analice un período parcial, la utilidad neta se deberá verificar.

Esta razón indica el rendimiento total de la empresa en base a su nivel de activos promedio.

3.- Margen Neto.

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS, NETAS}} \times 100$$

Mediante este índice se evalúa la eficiencia que está logrando en sus operaciones la empresa es decir, qué porcentaje están ganando por cada peso vendido.

4.- Margen Bruto.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS, NETAS}} \times 100$$

Donde: Utilidad Bruta = VENTAS NETAS - COSTO DE VENTAS

Este es otro índice para el estudio de rentabilidad, con el cual se mide el rendimiento de las ventas una vez deducido el costo de ventas.

5.- Margen de Operación.

$$\text{Margen de Operación} = \frac{\text{UTILIDAD DE OPERACIÓN}}{\text{VENTAS, NETAS}} \times 100$$

El Margen de Operación es similar al Margen Bruto, pero adicionalmente se afectan las ventas con los gastos operativos.

2.4 ESTRUCTURA FINANCIERA

En relación con el grado de endeudamiento existen varios índices siendo los más importantes los siguientes:

1.- Apalancamiento Financiero

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

Esta razón nos muestra el número de veces que el pasivo es superior al capital contable de la compañía, por ejemplo: un índice igual a 2.0 quiere decir que por cada peso de capital invertido hay dos pesos financiados vía pasivos. Entre más alto sea el índice significa un grado de apalancamiento mayor. No existe un índice ideal, ya que éste va a depender del giro

de la empresa y de la composición de los pasivos. Sin embargo, es de uso común el tomar como un bajo apalancamiento cuando el índice es menor a la unidad, es decir, cuando existe una menor proporción de pasivos que de capital.

2.- Proporción de Pasivos Circulantes.

$$\text{Porcentaje Pasivo C.P.} = \frac{\text{PASIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO TOTAL}} \times 100$$

Este índice muestra qué porcentaje de los pasivos totales son a corto plazo. Generalmente un mayor porcentaje indica un riesgo mayor, dado que esto tiene un efecto directo en la liquidez de la empresa. Sin embargo, para poder determinar si el índice es aceptable o no, es necesario considerar el giro de la empresa y la composición de los pasivos que se analizan.

3.- Proporción de Pasivos Bancarios.

Normalmente puede analizarse dos índices:

$$\text{Porcentaje Pasivo Bancario.} = \frac{\text{PASIVO BANCARIO TOTAL}}{\text{PASIVO TOTAL}} \times 100$$

Se debe considerar como pasivo bancario el total de pasivos onerosos, es decir, aquellos pasivos que generen un gasto financiero para la empresa, como por ejemplo: papel comercial, obligaciones bursátiles, pagarés bursátiles, adeudos a instituciones bancarias, arrendamientos financieros y factoraje financiero.

Estos índices muestran el grado de apalancamiento "bancario" de la compañía. El porcentaje de adeudos onerosos va en proporción directa al riesgo, en otras palabras, a mayor porcentaje mayor riesgo.

a) Capacidad de Pago.

1.- UAFIR a Gastos Financieros Netos.

UTILIDAD DE OPERACIÓN

$$\text{UAFIR a Gastos Financieros} = \frac{\text{UTILIDAD DE OPERACIÓN}}{\text{GASTOS FINANCIEROS}}$$

El gasto financiero se debe tomar neto de productos financieros.

Esta razón determina la capacidad que tiene la empresa para cubrir el pago de intereses. Si es superior a la unidad indica que la operación de la empresa genera los recursos suficientes para hacer frente a los gastos financieros de los adeudos actuales. Es conveniente siempre analizar adicionalmente esta razón incluyendo el efecto por los intereses que generen los pasivos que se soliciten.

b) Cobertura de la Deuda.

$$\text{Cobertura de la Deuda} = \frac{\text{UTILIDAD NETA} + \text{DEPRECIACIÓN} + \text{AMORTIZACIÓN}}{\text{PCPLP } i-1}$$

donde: PCPLP $y-1$ = Porción Circulante del Pasivo a Largo Plazo del ejercicio anterior al analizado, es decir, la parte del Pasivo a Largo Plazo que vence en el ejercicio completo que se analiza.

Cuando se analice un periodo parcial, la suma de Utilidad Neta más Depreciación más Amortización se deberá analizar. Por Amortización se entenderá la relacionada con los Cargos Diferidos.

Este índice nos señala la capacidad que tiene la empresa para cubrir el pago del principal de sus créditos a largo plazo. Al igual que la razón anterior, el resultado debe ser superior a la unidad, aún incluyendo el efecto de la amortización de los créditos a largo plazo solicitados.

c) Eficiencia 1.- Utilización de Activos.

$$\text{Utilización de Activos} = \frac{\text{VENTAS ANUALES}}{(\text{Act. Tot. } i + \text{Act. Tot. } i-1) / 2}$$

DONDE: Act. Tot. i = Activos Totales del ejercicio analizando

Act. Tot. i-1 = Activos Totales del ejercicio anterior.

Cuando se analice un periodo parcial, las ventas netas se deberán anualizar.

En caso de que no se tenga disponible el monto de activos totales del ejercicio anterior al analizado, se deberá considerar sólo el saldo de activos totales al final del ejercicio que se analiza.

Uno de los índices más utilizados para medir la eficiencia de una empresa es la relación ventas netas a activos promedio, mediante la cual se determina la utilización que se le está dando a los activos.

Este índice al igual que los otros se debe de analizar tomando en cuenta el giro de la empresa, sin embargo, un índice razonable es de 1.0 como mínimo, indicando que la compañía vende el equivalente a sus activos una vez al año en este ejemplo.

PROBLEMA

La empresa requiere determinar sus necesidades de financiamiento en base a las siguientes inversiones, resultados y datos:

INVERSIONES, RESULTADOS Y DATOS.(en millones \$)

	1	2	3	4	5
PLANTA Y EQUIPO	200	200			
CAPITAL	100	100			
UTILIDAD	100	100	300	300	300
GASTO POR DEPRECIACIÓN	60	60	80	80	80
TASAS DE INTERÉS	23%	18%	15%	13%	12%
TASAS DE INFLACIÓN	13%	10%	9%	8%	8%
Supuesto de Provisiones	I.S.R.	P,T,U,			TOTAL
	35%	10%			45%

RESUMEN DE POSICIÓN FINANCIERA AL CIERRE DE 1995

DISPONIBILIDADES	100	PASIVO A	300
DISPONIBILIDADES	100	PASIVO A LARGO PLAZO	300
CAPITAL DE TRABAJO	200	CAPITAL SOCIAL	300
PLANTA Y EQUIPO	400	UTILIDADES RETENIDAS	60
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-40	UTILIDAD DEL EJERCICIO	
INVERSIÓN PERMANENTE	660		660
No incluye disponibilidades			

DETERMINACIÓN DE NECESIDADES

ORÍGENES	1	2	3	4	5
Utilidad	100	100	300	300	300
Gastos por depreciación	60	80	80	80	80
Fondos de operación	160	180	380	380	380
Aumento de Pasivo					
Aumento de Capital Contable					
SUMAN LOS ORÍGENES	160	180	380	380	380
UTILIZACIONES					
Inversión en P. y Equipo	200	200	0	0	00
inversión en C. de Trabajo	100	100	0	0	0
Amortización de Pasivo					
Pago de Dividendos					
SUMAS LAS UTILIZACIONES	300	300	0	0	0
ORÍGENES - UTILIZACIONES	-140	-120	380	380	380
SALDO INICIAL EN CAJA	100	-40	-160	220	600
SALDO FINAL	-40		220	600	980

FINANCIAMIENTO CON CAPITAL CONTABLE

FINANCIAMIENTO CON CAPITAL CONTABLE	1	2	3	4	5
ORÍGENES:					
Utilidad	100	100	300	300	300
Ganros por depreciación	60	60	80	80	80
Fondos de Operación	160	160	380	380	380
Aumento de Pasivo					
Aumento de Capital Contable					
SUMAN LOS ORÍGENES	320	320	380	380	380
UTILIZACIONES:					
Inversión en P. y Equipo	200	200	0	0	0
Inversión en C. de Trabajo	100	100	0	0	0
Amortización de Pasivo					
Pago de Dividendos					
SUMAN LAS UTILIZACIONES	300	300	0	0	0
ORÍGENES - UTILIZACIONES	20	-120	380	380	380
SALDO INICIAL EN CAJA	100	120	0	380	760
SALDO FINAL	120	0	380	760	1,140

POSICIÓN FINANCIERA PROFORMA

RESUMEN DE POSICIÓN FINANCIERA PROFORMA AL CIERRE DE 1995	SALDO 0	MOVI	SALDO 1
DISPONIBILIDADES	100	-20	120
CAPITAL DE TRABAJO	200	100	300
PLANTA Y EQUIPO	400	200	600
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-40	-60	-100
INVERSIÓN PERMANENTE	380		380
PASIVO A LARGO PLAZO	300	0	300
CAPITAL SOCIAL	300		460
UTILIDADES RETENIDAS	60		60
UTILIDAD DEL EJERCICIO	0		100
CAPITAL	660		920
APALANCAMIENTO	45.5%		0%

FINANCIAMIENTO CON OBLIGACIONES

ANO	C	TASA	I	TOTAL NETO	NO	I	AMORT	PAGO	
			TOTAL		REDUCI	NETO	IZACIÓ	NETO	
					BLE		N		
1	1	C	23%	55.20	24.00	13.20	31.20	44.40	44.40
2	2	240	18%	43.20	19.20	10.56	24	34.56	34.56
3	3		15%	36.00	14.40	7.92	21.60	29.52	29.52
4	4		13%	31.20	12.00	6.60	19.20	25.80	25.80
5	5		12%	28.80	9.60	5.28	19.20	24.48	240.00

EFFECTOS EN RESULTADOS.

	1	2	3	4	5
UTILIDAD ORIGINAL	100.00	100.00	300.00	300.00	300.00
-EFECTO DE INTERESES	44.40	34.56	29.52	25.80	24.48
UTILIDAD MODIFICADA	56	65	270	274	276

FINANCIAMIENTO CON OBLIGACIONES

ORIGENES					
Utilidad	56	65	270	274	276
Gastos por depreciación	60	80	80	80	80
Fondos de operación	116	145	350	354	356
Aumento de Pasivo					
Aumento de Capital Contable					
SUMAN LOS ORIGENES	356	145	350	354	356
UTILIZACIONES					
Inversión en P. y Equipo	200	200	0	0	00
inversión en C. de Trabajo	100	100	0	0	0
Amortización de Pasivo					
Pago de Dividendos					
SUMAS LAS UTILIZACIONES	300	300	0	0	240
ORIGENES - UTILIZACIONES	56	-155	350	354	116
SALDO INICIAL EN CAJA	100	156	1	352	706
SALDO FINAL	156		352	706	821

POSICIÓN FINANCIERA PROFORMA

RESUMEN DE POSICIÓN FINANCIERA PROFORMA AL CIERRE DE 1995	SALDO 0	MOVI	SALDO 1
DISPONIBILIDADES	100	56	156
CAPITAL DE TRABAJO	200	100	300
PLANTA Y EQUIPO	400	200	600
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-40	-60	-100
INVERSIÓN PERMANENTE	660		956
PASIVO A LARGO PLAZO	300	240	540
CAPITAL SOCIAL	300		300
UTILIDADES RETENIDAS	60		60
UTILIDAD DEL EJERCICIO	0		56
CAPITAL	660		956
APALANCAMIENTO	45.5%		

FINANCIAMIENTO CON PRÉSTAMO BANCARIO.

n	C	TASA	RENTA	J	TOTAL	NETO	NO	I	AMORTIZ	PAGO
				TOTAL			DEDUCIBLE	NETO	CIÓN	NETO
5	405	23%	144.46	93.15	40.50	22.28	52.65	75	51.31	126.24
4	354	18%	131.48	63.66	28.29	15.56	35.37	51	67.82	118.75
3	286	15%	125.20	42.88	17.15	9.43	25.73	35	82.32	117.49
2	204	13%	122.02	26.46	2.12	1.16	24.34	26	95.56	121.07
1	108	12%	120.94	12.96	4.32	2.38	8.64	11	107.98	119.00

EFFECTOS EN RESULTADOS.

	1	2	3	4	5
-EFECTO DE INTERESES	75.00	51.00	35.00	26.00	11.00
UTILIDAD	25.00	49.00	265.00	274.00	289.00

C

FORMULA DE RENTA -----

=

$$-(1 - (1 + i)^{-n}) / i$$

- R renta
- C capital
- n tiempo
- i tasa
- ^ tiempo

FINANCIAMIENTO CON PRÉSTAMO BANCARIO

ORÍGENES					
Utilidad	25	49	265	274	289
Gastos por depreciación	40	80	80	80	80
Fondos de operación	85	129	345	354	369
Aumento de Pasivo					
Aumento de Capital Contable					
SUMAN LOS ORÍGENES	190	129	345	654	369
UTILIZACIONES					
Inversión en P. y Equipo	200	200	0	0	0
inversión en C. de Trabajo	100	100	0	0	0
Amortización de Pasivo					
Pago de Dividendos					
SUMAS LAS UTILIZACIONES	351	368	82	96	108
ORÍGENES - UTILIZACIONES	159	239	263	259	261
SALDO INICIAL EN CAJA	100	239	0	263	521
SALDO FINAL	239		263	521	782

POSICIÓN FINANCIERA PROFORMA

RESUMEN DE POSICIÓN FINANCIERA PROFORMA AL CIERRE DE 1995	SALDO 0	MOVI.	SALDO 1
DISPONIBILIDADES	100	56	239
CAPITAL DE TRABAJO	200	100	300
PLANTA Y EQUIPO	400	200	600
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-40	-60	-100
INVERSIÓN PERMANENTE	660		1,039
PASIVO A LARGO PLAZO	300	354	654
CAPITAL SOCIAL	300		300
UTILIDADES RETENIDAS	60		60
UTILIDAD DEL EJERCICIO	0	25	25
CAPITAL	660		1,039
APALANCAMIENTO	45.5%		

El gasto financiero se debe tomar neto de productos financieros.

Esta razón determinara la capacidad que tiene la empresa para cubrir el pago de intereses. Si es superior.

La problemática especifica de cualquier tipo de empresa, ante la competencia se compone de seis puntos principales: Informalidad, escolaridad e ingreso, dificultad para la fundación de una empresa, maquinaria, financiamiento, y capacitación

Ante estas situaciones, se hace necesario un marco normativo y legal para este sector que en vez de ser un obstáculo, sea el principal factor que aliente la creación y desarrollo de empresas, en un ambiente de iniciativa, creatividad y libertad de emprender. Aunado a esto es indispensable que el sistema financiero, disponga de instrumentos particulares de financiamiento a micro y pequeña industria. Por último, se debe procura la institucionalización de las empresas familiares, son un esquema abierto al capital.

EMPRESA.

Por otra parte y en conclusión los principales indicadores de medición de la micro, pequeña, mediana y gran empresa son:

- CAPITAL
- NUMERO DE EMPLEADOS
- VENTAS TOTALES
- ACTIVOS TOTALES
- RAMA DE INDUSTRIAS A LA QUE PERTENECEN
- NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS
- CONTRIBUCIÓN AL PRODUCTO INTERNO BRUTO
- PORCENTAJE DE EXPORTACIÓN
- TIPO DE INVERSIONISTAS.

EL USO DEL FACTORAJE PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

En los 90, los retos para la política serán masificar el apoyo para los diferentes niveles de las empresas, de suerte que incluya tanto al mercado formal, como al informal contribuyendo al logro de un brinco tecnológico que permita a las empresas superar el nivel de subsistencia; conjuntamente, se buscará la ampliación de la base empresarial que sustente el desarrollo sostenido, dentro de un esquema de mayor equidad.

Este estudio tiene por objeto el determinar los cambios (positivos o negativos) que experimenta una micro o pequeña empresa, en el empleo de Factoraje. Cabe señalar que en nuestra opinión, de las 100 empresas encuestadas seleccionamos a la que presentó cambios de mayor relevancia tanto en su estructura financiera como administrativa, además de ser una de las empresas que mayor apertura mostró.

ESQUEMA:

A ANÁLISIS CUALITATIVO

GIRO	Comercializadora de todo tipo de alimentos y bebidas.
UBICACIÓN	México, D.F.
SOCIEDAD	Sociedad Anónima de Capital Variable
ACCIONISTAS	Cinco
FECHA CONSTITUTIVA	marzo de 1995
CAPITAL	\$ 2,000.00
No. de EMPLEADOS	Doce
VENTAS	\$ 749,000
TAMAÑO	Pequeña empresa
CLIENTES	Tiendas de autoservicio

B ANÁLISIS CUANTITATIVO

PLAZO DE VTAS.,	15 días
PAGO PROVEEDORES.	5 días
FINANCIAMIENTO	ninguno
LIQUIDEZ	restringida.
UTILIDAD	del 4 al 7%
No. CLIENTES.	9
TEMPORADA DE VENTAS	de julio a diciembre.
EXPORTACIONES	no tiene
IMPORTACIONES	no tiene en activos fijos
INVERSIONES	
**RIESGO	medio.

**Riesgo esta en función de la calificación de una Línea de Factoraje. Se considera medido, por la calidad de la cartera que cedería.

Estados financieros.

En los próximos años, los procesos productivos abandonaran los esquemas de gran escala y producción estándar que han sido la base de la industrialización del siglo veinte. En el no muy largo plazo se tendera hacia formas productivas de pequeña escala altamente flexibles, que permitan hacer frente a las nuevas características de la demanda.

Estas tendencias obligará a todas las empresas a trabajar con el mínimo de inventarios y en este sentido a demandar instrumentos financieros que permitan acelerar la rotación de su capital, y reducir sus existencias de activos monetario.

En este contexto el Factoraje Financiero asumirá un papel fundamental, en el ofrecimiento de perspectivas favorables para el desarrollo de la mypes.

Las perspectivas del sector dependerán en forma importante de la estabilidad económica y la apertura financiera. En la medida en que se consolide la estabilización y se de un mayor crecimiento económico se reducirán los costos de fondeo, ampliándose el acceso al plazo de los recursos financieros tanto internos como externos.

La modernización del sistema financiero mediante la creación de grupos financieros y la apertura al exterior, fomenta la competencia, incrementa la eficiencia, amplía las posibilidades del negocio y consolida las instituciones. Para aprovechar las oportunidades que ofrezca el contexto antes descrito, es necesario que se cumplan diversas condiciones entre las que destacan:

Crear nuevos productos de acuerdo con las condiciones económicas del país y de las empresas.

Dedicarse a proporcionar servicios y reducir la importancia del financiamiento.

Promover el uso de factores en las operaciones de comercio internacional.

Adecuar el marco legal a la apertura de servicios financieros.

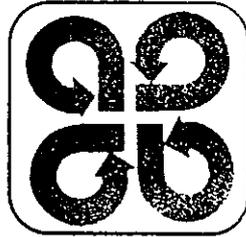
Eliminar asimetrías fiscales.

Estos elementos podrían inducir un crecimiento en la perspectiva de modernidad y no de subsistencia. A la vez, permitirá que obtener una perspectiva de crecimiento y competitividad, logrando con ello consolidar un nuevo grupo de empresarios que apoyen el crecimiento sostenido con equidad.

CAPITULO 3

LA CONTRIBUCIÓN DEL FACTORAJE EN EL DESARROLLO DE LOS NEGOCIOS.

- 3.1 Definición del factoraje.*
- 3.2 Ubicación de la empresa de factoraje en el sector financiero.*
- 3.3 Personas o elementos en el factoraje.*
- 3.4 La operación de factoraje.*
- 3.5 Modalidad del servicio de factoraje.*
- 3.6 Diferencia entre factoraje y otras alternativas de financiamiento.*
- 3.7 Análisis de riesgo para el otorgamiento de crédito*
- 3.8 Mecánica de operación para el otorgamiento de crédito de factoraje.*
- 3.9 obligaciones.*
- 3.10 ventajas del factoraje.*
- 3.11 Caso practico número dos, beneficios financieros del factoraje.*



**ASOCIACION MEXICANA
DE EMPRESAS DE
FACTORAJE
FINANCIERO, A.C.**

3.1 DEFINICIÓN DE FACTORAJE.

Es importante tener presente que en nuestro país, el Factoraje se caracteriza como financiamiento a corto plazo, dado que el promedio de vida de un derecho de crédito, originado por actividades empresariales relacionadas con la proveedora de bienes y servicios, es muy corto, ya que oscila entre los, 30,60 y 90 días.

Esto se debe, a que en la mayoría de los casos el proceso comercial de un bien o servicio, en relación con el ciclo productivo de su oferente, la obtención control y destino de efectivo es elemento indispensable para su consecución.

3.1.1 DEFINICIÓN LEGAL DEL FACTORAJE.

De acuerdo con la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de crédito, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de enero de 1990, y el reglamento del 16 de enero de 1991 en el que se señala que serán empresas de Factoraje Financiero aquellas instituciones que realicen las operaciones siguientes:¹

Art. A.- Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de Factoraje Financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes.

1.- Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal para efectos de esta ley, aquella actividad en la que mediante contrato celebre la empresa de Factoraje Financiero con sus clientes personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de las segundas derechos de crédito, relacionados con la proveeduría de bienes de servicios o de ambos con recursos provenientes de las operaciones pasivas que se refiere este artículo."

¹Capítulo III bis de las empresas de factoraje

3.1.1.2. ¿QUE ES FACTORAJE?

Dicho de otra forma:

Es una operación de financiamiento en la que a través de un contrato, la empresas de Factoraje Financiero adquiere de sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes de servicios o de ambos.

3.1.1.2 TIPO DE SERVICIO.

El factoraje es un servicio financiero orientado a satisfacer las necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo de las empresas. En términos simples consiste en el financiamiento de las cuentas por cobrar y pagar de los clientes.

Cabe destacar que como servicio agregado al sistema de financiamiento mediante Factoraje, se realiza la custodia, administración y pago o cobro de los títulos de crédito, facturas, contrarecibos, pedidos y cuentas por cobrar cedidos por la clientela.

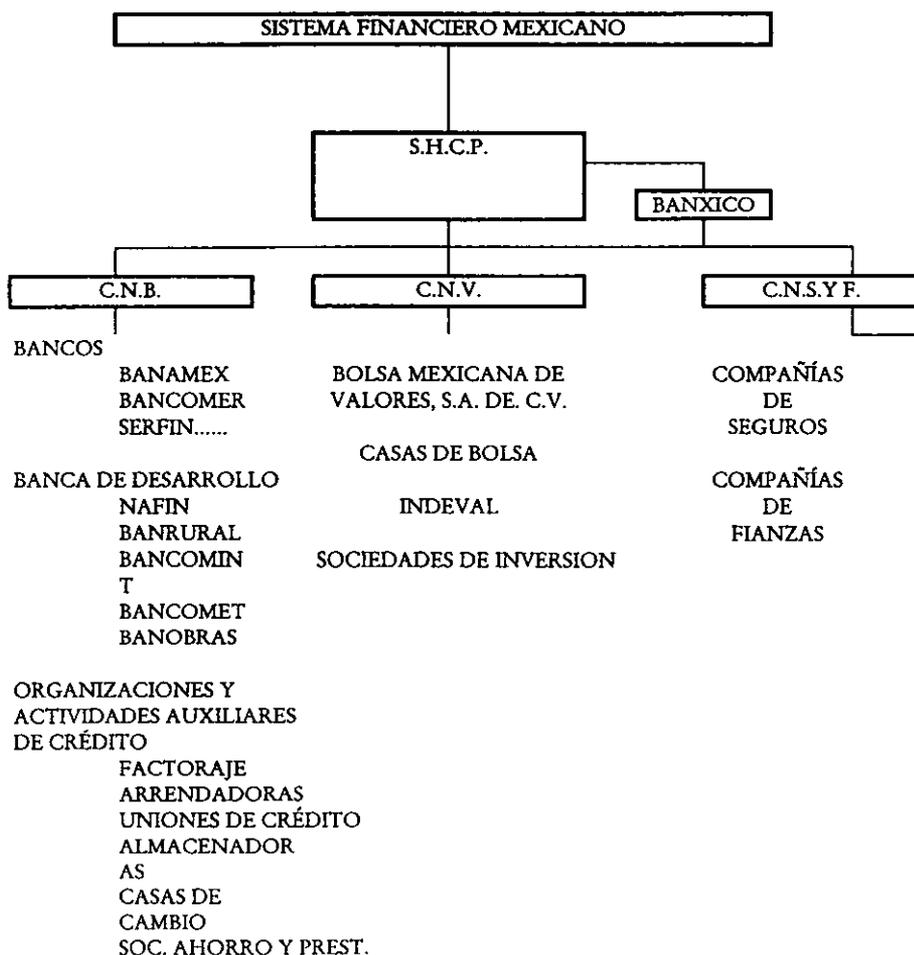
3.2. UBICACIÓN DE LA EMPRESA DE FACTORAJE EN EL SECTOR FINANCIERO.

3.2.1 MARCO LEGAL.

Una empresa de Factoraje Financiero es una Organización Auxiliar de Crédito (O.A.C.), autorizada expresamente por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) y regulada por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Dicho ordenamiento determina las operaciones que tienen predeterminado efectuar, se indican lineamientos referentes al capital mínimo con que deben operar, cómo deben tener invertidos sus recursos , qué información deben rendir a las actividades reguladoras y sobre prohibiciones de determinadas operaciones.

Así mismo la operación de Factoraje se encuentra regulada de manera especial por las reglas básicas para la operación de empresas de Factoraje Financiero, emitidas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.); y por las diferentes circulares normativas o resolutivas que emiten la Comisión Nacional Bancaria (C.N.B.), El banco de México (BANXICO) y la Comisión Nacional de Valores (C.N.V.), cada cual en el ámbito de sus atribuciones. (esquema No. 1

Ubicación de la empresa de Factoraje en el sector financiero.



* INSTITUTO AMEFAC DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO 1995.

3.2.2. PRINCIPALES REGLAS DE OPERACIÓN.

3.2.2.1 Capital mínimo pagado.

\$ 9,650,000.00 De nuevos pesos de capital fijo contable o la cantidad que determine la Secretaria de Hacienda y Crédito, Público durante el primer trimestre de cada año.

3.2.2.2 Operaciones que pueden realizar.

- Celebrar contratos de factoraje financiero.
- Obtener prestamos y Créditos de instituciones de crédito, y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas o para cubrir necesidades de liquidez.
- Obtener prestamos, y crédito, mediante la suscripción de títulos de crédito, para su colocación publica, de acuerdo con las disposiciones que emita el Banco de M,México.
- Descontar, dar en prenda o negociar los derechos de crédito, así como adquirir valores aprobados por la Comisión Nacional de Valores.
- Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas.
- Adquirir acciones
- Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito..
- Celebrar contratos de promesa de factoraje.
- Celebrar contratos con deudores de derecho de crédito, constituidos a favor de sus proveedores de bienes o servicios.

² Cifra actualizada con el diario oficial del viernes 31 de marzo de 1995.

3.2.2.3. Capital contable mínimo.

Deben mantener capital contable no menor a 6% ³ de sus activos y en su caso de sus operaciones causantes de pasivo contingente.

El importe del capital pagado y reservas de capital de las empresas de factoraje financiero, debe estar invertido en operaciones propias del objeto de estas sociedades.⁴

No más de 60%⁵ en mobiliario y equipo e inmuebles destinados a sus oficinas, gastos de instalación e inversiones en empresas que les presten servicios en forma exclusiva. En operaciones propias de su objeto

3.2.2.4 Prohibiciones.

- Operar sobre sus propias acciones.
- Emitir acciones preferentes o de voto emitido-
- Celebrar operaciones de virtud de las cuales resulten deudores sus directores o gerentes generales, sus comisarios, auditores externos o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges,
- Recibir depósitos bancarios.
- Adquirir derechos de crédito, a cargo de subsidiarias filiales controladoras por accionistas de las empresas de factoraje.
- Otorgar crédito distintos de los expresamente autorizados.
- Realizar operaciones que no les están expresamente autorizadas.

³Ley de Sociedades Mercantiles

⁴Ley de Sociedades Mercantiles

⁵Diario Oficial , Jueves 15 de Julio de 1993

3.2.2.5 Sanciones.

Se imponen multas y pena de prisión a directores, miembros del consejo, comisarios y auditores que incurran en violación de cualquiera de las prohibiciones, o que realicen operaciones conociendo el estado de insolvencia de los cedentes o compradores y que produzcan quebranto patrimonial.

3.2.3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LOS FACTORAJES.

3.2.3.1. Factoraje sindicado.

Definición. Se denomina así cuando dos o más empresas de factoraje otorgan o celebran una operación de factoraje.

3.2.3.2. Refactoraje.

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

3.2.3.3. Papel comercial.

Definición. Son pagarés emitidos por empresas de factoraje financiero representativos de un crédito, otorgado a las mismas destinados a circular en el mercado de valores Instrumento emitido por entidades financieras.

El papel comercial es una opción de financiamiento a corto plazo que apoya el capital de trabajo de las empresas.

Este reglamento y se encuentra en la circular 10-118, expedida por la Comisión Nacional de Valores

Características.

- Título** Pagare denominado en moneda nacional.
- Línea de crédito** Se autoriza por un año Mínimo 28 días.
- Monto** De acuerdo a la capacidad de endeudamiento a corto plazo de la empresa solicitante.
- Tasa** De acuerdo a las condiciones de mercado se fija una sobre tasa en puntos, sobre una tasa base o de referencia (a descuento).

3.2.3.4 -. Depósito en papel Gubernamental.

Definición La legislación de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, previa a julio de 1993, imponía a las empresas de factoraje financiero la condición de un depósito en papel gubernamental de un 30% ,lo que encarecería este instrumento.

Características A partir de las reformas a esta legislación en la fecha antes mencionada, dicho depósito no es necesario, siempre y cuando este sea calificado por institución autorizada.

Forma de colocación Oferta Pública

Riesgo que asume el inversionista Depende de la solidez de la empresa emisora, ya que no hay garantía específica, el inversionista podrá conocer el grado de riesgo, conforme al dictamen de una institución calificadoras.

Posibles Instituciones de crédito.

Adquirientes -Seguros. Fianzas. Sociedades de inversión. Sociedades de renta fija

Valor nominal N\$1000.00 o sus múltiplos(sólo moneda nacional)

Deposito En Indeva

3.2.3.5 Pagares financieros.

Definición.

Son títulos documentados a través del pagar que son suscritos por Organizaciones Auxiliares del crédito (Factoraje y Arrendadoras Financieras), denominadas en moneda nacional, destinados a circular en el mercado de valores. Se establece en la circular 1-148 de la C.N.B.

Características.

Garantía.	Quirografario avalado o con garantía fiduciaria.
Línea de crédito-	Plazo no menor de un año ni mayor de tres.
Monto -	De acuerdo a la estructura financiera de la empresa.
Tasa.-	Puede emitirse en diversas modalidades. -Tasa nominal. -Tasa real. -Tasa indicada al tipo de cambio libre de los E.U.A.
Forma de colocación	Oferta pública.
Riesgo que asume el inversionista.	Conforme al dictamen de una institución calificadoradora de valores.
Posibles adquirentes.	- Personas físicas. - Personas morales nacionales o extranjeras - Inversionistas instituciones de acuerdo con su régimen jurídico. - Intermediarios casa de bolsa Depósito en el indeval.

3.2.3.6 Obligaciones.

Definición.

Es un título de crédito emitido en masa por una Sociedad Anónima, con el objeto de obtener un empréstito, generalmente a mediano y largo plazo, y que otorga a sus tenedores derechos representativos de una parte alicuota del monto total del crédito. Es una participación individual de un crédito colectivo a cargo de una sociedad anónima (Empresa Emisora). Instrumentos empresariales.

Características de los fondos.

Destino de fondos. Adquisición de bienes de capital y desarrollo de proyectos de inversión.

Plazo de la emisión. La ley no estipula plazos, generalmente de 3 a 8 años.

Periodo de gracia. Es el plazo de tiempo en el que solamente se realizan pagos por concepto sin intereses y su duración no va más allá de la vida de la emisión

Tasa. Se puede emitir las siguientes modalidades:

-Tasa nominal.

-Tasa real.

-Tasa indicada al tipo de cambio libre de los E.U.A.

Clasificación.

-Quirografarias.

-Hipotecarias.

-Convertibles en acciones. Forma de colocación.

Oferta publica.

3.2.3.6.1.- OBLIGACIONES SUBORDINADAS.

Concepto.

Son títulos de crédito emitidos, previa autorización del Banco de México, representativos de un crédito colectivo a cargo de una institución de crédito, arrendadora financiera o empresa de factoraje financiero, cuya amortización se prorratea, después de cubrir todas las deudas de la sociedad y preferentes sólo en relación al pago a los accionistas o tenedores de certificados de aportación patrimonial de la misma institución.

Forma de colocación. Oferta pública.

Riesgo que asume el inversionista.

Estos títulos representan un grado de riesgo respecto a otros instrumentos emitidos por entidades financieras, ya que son pagados con preferencia sólo respecto de los accionistas o tenedores de certificados de aportación patrimonial.

Posibles adquireres. Personas físicas nacionales o extranjeras.

-Inversionistas institucionales de acuerdo a su régimen jurídico.-

- Valor Nominal.

N\$100.00 o sus múltiplos (en moneda nacional o extranjera)

Deposito. En el indeval.

2.2.3.7 Préstamo bancario.

Concepto. Es aquí el que otorga directamente el banco a la empresa de factoraje, normalmente a través de una línea de crédito aprobada por los miles respectivos.

Documentación y garantía. Estos se documentan generalmente en títulos de crédito con alguna garantía adicional, la más común es la garantía prendaria de las mismas cuentas por cobrar de la operación que realiza.

3.3 PERSONAS O ELEMENTOS EN EL FACTORAJE

3.3.1. Empresa de Factoraje o Factor.

Empresa que presta un servicio financiero por el cual adquiere derechos de crédito a cargo de terceros, anticipando al cedente o cliente un porcentaje de su valor.-

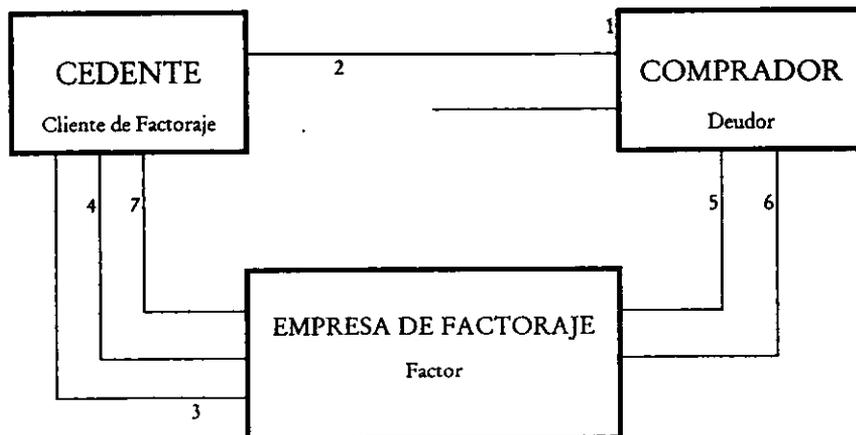
3.3.2 Cliente o Cedente.

Persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales, genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para acelerar su liquidez financiera, obteniendo capital de trabajo.

3.3.3 Comprador o deudor u obligado.

Adquiriente de bienes o servicios que contrae una obligación futura de pago.

3.3.4 FLUJOGRAMA GENERAL DE LA OPERACIÓN DE FACTORAJE.



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

3.4. LA OPERACIÓN DE FACTORAJE

3.4.1 LA OPERACIÓN DE FACTORAJE.

Otorgar financiamiento dirigido al capital de trabajo de las empresas cedentes, a través del cual convierten en efectivo, anticipadamente, su inversión en cuentas por cobrar.

3.4.1.1 El Activo como elemento indispensable en la operación de factoraje.

Sólo podrán ser objeto de contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en : facturas, contra-recibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

3.4.1.2 Características de la cuenta por cobrar.

Los requisitos en cuanto a los derechos de crédito cedidos por los clientes: son documentos de diferente índole en que se plasma la obligación de pago en una fecha determinada de una persona con otra, producto de transacciones normalmente mercantiles, tales como pagares, facturas, contrarrecibos, cuentas por cobrar, entre otros.

1.- Las características básicas de los derechos de crédito, con que se opera son:

1 Que sean negociables o Transferibles	2 Que estén vigentes	3 Que se deriven de Operaciones Comerciales, de compra-venta o crédito, de bienes y/o servicios
---	-------------------------	--

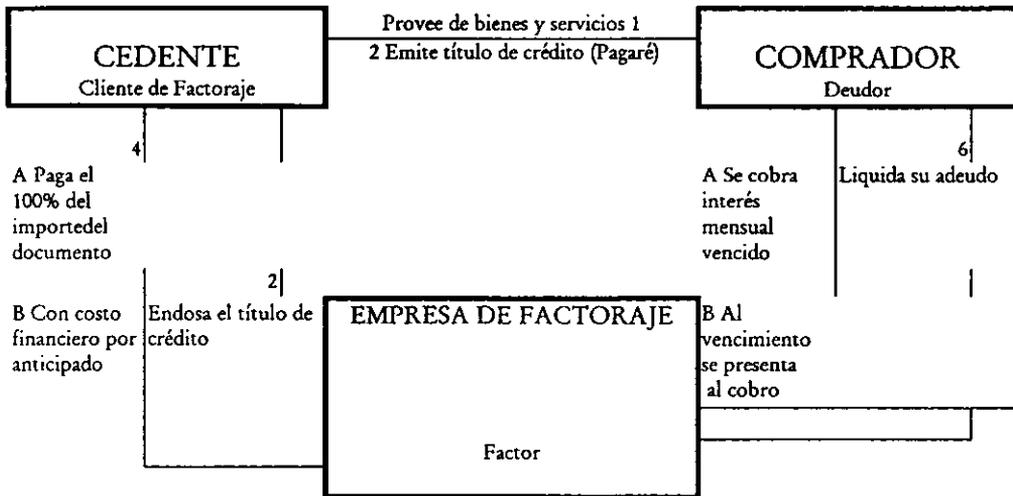
3.5. MODALIDADES DEL SERVICIO DE FACTORAJE.

Naturalmente, existen un conjunto de modalidades bajo las cuales pueden operarse estas cesiones con sus dos principales grupos: el Factoraje con o sin recurso. Además para ambos existen una serie de variantes sobre las modalidades para el cobro de los cargos financieros.

MODALIDADES BÁSICAS. En principio la reglamentación en esta materia reconoce dos modalidades en el factoraje que sin embargo puede subdividirse en otras modalidades.

- factoraje sin recurso
- factoraje con recurso.

3.5.1 FACTORAJE SIN RECURSO.



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

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

Bajo esta modalidad la empresa de factoraje asume el riesgo de las cuentas por cobrar adquiridas; es decir, el cliente se libera de toda responsabilidad en el incumplimiento del pago. Estas operaciones de factoraje sin recurso invariablemente se deben manejar con cobranza directa (Regla de operación No. 13).

3.5.2 FACTORAJE CON RECURSO.

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

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

La empresa de factoraje compra de las empresas comerciales o industriales, las cuentas por cobrar como consecuencia de su actividad comercial y no asume el riesgo de insolvencia de las mismas.

3.5.3. OTRAS SUBMODALIDADES.

3.5.3.1 Respecto a las necesidades del cliente.

- Factoraje con Financiamiento.
- Factoraje con servicios.

3.5.3.2 Respecto a la figura con quien se negocia.

- Factoraje de cedentes.
- Factoraje de proveedores

3.5.3.3 Respecto al tipo de cobranza.

- Factoraje con cobranza directa.
- Factoraje con cobranza delegada.

3.5.3.4 Respecto a la ubicación de las figuras comerciales.

- Factoraje Nacional
- Factoraje Internacional.
 - De importación
 - De exportación

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

3.5.3.5. Respecto a la forma de cobro de intereses.

- Por anticipado
- Al vencimiento
- Mensual vencido. otros.

3.6. DIFERENCIAS ENTRE EL FACTORAJE Y OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

El factoraje suele confundirse con el préstamo de dinero o con el descuento de documentos. Aunque esas operaciones coinciden en que son medios de financiamiento, no obstante guardan importantes diferencias.

En el caso del factoraje financiero el propietario de un crédito, por ejemplo documentado en una factura por cobrar, transmite la propiedad de un crédito, documentado en una factura por cobrar, transmite la propiedad de la misma a otra empresa la cual le entrega dinero y adquiere el derecho de crédito; en la inmensa mayoría de las operaciones es el deudor del crédito el que paga y, sólo excepcionalmente por responsabilidad solidaria, paga el propietario del derecho de crédito vendido

3.6.1. DESCUENTOS MERCANTILES

El banco aplica una tasa de descuento sobre el valor nominal de títulos de crédito (letras de cambio o pagarés) provenientes de actividades de compraventa por cobrar que un cliente cede mediante su endoso en propiedad.

3.6.2 DESCUENTOS DE CRÉDITO EN LIBROS.

Se realiza mediante un contrato de apertura de crédito en el que pueden descontarse cuentas por cobrar documentadas en títulos de crédito, en este caso únicamente se tienen facturas recibidas por el obligado, contra-recibos o derechos de crédito registrados en los libros de contabilidad.

3.6.3. PRESTAMOS QUIROGRAFÁRIOS CON COLATERAL

El banco presta una determinada cantidad, con el respaldo adicional de cartera por cobrar como garantía colateral que es financiada en un porcentaje de su valor (generalmente un 70%)

El cliente firma por el importe financiado un pagaré a favor del banco y entrega los documentos por cobrar como garantía prendaria.

3.7 ANÁLISIS DE RIESGO PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.

3.7.1 HIPOTECA.

a) Definición. Es una garantía real constituida sobre bienes que no se entregan al acreedor y que da un derecho a este en caso de incumplimiento de la obligación garantizada a ser pagado con el valor de los bienes en el grado de preferencia establecido por la ley. "Hipoteca del latín que significa poner de bajo"

b) Contrato accesorio.

Contrato accesorio en oposición al principal. Lo accesorio sigue la fuente de lo principal.

La hipoteca como derecho real accesorio, es inseparable del bien principal, pero no quita la posesión.

c) Garantía

Generalmente sobre inmuebles, excepción a esta regla son las embarcaciones y título de crédito.

La hipoteca sólo puede recaer sobre bienes especialmente determinados, nunca es tácita, ni general y para producir efectos contra terceros necesita siempre de registro.

¿Quién puede hipotecar.?

Es un contrato formal y puede hipotecar el que puede enajenar.

3.7.2 PRENDA.

a) Definición.

Es aquel contrato por el cual el deudor o un tercero entrega una cosa mueble al acreedor para garantizarle el cumplimiento de la obligación y su preferencia en el pago, quedando el acreedor obligado a devolver la cosa si el deudor cumple oportunamente.

b) Contrato accesorio.

También es un contrato accesorio, es una afectación a un derecho real sobre un bien mueble enajenable para garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia de pago.

c) Formalización.

No se perfecciona el contrato con el simple consentimiento, es necesaria la entrega de la prenda y puede ser real o jurídica.

Es formal y debe constar por escrito e inscribirse en el registro para que a partir de su fecha surta efectos contra terceros.

d) La prenda se constituye.

En materia de comercio (y aquí se incluyen las operaciones bancarias). La prenda se constituye:

-Por la entrega al acreedor o por el endoso y entrega, si se trata de título de crédito, si estos son al portador o por el endoso y entrega, si se trata de títulos nominativos.

- Por deposito en poder de un tercero y a disposición del acreedor.

3.7.3 FIDEICOMISO

a) Definición.

En virtud del fideicomiso (Art. 346 de la Ley Gral. de Títulos y Operaciones de Crédito) el fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando la realización de ese fin a una institución fiduciaria.

b) ¿Quién es?.

La institución fiduciaria o trustee es esencialmente una persona moral que cumple un cargo dado por otro a beneficio de un tercero.

Requerimiento Jurídico

Jurídicamente requiere una afectación patrimonial a un fin, que lo distingue de un mandato aún irrevocable.

c) Partes del contrato.

-fiduciario

-fideicomitente(S) -fideicomisario(S)

d) Tipos de Fideicomisos

Principales tipos de fideicomisos:

- Garantía
- Administración
- Inversión.

e) Clasificaciones comunes en empresas de factoraje.

Las empresas de factoraje manejan otras clasificaciones y las operaciones más comunes son:

- Garantía para el pago de pasivos.
- Aforos en garantía.
- Garantías Reales.
- Garantía en contrato a distribuidores.

3.7.4. FIANZA.

a) Concepto.

Es el contrato destinado a proteger al acreedor de la insolvencia del deudor.

b) Definición.

Contrato por el que una persona llamada fiador, se compromete con el acreedor a pagar por el deudor si éste no lo hace.

Contrato accesorio. Es un contrato accesorio y el fiador no es parte del contrato de fianza.

Contrato expreso.

Este contrato debe ser expreso, es decir, no se presume y debe constar por escrito aunque la ley permite manifestarse verbalmente.

c) La fianza se constituye con:

La fianza puede constituirse con el consentimiento del deudor sin su consentimiento y contra su voluntad.

3.7.5 AVAL.

a) Definición.

El artículo 109 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, señala: "Mediante el cual se garantiza en todo o en parte el pago de un título de crédito, o de la obligación convenida en letra de cambio, pagare o cheque"

b) Requisito.

El aval o avales deben constar en el documento o en hoja que se le adhiera y se expresar con la forma "por aval u otro equivalente"

c) Aval cónyuge.

Para que un cónyuge sea aval y/o fiador de su consorte, o para que se obliguen solidariamente con él en asuntos que sean de interés exclusivo de este se requiera de autorización judicial.

d) Aval personas morales.

En el caso de personas morales que otorgan avales se requiera facultades expresas para ello.

e) Aval ideal.

El avalista ideal no es el que simplemente tiene en su patrimonio bienes suficientes, sino que además debe tener capacidad de pago por liquidez y solvencia moral.

3.8 MECÁNICA DE OPERACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO DE FACTORAJE

3.8.1 PASO UNO. TRAMITE Y REQUISITOS INICIALES.

Para iniciar con esta operación el empresario en esta etapa llamado PROSPECTO sólo requiere llenar una SOLICITUD DE LÍNEA DE FACTORAJE a la empresa de Factoraje o Factor de su preferencia, anexando los mismos documentos que generalmente envía a las Instituciones de crédito, con la ventaja de lograr una respuesta en un plazo máximo de 10 días.

Solicitud de crédito.

- 1.- Datos de la empresa.
- 2.- Principales accionistas.
- 3.- Funcionarios, principales directivos y los que tendrán relación con la Institución de Factoraje como consecuencia de la operación.- Datos sobre sus principales proveedores.
- 4.- Líneas de crédito y/o cuentas con bancos y financieras.
- 5.- Personas que tienen poder para realizar actos de dominio y suscripción de títulos de crédito.
- 6.- Información sobre ventas.
- 7.- Información sobre controles.

Documentos que se deberán anexar.

- A.- Estados financieros parciales del ejercicio actual con relaciones analíticas.

B.- Estados Financieros Dictaminados por contador público independiente, correspondiente a los dos últimos ejercicios fiscales.

C.- Escrituras, deben contener datos de inscripción en el Registro Público de Comercio.

1.- Constitutivas.

2.- Cualquiera que consigne modificaciones a los estatutos.

3.- Las que contengan los nombramientos de apoderados para celebrar actos de dominio y suscripción de títulos de crédito (estas deberán ser copias certificadas ante notario público.

D) Curriculum de la empresa (competencia, participación de mercado, expectativas, etc.)

E) Catálogo de productos.

F) Catalogo de productos.

G) Curriculum de los principales funcionarios.

H) En caso de tener créditos hipotecarios, refaccionarios, de habilitación o avío, copia del contrato celebrado con el acreditante.

I) Relación completa de clientes.

J) En caso de existir obligado solidario.

En caso de ser:

1.- Persona Física.

Relación de bienes inmuebles, acompañada de la escritura de propiedad, con datos de inscripción en el registro público, de ser posible avalar y en su defecto señalar valor aproximado del inmueble.

2.- Persona Moral.

La documentación señalada en los incisos del A) al C) dentro del objeto social deben tener facultades para celebrar actos de administración y suscripciones de títulos de crédito.

Por último en la etapa de reconocimiento la empresa deberá aceptar revisiones periódicas de sus libros de contabilidad por parte de oficiales a la institución de Factoraje , quien queda autorizado para verificar los datos de dicha solicitud.

Existen dos elementos esenciales que son:

1.- Una lista de los clientes que desea vender, ya que a diferencia de un crédito bancario, la empresa de Factoraje o Factoraje depende para cobrar, del crédito con que el empresario seleccionó a sus clientes (COMPRADORES) y la documentación facturas, contra-recibos o títulos de crédito, que son los medios que agregados de los demás activos, por si solos cubrirán el dinero entregado al prospecto (CLIENTE) y que ya habrán pasado a ser jurídicamente propiedad de la empresa de Factoraje o Factor.

2.- Qué quién contrate con la empresa de Factoraje cuente con facultades suficientes de DOMINIO ya que la operación de FACTORAJE es en esencia, una operación de compra venta de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para complementarse a firmar los contratos respectivos.

3.8.2 PASO DOS. AUTORIZACIÓN DE LA LÍNEA DE FACTORAJE.

Una vez que la solicitud de FACTORAJE se ha recibido con toda la documentación necesaria la EMPRESA DE FACTORAJE o FACTOR la presenta a alguno de sus diversos comités quienes determinan, la viabilidad de la operación.

El resultado de la solicitud, como ya antes señale, se realiza en un plazo perentorio, lo que da al empresario la oportunidad para resolver y planear su futuro financiero,

CRITERIOS DE AUTORIZACIÓN.

Los criterios que los diversos comités de la empresa de Factoraje o Factor toman para autorizar la línea de FACTORAJE son entre otros los siguientes:

a) De la cartera:

- Calidad de la cartera.
- Calidad del producto.
- Política sana de ventas.
- Cartera repetitiva.
- Clientela diversificada.
- Rotación de la cartera,
- Distribución geográfica física de los compradores.
- Importe de devoluciones, rebajas y descuentos.
- Importe de ventas.
- Número de facturas.
- Ventas a subsidiarias, accionistas, etc.
- Seriedad en las entregas.
- Ventas crecientes,
- Competitividad de su producto.

b) Del solicitante.

- Prestigio en el medio en que se desenvuelve.
- Experiencia en el ramo.
- Solvencia y moralidad.
- Dinamismo de la administración.
- Solidez de las relaciones laborales.
- Política sana de capitalización.

- Actualización de activos fijos.
- Política de protección contra riesgos.
- Políticas de compra.
- Política de pagos a proveedores.

El giro de la empresa solicitante no es restricción.

Cabe señalar que las empresas de FACTORAJE están dispuestas a estudiar a cualquier empresa no importando su giro o posición en el mercado, siempre adaptándose a sus necesidades dentro de sus objetivos y políticas de operación.

3.8.3. PASO TRES. APROBACIÓN DE LA LÍNEA DE CRÉDITO.

CONTRATOS.

La aprobación de la Línea de Factoraje y sus condiciones son inmediatamente informadas al PROSPECTO; una vez aceptadas por este se procede a elaborar y firmar lo que en el medio llamamos CONTRATO NORMATIVO.

Este contrato también llamado PRELIMINAR o DE PROMESA DE CESIÓN, es el instrumento jurídico que en el transcurso generalmente de un año, regula las relaciones del prospecto en esta etapa llamado CEDENTE (o cliente) y el FACTOR (o empresa de Factoraje).

En él se establecerán las bases de operación, obligando a las partes a celebrar una serie numerosa e indefinida de contratos llamados definitivos y que no son otros que los CONTRATOS DE CESIÓN.

3.9.1. OBLIGACIÓN DE LA EMPRESA DE FACTORAJE.

Por el hecho de firmar el contrato **NORMATIVO**, el **FACTOR**(por empresa de factoraje) adquiere la obligación de respetar la línea de **FACTORAJE** por el periodo del contrato, siempre que el cedente (el cliente) cumpla con las estipulaciones señaladas en el mismo. En este contrato no se adquieren ni transmite la propiedad de las cuentas por cobrar, todo ello surge en la firma de los contratos específicos de **CESIÓN**.

3.9.1.1. LOS DEUDORES DE LOS DERECHOS DE CRÉDITO.

La ley nos señala especialmente los principios por los cuales rijan las obligaciones y derechos de los deudores de crédito adquiridos por una empresa de Factoraje Financiero, cosa que es natural debido a que en un principio estos son terceras partes en la relación jurídica en este contrato puesto que sus obligaciones y derechos se transmiten tácitamente por virtud de una subrogación convencional que el maestro Regina Villegas, define "una forma de transmisión de las obligaciones por un acuerdo celebrado entre el acreedor y un tercero, por virtud de la cual éste adquiere de aquel, mediante un pago que le hace, las acciones y privilegios exigentes contra el deudor, y que opera en este caso por ministerio de Ley.

En consecuencia, las obligaciones y derechos del nuevo deudor de la empresa de Factoraje financiero se subrogan en el momento en que su acreedor originario tramite el crédito, a dicha empresa, así sus obligaciones y derechos frente al acreedor derivado y en consecuencia dicha relación sigue las reglas de una obligación de pago en general.

Al respecto, cabe señalar que la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito en su Artículo 45-H S supone dicha transmisión de derechos y obligaciones al señalar que "La transmisión de derechos de crédito a la empresa de Factoraje Financiero, comprende la de todos los derechos accesorio a ellos salvo pacto en contrario"

El factoraje no viene a suplir ningún tipo de financiamiento sino que viene a complementar el abanico de alternativas financieras a través de manejo de cuentas por cobrar: Cabe destacar que como servicios agregados al sistema de financiamiento mediante factoraje se realiza la custodia , administración y cobranza de los derechos de crédito cedidos por los clientes.

3.9.1.2. EN CUANTO AL PERFIL DEL CLIENTE.

El cliente de una empresa de Factoraje Financiero es aquel que solicita a la misma, la prestación de la actividad en especial.

El artículo 45-A Fracción 1, de la Ley General de Organizaciones y Actividades del crédito, señala que el cliente en un contrato de Factoraje Financiero es aquella persona moral o física que realiza actividades empresariales, entendiendo a las actividades empresariales como la ejecución de diversos actos jurídicos de naturaleza mercantil, que no son forzosamente mercantiles y que son actos jurídicos a los que se les conoce como actos en masa.

En cuanto a las personas físicas, indicare únicamente que el tratamiento que se les da, sigue las reglas para contratar comerciantes.

Por lo que respecta a las personas morales o personas colectivas, la legislación mexicana considera que sólo tienen personalidad jurídica aquellas entidades o corporaciones a quienes la Ley expresamente se la otorga que pueden ser sociedades, asociaciones colectivas o entidades estatales, como por ejemplo las Sociedades Cooperativas a los órganos integrantes de la Administración Pública Federal cuando actúan en su carácter de empresarios.

Sin embargo hay que identificar quienes pueden llevar a cabo actividades empresariales en relación con lo señalado en el párrafo anterior.

3.9.1.3. FACULTADES DE LOS ACTOS DE DOMINIO.

La firma de este contrato y de los contratos de CESIÓN exige por parte de los representantes del CEDENTE o CLIENTE, que éstos tengan facultades de actos de DOMINIO, como ya antes señalamos.

La operación de compra venta de las cuentas por cobrar se realiza en México a través de la figura jurídica de la CESIÓN DE DERECHOS.

3.9.1.4. CESIÓN DE DERECHOS.

La Cesión de Derechos es un acto (contrato) en virtud del cual el empresario CEDENTE (o cliente de la empresa de Factoraje), transmite los derechos que tiene a cargo de sus clientes, llamados "COMPRADORES" a una empresa especializada llamada FACTOR. (o empresa de factoraje).

3.9.1.5 OPERACIÓN DE FACTORAJE.

La operación del FACTORAJE es sumamente sencilla: las cuentas por cobrar son listadas en papelería proporcionada al efecto por el FACTOR (o empresa de Factoraje), que no es otra cosa que el contrato de CESIÓN en el cual el CLIENTE o CEDENTE DESCRIBE LAS CUENTAS POR COBRAR QUE DESEA ENTREGAR el factor (empresas de Factoraje).

3.9.1.6 DOCUMENTACIÓN ANEXA.

Al contrato de CESIÓN se anexar toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, esto es, facturas, contra-recibos, notas de remisión, de embarque de COMPRADORES previamente acordados.

El contrato se debe firmar ante dos testigos y ratificado ante CORREDOR PUBLICO.
 La operación de la CESIÓN depende de la modalidad que se hay contratado, con recurso o sin recurso.

3.10 VENTAJAS DEL FACTORAJE.

BENEFICIOS DEL PRODUCTO.

VENTAJAS DEL FACTORAJE EN FUNCIÓN DEL MERCADO

SEGMENTO	MYPE	EMPRESARIAL	CORPORATIVA
PRODUCTO CON COBRANZA DIRECTA (C/RECURSO Exportación		<ul style="list-style-type: none"> * Provee capital de trabajo * Agiliza rotación CxC * Administración de cobranza 	<ul style="list-style-type: none"> * Evita apalancamiento * Mejora indicadores financieros
PROVEEDORES	Solo como cedente	<ul style="list-style-type: none"> * Agiliza pagos * Disminuye costos administrativos 	<ul style="list-style-type: none"> * Control CxP * Amplía plazo pago * Favorece condiciones compra
ESQUEMA DE MANDATO	N.A.	<ul style="list-style-type: none"> * Cartera diversificada * Apoyo distribuidores * Mayores ventas-crédito * Agilización rototación CxC 	<ul style="list-style-type: none"> * Incrementa flujos operativos * Mejora indicadores Financieros

3.10.1 Investigación a compradores.

La empresa de factoraje evita crear un departamento de crédito y sí por su naturaleza las empresas lo tienen, ésta viene a complementarlo ya que el factor proporciona una evaluación especializada sobre compradores.

3.10.2 Guarda y custodia de documentos.

Al ceder sus cuentas por cobrar, los proveedores eliminan el riesgo que el manejo de documentos implica así como los costos administrativos inherentes a esta función.

3.10.3 Gestión de cobranza.

El factor toma a su cargo tanto las gestiones previas al cobro de la cartera como la obligación de efectuar toda la cobranza, así puede evitarse un trabajo laborioso y en muchos casos oneroso.

3.10.4 Registro contable de las cuentas de compradores.

Al transmitirse la propiedad de las cuentas por cobrar a través de la cesión derechos, el cliente elimina de su contabilidad una parte importante de sus cuentas deudoras y documentos por cobrar para sustituirla por una sola: la de la empresa de factoraje.

COMPARACIÓN FACTORAJE VS. CLIENTE.			
FACTORAJE		CLIENTE	
ACTIVO			
CAJA	110	CAJA	110
CxC	<u>0</u>	CxC	<u>100</u>
Suma Activo	110	Suma Activo	210
PASIVO	0	PASIVO	100
CAPITAL	<u>110</u>	CAPITAL	<u>110</u>
Suma Pasivo y Capital	110	Suma Pasivo y Capital	210

3.10.5 Financiamiento.

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

3.11 CASO PRACTICO NUMERO DOS BENEFICIOS FINANCIEROS DEL FACTORAJE.

Una vez realizado el estudio de crédito en una operación de factoraje, el cliente y el factor firman un contrato preliminar o de promesa de cesión, denominado Contrato Normativo, el cuál regula los derechos y obligaciones del cedente y el factor ratificado por Corredor Público y ante dos testigos. Posteriormente, se firman los contratos de cesión de derechos en los cuales el cedente transfiere sus derechos de cobro de sus clientes a la empresa de factoraje en cuestión.

Ambos contratos son rubricados por personas que gocen de poderes de actos de dominio y administración, con el fin de garantizar la personalidad jurídica del cliente y el factor.

Los costos del factoraje para el cliente son básicamente una comisión por apertura de crédito y otra por disposición, cabe señalar que éstas pueden ser a descuento o vencimiento en función de una negociación previa.

Por lo común, la información que las empresas de factoraje solicitan para realizar un estudio de crédito es la siguiente:

- a) Paquete Legal: Acta constitutiva, reformas, poderes.
- b) En dos o tres estados financieros auditados y un parcial con una antigüedad no superior a 3 ó 6 meses con declaraciones de I.V.A. ; en caso de no encontrarse con estados auditados, se piden estados financieros internos con declaraciones del I.S.R. y P.T.U.; lo anterior, con el fin de validar la información.

c) Tres referencias comerciales y dos bancarias.

d) En caso de avales, si son personas físicas con manifestación patrimonial con datos de inscripción en el R.P.P. y si es moral con actas en donde manifieste su objeto social poderes para avalar y afianzar y responder con terceros; así mismo, estados financieros de la empresa en cuestión.

e) Si la acreditada forma parte de un grupo de empresas filiales, explicar transacciones de compra y venta y mencionar si existe características especiales en dichas actividades, organigramas del grupo, integración vertical u horizontal.

f) Solicitud de servicios la cual señala, nombre de la empresa, principales accionistas, tipo de administración, participantes ejecutivos, experiencia en la empresa y en el ramo, tipo de producto, mercado, competencia, planes de expansión entre otros.

g) Cartera de clientes o de proveedores a descontarse indicando el promedio mensual de ventas o en su caso de compras.

Posteriormente una vez recabada la información, el factor manda a verificar la sociedad en el Registro Público de Comercio y las propiedades al Registro Público de la Propiedad, finalmente realiza un estudio de crédito formal, aprobándose o declinándose la operación en un Comité de Crédito.

A continuación se presenta un ejemplo práctico de un estudio de crédito, realizado por una empresa de factoraje; al final de dicha exposición se mostrará el balance general antes y después de que utilizó factoraje.

COMPAÑÍA MEDICA, S. A.

Estructura de operación.

Solicita factoraje con recurso por 3000, para descontar cartera triple "A" a plazo de 60 días, siendo la cobranza en forma directa, documentada con pagaré por lo cual solicita 100% de aforo, la operación se plantea a vencimiento por lo que paga la comisión a la empresa de factoraje una vez realizada la cobranza.

Antecedentes.

La empresa se constituyó en 1958, dedicándose básicamente a la fabricación y venta de cremas limpiadoras, es subsidiaria de una compañía extranjera con igual giro al de la solicitante; pagándole el 3% en promedio a su Casa Matriz por uso de su marca.

Administración.

Su administración es de tipo profesional con funcionarios y empleados con una experiencia en la empresa y en el ramo de 20 años, asimismo asesoría contable y fiscal de un despacho de Contadores y Fiscalistas de primer orden.

Ubicación.

Se encuentra ubicada en la Ciudad de México en un inmueble propiedad de la compañía con 15,000 metros cuadrados y 3,200 de construcción, con un valor estimado de peritos valuadores con registro en la C.N.B.S. de 5000mmps. y bienes de capital siendo básicamente mezcladora para la elaboración de sus productos. Opera al 95% de su capacidad instalada realmente aprovechada sin problemas de cuellos de botella.

Situación laboral.

Cuenta con 6000 empleados afiliados a un Sindicato, sin que a la fecha se haya presentado problema de huelga, siendo las relaciones de por lo más cordiales.

Suministro.

Su grado e integración nacional es de un 80% y el 20% de importación con plazos con proveedores de 20 a 30 días, se checaron referencias manifestándose buena experiencia y líneas de hasta 1500 mm. con proveedores.

Producto.

El 80% sus productos se dirigen a tiendas de autoservicio prestigiadas y el 20% restante a farmacias; cabe señalar que con dicha cartera opera de contado y con autoservicio a 60 días con excelente experiencia crediticia.

Mercado.

Son líderes en el mercado nacional con un 90% de penetración y el 10% restante pulverizado, cuentan con agentes de ventas experimentados para realizar su labor, promocionan sus productos en revistas prestigiadas.

ESTADOS FINANCIEROS BALANCE GENERAL

	1992 noviembre	%	1993 noviembre	%	1994 noviembre	%
ACTIVO						
CAJA Y BANCOS	552.00	2.29	213.00	0.89	4,072.00	13.33
CLIENTES	8,364.00	34.62	9,346.00	38.92	11,141.00	36.47
INVENTARIOS	7,179.00	29.72	7,732.00	32.20	6,204.00	20.31
FILIALES	790.00	3.27	559.00	2.33	280.00	0.92
IMPUESTOS POR RECUPERAR	1,819.00	7.53	171.00	0.71	1,558.00	5.10
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES	493.00	2.04	880.00	3.66	1,065.00	3.49
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	19,197.00	79.47	18,901.00	78.71	24,320.00	79.62
ACTIVO FIJO						
ACTIVO FIJO	6,189.00	25.62	7,111.00	29.61	9,030.00	29.56
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-1,229.00	-5.09	-2,028.00	-8.45	-2,884.00	-9.44
OTROS ACTIVOS	0.00	0.00	30.00	0.12	80.00	0.26
TOTAL ACTIVO FIJO	4,960.00	20.53	5,113.00	21.29	6,226.00	20.38
ACTIVO TOTAL	24,157.00	100.00	24,014.00	100.00	30,546.00	100
PASIVO						
BANCOS CORTO PLAZO	1,500.00	6.21	13,918.00	57.96	854.00	2.80
PROVEEDORES	827.00	3.42	177.00	0.74	2,212.00	7.24
IMPUESTOS	1,792.00	7.42	1,156.00	4.81	1,795.00	5.88
FILIALES	8,084.00	33.46	2,296.00	9.56	1,789.00	5.86
ACREEDORES DIVERSOS	2,760.00	11.43	4,365.00	18.18	4,656.00	15.24
PASIVO A CORTO PLAZO	14,963.00	61.94	21,912.00	91.25	11,306.00	37.01
IMPUESTO DIFERIDOS	44.00	0.18	373.00	1.55	372.00	1.22
PRIMAS DE ANTIGÜEDAD	8.00	0.03	8.00	0.03	8.00	0.03
PASIVO A LARGO PLAZO	52.00	0.22	381.00	1.59	380.00	1.24
PASIVO TOTAL	15,015.00	62.16	22,293.00	92.83	11,686.00	38.26
CAPITAL						
CAPITAL SOCIAL FIJO	1,800.00	7.45	1,800.00	7.50	1,800.00	5.89
CAPITAL SOCIAL CONTABLE	2,297.00	9.51	2,297.00	9.57	18,097.00	59.25
UTILIDADES RETENIDAS	1,186.00	4.91	5,045.00	21.01	-2,377.00	-7.78
UTILIDADES DEL EJERCICIO	3,859.00	15.97	-7,421.00	-30.90	1,340.00	4.39
CAPITA. CONTABLE	9,142.00	37.84	1,721.00	7.17	18,860.00	61.74
PAS. TOT + CAPITAL CONTABLE	24,157.00	100.00	24,014.00	100.00	30,546.00	100
DIFER. ACT. PASIVO Y CAPITAL.	0.00		0.00		0.00	

ESTADOS FINANCIEROS

PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS			
	1992	1993	1994
CAPITAL DE TRABAJO	4,234.00	-3,011.00	13014
LIQUIDEZ	1.28 X 1	0.86 X 1	2.15 X 1
APALANCAMIENTO	1.64 X 1	12.95 X 1	0.62 X 1
UTILEJER/CAP CPNT PAGM	0.42 X 1	-431.00 X 1	0.07 X 1
COBERTURA GTOS. FINANCIEROS.	2.21 X 1	0.24 X 1	7.21 X 1
CUENTAS POR COBRAR	87 días	44 días	61
INVENTARIOS	213 días	60 días	60
CUENTAS POR PAGAR	25 días	0 días	21
CICLO FINANCIERO	275 días	149 días	99

Análisis financiero.

Presenta una situación financiera caracterizada por un aumento de ventas real del 95% y 5% vía precio en función del presente pacto de solidaridad ya que para este año no se le han autorizado incremento en precios.

Sus costos de venta se incrementan derivados del aumento del costo de sus materias primas no pudiéndolo repercutir en el precio de sus productos.

La empresa muestra perdida real en 1992 en función del aumento de su gasto financiero para, cartera, inventarios y pago a compañías filiales, teniendo un repunte en noviembre de 1994 con entrada de recursos frescos de accionistas.

La solicitante muestra capital de trabajo y liquidez; sustituyendo al crédito, bancario con aportación de socios, muestra una estructura financiera sólida que le permite hacer frente a sus acreedor. La aprobación de la presente operación esta basada en que la empresa garantiza el recurso con el descuento de la cartera liberan capital de trabajo y su liquidez aumenta, aunado a que el papel a descontar es de primera calidad.

En seguida se presenta un balance comparativo de resultados antes y después de utilizar el factoraje.

CIA. MEDICA, S.A. DE C.V. ESTADOS FINANCIEROS	BALANCE GENERAL	ANTES DE UTILIZAR FACTORAJE		DESPUÉS DE UTILIZAR FACTORAJE	
		1994	%	1994	%
		noviembre		noviembre	
ACTIVO					
CAJA Y BANCOS		4,072.00	13.33	4,072.00	14.78
CLIENTES		11,141.00	36.47	8,141.00	29.55
INVENTARIOS		6,204.00	20.31	6,204.00	22.52
FILIALES		280.00	0.92	280.00	1.02
IMPUESTOS POR RECUPERAR		1,558.00	5.10	1,558.00	5.66
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES		1,065.00	3.49	1,065.00	3.87
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE		24,320.00	79.62	21,320.00	77.40
ACTIVO FIJO		9,030.00	29.56	9,030.00	32.78
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		-2,884.00	-9.44	-2,884.00	-10.47
OTROS ACTIVOS		80.00	0.26	80.00	0.29
TOTAL ACTIVO FIJO		6,226.00	20.38	6,226.00	22.60
ACTIVO TOTAL		30,546.00	100.00	27,546.00	100.00
PASIVO					
BANCOS CORTO PLAZO		854.00	2.80	66.00	0.24
PROVEEDORES		2,212.00	7.24	0.00	0.00
IMPUESTOS		1,795.00	5.88	1,795.00	6.52
FILIALES		1,789.00	5.86	1,789.00	6.49
ACREEDORES DIVERSOS		4,656.00	15.24	4,656.00	16.90
PASIVO A CORTO PLAZO		11,306.00	37.01	8,306.00	30.15
IMPUESTO DIFERIDOS		372.00	1.22	372.00	1.35
PRIMAS DE ANTIGÜEDAD		8.00	0.03	8.00	0.03
PASIVO A LARGO PLAZO		380.00	1.24	380.00	1.38
PASIVO TOTAL		11,686.00	38.26	8,686.00	31.53
CAPITAL					
CAPITAL SOCIAL FIJO		1,800.00	5.89	1,800.00	6.53
CAPITAL SOCIAL CONTABLE		18,097.00	59.25	18,097.00	65.70
UTILIDADES RETENIDAS		-2,377.00	-7.78	-2,377.00	-8.63
UTILIDADES DEL EJERCICIO		1,340.00	4.39	1,340.00	4.86
CAPIT. CONTABL		18,860.00	61.74	18,860.00	68.47
PAS. TOT. + CAPITAL CONTABLE		30,546.00	100.00	27,546.00	100.00

CIA. MEDICA, S.A.

PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS		
	ANTES	DESPUÉS
	1994	1994
CAPITAL DE TRABAJO	13,014.00	13,014.00
LIQUIDEZ	2.15	2.57
APALANCAMIENTO	0.62	0.46
UTIL.EJER/CAP CPNT PAGM	0.04	0.08
COBERTURA GTOS. FINANC.	5.90	7.75
CUENTAS POR COBRAR	61 días	44 días
INVENTARIOS	60 días	60 días
CUENTAS POR PAGAR	21 días	0 días

Nota:

El cliente deberá agregar a sus relaciones analíticas un par de cuentas de orden, con el fin de registrar el pasivo contingente que pudiera derivares de la incobrabilidad práctica de las cuentas cedidas en los plazos estipulados.

Productos ofrecidos

Por la Institución de Factoring Serfin, S.A. compra a su empresa cartera vigente (no vencida). Al vencimiento se presenta a cobrar los documentos al comprador de su empresa y la regresa la parte no financiada.

En este servicio, el factoraje tiene la facultad de exigir el pago a su empresa por una eventual falta de pago por parte de sus compradores.

Beneficios para su empresa.

- Optimiza flujos de efectivo
- Permite una mejor planeación de su Tesorería, programándola de una forma más eficiente.

-No se crea un pasivo porque existe la venta de un activo circulante.

-Logra una estructura financiera más sólida y una mejor rotación de sus activos monetarios.

El tipo de financiamiento que ofrece el Factoraje, tomando en cuenta las características y calificación se consideran en cuanto a su origen como financiamiento mixto debido a que el objeto del financiamiento se origina en derechos de crédito, propiedad del usuario y con recursos externos del otorgante, en este caso la empresa de Factoraje Financiero.

En cuanto a la temporalidad

El Factoraje Financiero ofrece gran flexibilidad para adecuarse a las necesidades de su usuario, debido a que puede otorgarse a corto, mediano y en ocasiones especiales a largo plazo, dado que la ley no restringe la temporalidad del mismo.

No se obliga al cliente a reciprocidad alguna por ningún concepto.

Proporcional efectivo en forma oportuna e inmediata.

Establece una fuente continua de recursos, ya que se trata de línea revolvente.

El cliente conoce anticipadamente el costo del financiamiento.

Puede vender el cliente a crédito, y cobrar de contado.

No crea pasivos a la empresa.

Mejora su rotación de capital de trabajo, creciendo así su capacidad para producir y vender.

La situación financiera de la empresa mejora para efectos crediticios con Instituciones Bancarias.

Hace factible obtener descuentos por pronto pago.

Se encuentra con una línea de crédito adicional que ayuda a hacer frente a gastos e inversiones imprevistas como inventarios e impuestos.

Elimina en su caso, el tener que mantener un departamento de cobranzas aún sin haber ventas.

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

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

México ha vivido cambios substanciales en los últimos años, en general el país es otro social y políticamente hablando, con la apertura a la competencia externa, muchas empresas aparecieron y desaparecieron con igual rapidez, sin lugar a dudas uno de los factores que detonaron la crisis del sistema financiero bancario nacional y que más han limitado la recuperación del crédito son las tasas de interés.

Como es conocido, a raíz de la devaluación durante los primeros meses de 1995 las tasas que cobran los bancos por sus préstamos prácticamente se triplicaron, de niveles del 30 al 90 por ciento anual en algunos casos hasta más.

Esto junto con otros efectos de la crisis trajo como consecuencia la insolvencia de los deudores para cubrir sus pagos y el aumento de la cartera vencida de los bancos. Así mientras que en diciembre de 1994 el índice de morosidad (cartera vencida - cartera total) de los créditos destinados al sector privado era el 8.7% en diciembre de 1995 ya se había duplicado llegando al 16.4 por ciento. Ello generó en su momento que el gobierno junto con la banca se vieran en la necesidad de poner en marcha una serie de programas con el fin de apoyar a deudores morosos y evitar el no pago.

Sin duda estas medidas permitieron atenuar la crisis de los deudores y los bancos, sin embargo a pesar de que la inflación ha disminuido el costo de los créditos sigue siendo muy elevado, lo anterior se debe en gran medida a los altos márgenes financieros con los que todavía opera el sistema bancario nacional.

Ahora bien; después del choque financiero experimentado entre 1995 y 1996, todo parece indicar que el crédito de la banca comercial a las empresas privadas será más cuidadoso y selectivo, dirigiéndose inicialmente a los sectores exportadores enfocados al mercado doméstico.

Se necesitan acciones congruentes con dicha reactivación que mejoren el financiamiento de las empresas, se amplíe la oferta y se fortalezca la demanda. La situación económica es de recesión aguda por una profunda contracción en la demanda desalentada por el aumento de precios y por otra parte por la contratación del crédito.

El impacto se puede apreciar en la drástica reducción de las ventas al menudeo, así como en la caída del mercado interno y desempleo, también existe falta de liquidez y un alto costo financiero. La devaluación ha impactado los costos y hay inflación. Conforme a encuestas confiables el 80% de las empresas se encuentran en problemas, el 70% ha reducido personal todas buscan ahora formas de subsistir.

Los bancos paralizados por la crisis bancaria y monetaria se ven imposibilitados para ofrecer algunos servicios por lo que su propósito esencial es el de crear un grupo capaz de proveer servicios financieros integrales de alta calidad y rentabilidad con bajos costos operativos, tomando en cuenta las necesidades financieras del cliente mayor precisión y especialización en los diferentes servicios financieros, como un amplio conocimiento de regiones, plazas y sectores.

Por otra parte varias cadenas comerciales han desarrollado esquemas de financiamiento para sus clientes ya sea a través de sus proveedores o clientes, las empresas han buscado esquemas de financiamiento que les permitan operar en condiciones competitivas como es el caso del factoraje financiero

Podemos decir que el factoraje financiero como reactivador en la actividad económica empresarial afirmativamente cumple con la hipótesis general planteada en este trabajo de investigación, debido inicialmente a que la financiación que ofrece dicho producto es original e inmediato y no se basa en la personalidad del beneficiario, sino en la solvencia de sus clientes, se ha comprobado que algunas empresas aceptan pedidos que anteriormente habían dejado de surtir.

A si bien el derecho de crédito a su favor como obligación factura de pago de la venta de un bien o prestación de un servicio otorga tácticamente a su deudor un financiamiento por el cumplimiento de su obligación; por otra parte, es importante tener presente que en nuestro país, el factoraje se caracteriza como financiamiento a corto plazo, dado que un promedio de vida de un derecho de crédito originado por actividades empresariales relacionados con la proveeduría de bienes y servicios es muy corto ya que oscila entre 30,60 y 90 días.

Esto se debe a que en la mayoría de los casos el proceso comercial de un bien o servicio, en relación con el ciclo productivo de su oferente, la obtención control y destino de efectivo ese elemento indispensable para su consecución

En cuanto a las empresas podemos concluir que, para lograr que las pequeñas y medianas empresas alcancen elevados niveles de eficiencia y competitividad para lograr que sean autofinanciables y tengan un efecto multiplicador , se requiere que se les apoye con adecuados recursos financieros, tecnológicos , administrativos y fiscales , que incrementen sus márgenes de operación.

Sin duda actualmente uno de los retos más importantes que tiene la banca comercial para contribuir a consolidar la recuperación económica del país, es el de reactivar el crédito al sector privado.

Así por un aparte la oferta de fondos otorgados por la banca se ha visto afectada por:

- 1.- El deterioro de los activos bancarios, resultado de la misma crisis.
- 2.- El sustancial incremento de los deudores morosos (cartera vencida).
- 3.- La reducción del financiamiento externo.
- 4.- En su momento la creciente volatilidad de los mercados financieros.
- 5.- El deterioro de la capacidad de pagos de los usuarios de crédito.
- 6.- La falta de seguridad jurídica en algunos estados de la República.

Por otra parte de la demanda destacan.

- a) El elevado nivel de endeudamiento de un número significativo de empresas, la cual ha cortado su capacidad para asumir compromisos crediticios adicionales.
- b) El elevado nivel de las tasas de interés activas reales.
- c) La caída de los salarios reales.
- d) El hecho de que la recuperación económica no ha llegado a todos los agentes de economía.

El factoraje financiero forma parte importante del sistema financiero Mexicano como apoyo a todo tipo de empresas y actividades por lo que cuenta con grandes perspectivas de desarrollo debido a que su objetivo es dotar de información básica a las pequeñas empresa que constituyen su cliente natural y propiciar su acceso a este servicio financiero que ayudará a la solución de sus necesidades de capital de trabajo, administración productiva de su cobranza y a eficientizar los flujos de sus tesorería.

La competencia del mercado del factoraje es intensa y la venta del servicio implica un conocimiento de las perspectivas del país, de los sectores económicos y de las particularidades del factoraje, como es señalado en el contenido de este trabajo, el factoraje en México es realmente nuevo, por otra parte, las Instituciones de esta actividad han tenido un papel sumamente importante en el ámbito del sistema Financiero Mexicano.

Es evidente que el servicio proporcionado por el Factoraje vinieron a complementar los servicios que prestaban a las Instituciones bancarias en primera instancia a las macroempresas comerciales por lo que existe un crecimiento importante en el año de 1990, para 1993 el volumen de operación se incrementa considerablemente debido entre otros factores a la estabilidad económica y política que presentaba el país en esos momentos.

Pero si bien es cierto que el factoraje funciona como activador en la actividad mercadológica de las empresas mucho mas en tiempos de crisis, también es cierto que para 1995 la crisis económica que afecta el país debido a la devaluación del peso mexicano ocurrida en diciembre de 1994, la cual tiene un fuerte impacto en el Sector Financiero afectando consecuentemente a las empresas de factoraje ya que para 1996, se ha generado en este segmento una crisis cuyas principales consecuencias han ocasionado una alta variación en el tipo de cambio y en las tasas de interés creando falta de liquidez, lo que afectado a los factores en el crecimiento de su costo de fondeo, así como sus clientes cuya capacidad de pago se ha visto mermada, ya sea por su deuda denominada en dólares, se ha incrementado por el efecto de las devaluaciones o bien por el aumento de las tasas de interés de prestamos en pesos y dada la recesión existente en el mercado nacional, no a ha logrado generar los recursos necesarios para pagar por lo que su volumen operado se ha visto disminuido en comparación con años anteriores

BIBLIOGRAFÍA.

BIBLIOGRAFÍA

Autores varios, Compiladores : ARDERÉ ,EDUARDO Y KESSEL, GEORGINA, ITAM.- MÉXICO Y EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO IMPACTO SECTOR.- McGRAW-HILL. México. D.F. 1992.

ANCIRA ,GERARDO Y VICENTE, DAVID, AÑO 2, -MICRO EMPRESA. REVISTA MENSUAL.- México,D.F. enero de 1992. NUM. 6, pág. 20. M.

BOLETÍN EJECUTIVO BANCARIO SERFIN 1994.

BOLETÍN DE CRÉDITO 20-95. MANUAL DE CRÉDITO.- DIRECCIÓN CORPORATIVA DE CRÉDITO B-20-1.- México, D.F. JULIO 1995

BRAVO DE LA PARRA ADRIANA.- ALGUNAS CONSIDERACIONES ACERCA DE LA IMPORTANCIA DEL FACTORAJE FINANCIERO. COMO FUENTE ALTERNATIVA DE CRÉDITO A LAS EMPRESAS EN EL CONTEXTO ACTUAL.- UNIVERSIDAD PANAMERICANA ADMINISTRACIÓN México, D.F. 1991.

CENTENA HERNÁNDEZ VERÓNICA.- EL FACTORAJE COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO PARA LAS EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS.- UNIVERSIDAD LA SALLE México, D.F. 1990.

CARPS FERNÁNDEZ OBET.- EL FACTORAJE EN MÉXICO.- FACULTAD DE CONTADURÍA U.N.A. M. México, D.F. 1994.

COMISIÓN NACIONAL BANCARIA.- BOLETÍN INFORMATIVO ,México, D.F. TERCER TRIMESTRE DE 1995.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN VARIOS.- S.H.C.P. México, D.F. ,03 ENERO DE 1990.15 JULIO 1994,10 JUNIO 1994.

EROLES G. ANTONIO.- LA PEQUEÑA EMPRESA EXPORTADORA.- PROGRAMAS EDUCATIVOS, S.A DE. C. V , México, 1995..

EL MERCADO DE VALORES.- NACIONAL FINANCIERA.- México.D.F. Diciembre 1995 No. 12.

GUZMAN ARMENTA ,JORGE.- IMPACTO FINANCIERO DEL FACTORAJE EN EL CAPITAL DE TRABAJO Y LIQUIDEZ DE CUALQUIER EMPRESA QUE RECURRA A ESTE TIPO DE FINANCIAMIENTO.- FACULTAD DE CONTADURÍA U.N.A.M., México, D.F. 1990.

HALL RICHARD H.- ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y PROCESO.- PRENTICE-HALL (2a edición), Madrid, 1976 p.6

JAVIER ARDTYEN.- EL FACTORAJE INSTRUMENTO DE COBERTURA DE CRÉDITO Y FINANCIAMIENTO.- TECNOLÓGICO DE MONTERREY. México, D.F. 1991.

LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO. INTRODUCCIÓN AL FACTORAJE FINANCIERO.- INSTITUTO AMEFAC DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO, México, JUNIO 1995.

MANUAL DE CONSULTA. BIBLIOTECA DE LA MICRO. PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. IMEF , México, D.F. NOVIEMBRE DE 1992. Pág. 62.

MANUAL DE SERVICIOS BANCARIOS.- BANCO MEXICANO SOMEX, Edición Especial.. México, D.F. 1992.

MANUAL DE RECEPCIÓN Y OPERACIÓN DE DOCUMENTOS.- FOLLETO EDITADO POR: ASOCIACIÓN MEXICANA DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO, O.A.C.- México, D.F. 1996.

MONDRAGON ESQUIBELL MARÍA ANGÉLICA 1991.- EL FACTORAJE EN MÉXICO.- FACULTAD DE DERECHO U.N.A.M. MÉXICO, D.F. 1991.

NEGOCIOS Y BANCOS. REVISTA QUINCENAL.- VARIOS NÚMEROS, MÉXICO, 1993,1994 Y 1995.

ORTEGA CHAPARRO NATALYA 1991.- EL FACTORAJE COMO APOYO FINANCIERO.- U.N.A.M. México, D.F.

REGLAMENTO PARA LA OPERACIÓN DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO DEL 16 DE ENERO DE 1991. Y 1995.

RODRÍGUEZ, FABIAN ARIZAGA, GLORIA.- ¿ NECESITA CRÉDITO FORMAL LA MICRO EMPRESA ?.- El Economista (periódico) México, lunes 31 de mayo de 1993.

RODRÍGUEZ FLAVIA Y ARIZAGA GLORIA.- NECESITA CRÉDITO FORMAL LA MICRO EMPRESA .- México, El Economista (periódico), lunes 31 d mayo de 1993.

ROMAN G. HIENING, JR. SCOTT W. COOPER.- COMO PREPARAR UN EXITOSO PLAN DE MERCADOTECNIA.- México, 1992.

RUIZ DURAN, CLEMENTE Y ZUBIRAN SHADTLER, CARLOS.- CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y EL PAPEL DE LA MICRO. PEQUEÑA Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO.- México, 1992. 1era. Edición, NAFINSA, CAP. I pág. 11.

SAUCEDO VÍCTOR .- MICRO. PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA .- ALTO NIVEL (revista mensual), Año 5, número 54, México Feb. 1993

SETH KLARMAN, .- FORTUNA INTERNACIONAL. REVISTA MENSUAL .- Chicago GILL, JUNIO DE 1991. VOLUMEN 121, NUM. 14 Pág. 39.

SILVESTRE MÉNDEZ, JOSÉ, FIDEL MONROY, SANTIAGO ZORRILLA .- DINÁMICA SOCIAL DE LAS ORGANIZACIONES.- México, McGRAW-HILL 2a edición.

TORRES ARROYO AURORA.- EL FACTORAJE PROBLEMÁTICA ACTUAL.- FACULTAD DE DERECHO 1991.

ZORRILLA ARENA , SANTIAGO.- VALORES. ÓRGANO DE COMUNICACIÓN INTERNA PARA EL PERSONAL .- DEL 2 GRUPO FINANCIERO SERFIN , México, D.F. VARIOS 1993. 1994, 1995 Y 1996.

ZEDILLO DEL RÍO RICARDO.- EL FACTORAJE FINANCIERO UN GENERADOR INNOVADOR DE RECURSOS FINANCIEROS PARA LA ECONOMÍA MEXICANA.- UNIVERSIDAD LASALLE, México, D.F. 1991.