

CAPÍTULO III.

CADENAS PRODUCTIVAS⁷⁵.

3.1 Concepto.

En primer término es preciso señalar que las cadenas productivas son un sistema, creado y administrado para ofrecer financiamiento, capacitación, asistencia técnica e información, la cual tiene como objetivo el desarrollo de proveedores acercándolos a la empresa y a los intermediarios financieros, permitiéndoles ofrecer entre ellos sus productos y servicios.

La cadena productiva es el agrupamiento de empresas que proveen de productos y servicios a una entidad o agrupación.

El desarrollo de proveedores es una segmentación del producto integral denominado “desarrollo de redes de valor”, en donde se pretende direccionar todos los procesos productivos hacia la satisfacción del cliente final armonizando las acciones a través de la competencia de la infraestructura humana. Como se puede observar en el anexo de la presente tesis.

⁷⁵ Este capítulo se desarrolla en base a la información obtenida de las páginas de la Comisión Federal de Electricidad, www.cfe.gob.mx, del Banco Santander Mexicano, www.serfin.com.mx, de Nacional Financiera, www.nafin.com. Consultadas el 22 de febrero de 2006.

Así las cosas, es evidente que consiste en la integración, a través de un canal de comunicación e interacción de las empresas o las instancias gubernamentales, con sus proveedores de productos o servicios, para formar un enlace de provecho mutuo.

En Puebla los encadenamientos productivos no se han consolidado y se mantienen en el nivel de subcontratación.

La Industria de la Construcción en el Estado de Puebla, no cuenta con un sistema de proveedores, el tipo de vinculación se da de manera informal, para un proyecto específico. La empresa constructora poblana, se encuentra en el rango de la micro, pequeña y mediana empresa.

Se trata de un programa que integra a empresas e instituciones gubernamentales con todas aquellas empresas con las que mantienen una relación comercial o de negocio.

A dicho programa se le agregan periódicamente nuevos productos y servicios enfocados hacia los pequeños y medianos empresarios, tales como: financiamiento a pedidos, desarrollo de micro negocios, dispersión de pagos, financiamiento a distribuidores, garantías recíprocas y agente financiero para la guarda y depósito de valores.

La cadena nace por iniciativa de una gran empresa o institución gubernamental, quien invita a todos sus distribuidores y proveedores a formar este canal de comunicación e interacción.

En nuestro estado el total de empresas registradas son 794, de las cuales 120 son micros, 669 pequeñas, 4 medianas y 1 grande, de éstas ninguna ha conseguido su proceso de certificación.⁷⁶

El porcentaje de participación de las micro, pequeñas y medianas empresas constructoras en la cadena productiva estatal es del 0.03% en el PIB (producto interno bruto).⁷⁷

El 94% de las empresas constructoras realizan su actividad en el mercado local y regional, mientras que el 6% participan en el mercado nacional. De éstas la empresa grande brinda sus servicios a nivel nacional en el sector privado y público, ésta está especializada en un área de la construcción mientras que las MPYMES no cuentan con especialistas.

No existe de manera formal un encadenamiento productivo de las MPYMES en la Industria de la Construcción en el Estado de Puebla, es por ello que es necesario identificar las oportunidades de mejora para así estar en condiciones de tener una mayor participación en el desarrollo de la infraestructura del Estado.

Las MPYMES no han logrado consolidar su nivel de desarrollo empresarial. Éstas participan en cualquier tipo de obra y que se encuentre al alcance de su capital contable, sin tomar en cuenta cual es su capacidad real, deficiencia y calidad para

⁷⁶ Información obtenida del Instituto de Capacitación de la Industria de la Construcción, Delegación Puebla. Visita realizada el 23 de Febrero del 2006.

⁷⁷ *Idem.*

desarrollarlo. Además participa en obra pública pequeña sin tener acceso a los proyectos grandes por sus limitaciones financieras.

Una cadena productiva presenta dos características principales:

1. Alianza de negocios.
2. Financiamiento.

Una vez expresado lo anterior cabe señalar que las alianzas de negocios se dan en un esquema de subcontratación y se dan por el tiempo que dura la obra.

Las grandes empresas constructoras requieren de los proveedores para formar alianzas de negocios:

- Precio.
- Sistemas de calidad que asegure la entrega oportuna con especificaciones esperadas.
- Solvencia económica que garantice el desarrollo del proyecto.
- Experiencia.
- Personal capacitado.

- Infraestructura.
- Desarrollo tecnológico.
- Requisitos de seguridad, higiene y protección al medio ambiente.
- Capacidad productiva.

Todas las MPYMES operan con una utilidad mínima, con evolución de activos crecientes, con pasivos controlados y su inversión a equipamiento. La empresa grande tiene utilidades bajas ya que reinvierte en maquinaria.

Respecto al financiamiento y en razón del tema que nos ocupa, es importante manifestar que únicamente se analizará de manera profunda este punto, al ser el que nos interesa en la presente tesis.

En esta tesitura es de señalar que la forma de financiamiento más utilizada en las cadenas productivas es el denominado contrato de factoraje financiero.

En virtud de lo anteriormente señalado, resulta indispensable tener claramente precisado lo que significa un contrato de factoraje financiero.

3.1.1 Contrato de Factoraje Financiero⁷⁸.

3.1.1.1 Antecedentes.

El antecedente más remoto del factoraje es la compra de cartera que se realizaba en Babilonia, aproximadamente 600 años a.c, además se tienen noticias respecto que en Roma, 240 años a.c., se realizaba un tipo de operación parecido al factoraje actual.

El registro más claro del factoraje corresponde a Inglaterra donde eran factores los que en el siglo XVII vendían diversas mercancías en el mercado interno, financiando las transacciones.

En la época colonial, actuando en la América anglosajona por cuenta de explotadores ingleses, alcanzarían una gran preponderancia económica distribuyendo las mercancías, realizando los cobros de las mismas y facilitando anticipos a los exportadores ingleses.

En aquel entonces prestaba un inigualable servicio, ya que seleccionaban los compradores, fijándoles límites de crédito, hasta terminar por asegurar el cobro de las ventas realizadas a crédito, sobre las que también facilitaban anticipos.

A finales del siglo XIX, cuando se promulgaron las leyes arancelarias, los factores habían adquirido un amplio conocimiento del mercado y un gran potencial financiero, de tal forma se vuelcan hacia los productores del país y renuncian a sus lazos

⁷⁸ El presente subcapítulo se hizo en base a la información obtenida de las páginas de internet <http://accigame.banamex.com.mx>, imcp.org.mx, www.condusef.gob.mx, www.factoraje.com, www.miexamen.com,

con la antigua metrópoli, dejando a un lado también el papel comercial que venían jugando, transformándolo exclusivamente en un servicio financiero administrativo, desarrollando técnicas de información y cobro, garantizando éste y facilitando la movilización de ventas a crédito.

Ya en este siglo aparece en los años 30 en el mercado financiero como consecuencia necesaria por la depresión financiera, el antecedente de lo que denominamos factoring, con recursos introducidos por los bancos estadounidenses.

Al finalizar la década de los años 50, cuando el comercio internacional atraviesa nuevamente una etapa de normalidad, se plantea la introducción del factoring en los países desarrollados y en vías de desarrollo.

3.1.1.2 Definición.

Se trata de una herramienta de financiamiento, mediante la cual, una empresa vende sus cuentas por cobrar a descuento a una institución financiera generalmente no bancaria, denominada factor, para reducir su ciclo de flujo de efectivo, mediante la conversión de sus cuentas por cobrar en dinero.

El *factoring* es “un servicio especializado de crédito y cobranza que permite a la empresa mejorar su administración, sus recursos y su productividad, por medio de la recuperación de la cartera, la eliminación de riesgos en las ventas a crédito y la disposición de recursos en forma instantánea”.

Así mismo, podemos manifestar que se trata de un sistema integral de apoyo financiero por medio del cual una empresa de factoraje (**factor**) compra a un cliente (**cedente**), que a su vez es proveedor de bienes y servicios, su cartera (clientes, facturas, listados, contra recibos), después de hacerle un estudio de crédito, siendo el objetivo claro de esto lograr liquidez, así como un aumento en el capital de trabajo.

En este orden de ideas, resulta menester tener presente que celebrar contratos de factoraje financiero, es la actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo. Se trata de una alternativa que permite disponer anticipadamente de las cuentas por cobrar.

Desde el punto de vista jurídico los contratos de factoraje son cesiones de derechos de crédito y como tales son ventas de activos.

No obstante, desde el punto de vista de los principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA), puede tratarse de un préstamo garantizado con los derechos de crédito cedidos o puede tratarse de una venta de activos.

En este orden de pensamiento, es mediante el contrato de factoraje que la empresa de factoraje financiero pacta con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague.

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

3.1.1.3 Modalidades.

Como he indicado con antelación, por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que esté tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

I Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero; o

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

La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa de factoraje financiero.

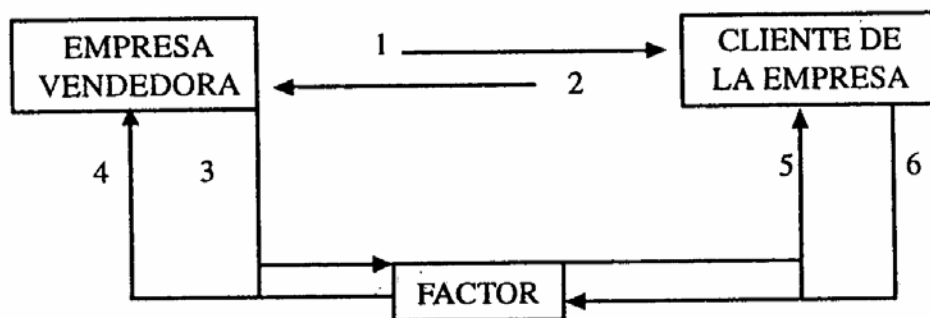
La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por terceros.

El cliente no recibirá el importe total de los documentos cedidos, toda vez que la empresa de factoraje cobrará un porcentaje por la prestación del servicio

Así las cosas, los contratos de factoraje pueden ser de dos grandes clases:

A).- Sin recurso.- El cliente (cedente) no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

En esta clase de contrato de factoraje financiero, la empresa de factoraje corre todo el riesgo de no cobrar, puesto que no hay garantía. En este tipo de factoraje existe una venta real de las cuentas por cobrar.



1. Vende mercancía.
2. Firma documento.
3. Cede documento a la empresa factor.
4. Paga el importe acordado.
5. Al vencimiento se presenta a cobrar el documento.
6. Paga el documento.

En este tipo de contrato de factoraje financiero, existen ventajas para el cedente - vendedor de la cartera, las cuales consisten en:

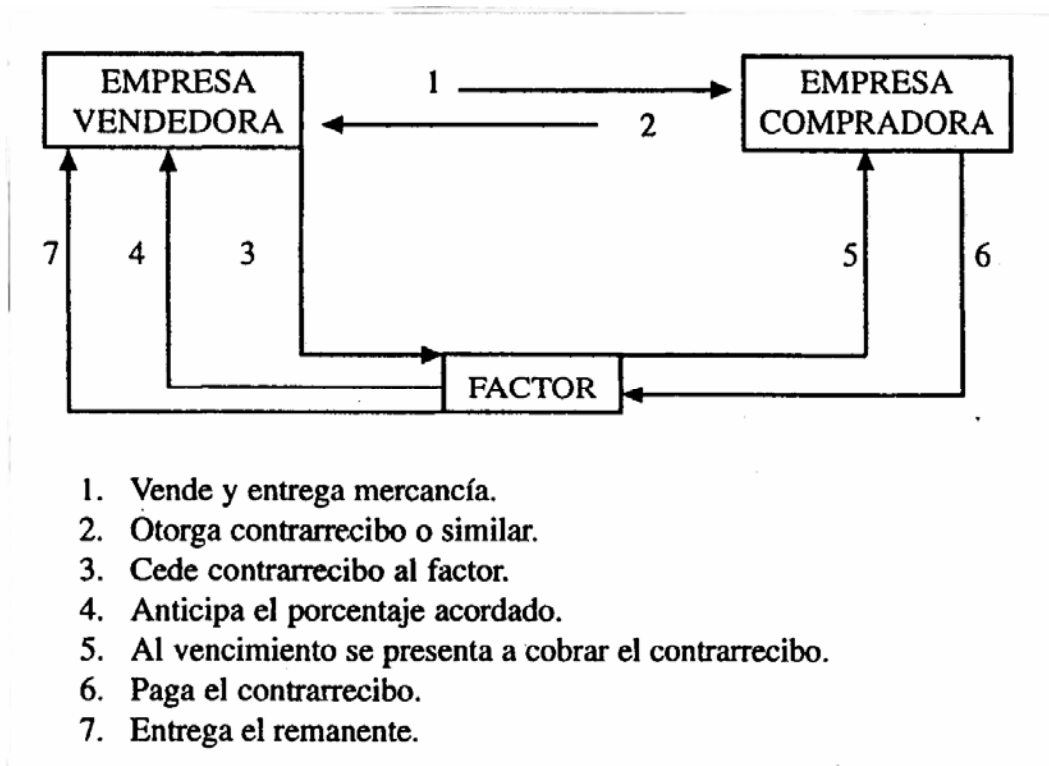
- Liquidez inmediata de las cuentas por cobrar.
- Elimina totalmente el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar, ya que este riesgo lo absorbe la empresa de factoraje.
- Obtiene mayor rotación de sus activos.
- No efectúa labor de cobranza.
- Obtención de capital de trabajo a corto plazo.
- La administración de las cuentas por cobrar la efectúa la empresa de factoraje.
- Simplificación contable.

B).- Con recurso.- El cliente (cedente) queda obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje.

Por lo que se refiere a los contratos de factoraje con recurso, los clientes podrán suscribir pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose

constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados. Estos pagarés deberán no ser negociables, en términos del artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

El factor realiza una compra condicionada al cedente al anticiparle un porcentaje de la cartera vendida o cedida, al vencimiento de la cartera cobra el total y reembolsa el remanente no anticipado, de esta forma se reduce el riesgo.



En este tipo de contrato de factoraje financiero existen ventajas para el cedente – usuario, las cuales se hacen consistir en:

- Una mejor planeación financiera.
- Disponibilidad inmediata de recursos para apoyar a su capital de trabajo.

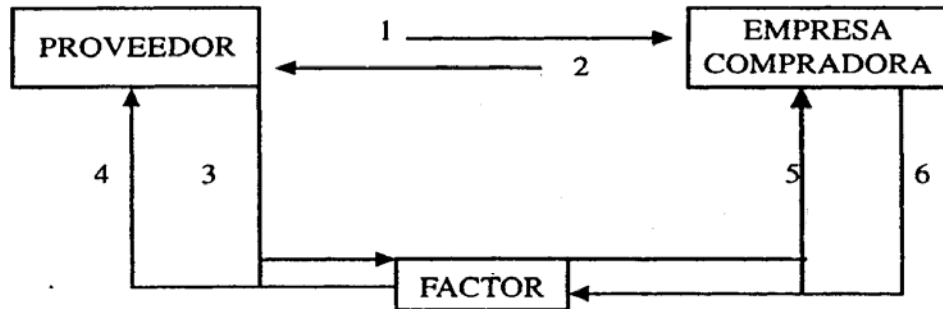
- No se obliga a reciprocidad alguna.
- Es una fuente continua de recursos.
- Ayuda a nivelar el flujo de efectivo.
- Mayor rotación de sus activos monetarios.
- Cobranzas

C).- Factoraje con recurso anticipado. Es el modo más utilizado y más comercial en el medio, se realiza la operación mediante la cesión de cuentas por cobrar por parte de la cedente a favor de el factor, estando este último en condición de entregar un anticipo sobre el importe de la cesión.

D).- Factoraje con recurso vencido. Fundamentalmente opera igual que el anterior con la diferencia de que el cargo financiero se factura mensualmente, según los saldos utilizados, el honorario se cobra por anticipado.

E).- Factoraje a proveedores.- Convenio que un factor celebra con una empresa de gran arraigo y solvencia con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por la empresa antes del plazo contratado para su pago. La operación se realiza por 100% del valor del pagaré descontando el

cargo financiero, de esta manera, el proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.



1. Vende mercancía.
2. Firma documento.
3. Cede documento a la empresa factor.
4. Paga el importe acordado.
5. Al vencimiento se presenta a cobrar el documento.
6. Paga el documento.

Los beneficios que este tipo de contrato ofrece al cliente, son:

- Permite continuar obteniendo créditos de sus proveedores en épocas de baja liquidez.
- Facilita la negociación y aplicación de plazos ante los proveedores.
- Ayuda a proteger los costos de sus productos al obtener oportunamente los insumos necesarios.
- Permite una mejor planeación de su tesorería, programando en forma más fácil el pago de insumos.

En esta tesitura, debemos tomar en consideración los beneficios que para el proveedor trae aparejados este tipo de contratos:

- Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado.
- Mejor planeación en el flujo de caja.
- Cuenta con liquidez para la operación normal del negocio.

F).- Factoraje cien. Consiste en contratar la modalidad de factoraje con recurso con la posibilidad de recibir hasta 100% del importe total de los documentos en el momento mismo de la cesión, a partir de este instante, el factor asume la administración y gestión de la cobranza correspondiente.

Esta modalidad adiciona un convenio por medio del cual se constituye una reserva para cubrir posibles descuentos o devoluciones, cantidad que se invierte en el mercado de renta fija a las mejores tasas.

G).- Factoraje nuevo estilo. Cuando el factor ofrece todos los servicios, como investigación de crédito, aprobación de créditos, cobranza nacional, promotor de ventas, etc.

H).- Factoraje con cobranza delegada. Es otra variante del factor con recurso por el cual el factor le delega a la cedente la facultad de realizar la cobranza física de los créditos.

I).- Factoraje al vencimiento. En este servicio, la empresa dispone del crédito hasta el vencimiento del plazo del crédito.

J).- Factoraje Old Liner. En este servicio el factor cobra las facturas, corriendo el riesgo de falta de pago, entregando, anticipadamente a la empresa el importe de la cobranza menos un porcentaje de la comisión.

K).- Factoraje sin notificación. Cuando la empresa vende sus cuentas por cobrar al factor; sin embargo, la cobranza la efectúa la empresa, entregando de inmediato el importe de la cobranza al factor.

L).- Factoraje undisclosed. Cuando el factor adelanta a la empresa anticipos a cuenta de la cobranza de facturas a cargo de clientes, también se le conoce como factoraje a cuenta.

M).- Factoraje comercial: En el cual factor tiene una relación directa con el cedente y el cedente realiza la cobranza.

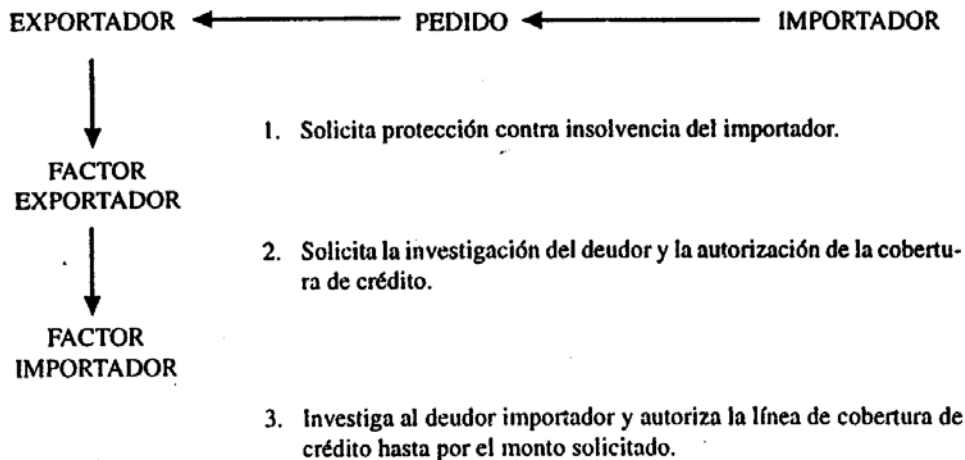
N).- Factoraje internacional. (Exportación – importación). Procedimiento o herramienta financiera mediante el cual el exportador asegura sus riesgos de crédito al cien por ciento del importe de su exportación, delegando las gestiones de cobranza y administración de las cuentas por cobrar a la empresa factor que con su socia o corresponsal factor importadora, da seguimiento a la recuperación de las cuentas en el

país del cliente. Esto es, se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar provenientes de ventas de exportación.

En este tipo de contrato, los participantes son:

- Exportador o cedente: es la parte que factura los bienes suministrados a la prestación de servicios a un deudor en el extranjero.
- Importador o deudor: es la parte obligada a pagar la factura emitida por el exportador y denominada en divisas.

COBERTURA DE CRÉDITO



Con la línea de crédito autorizada, el exportador podrá mandar su mercancía y seguir el procedimiento de cobranza.

Si el cliente falla en el pago, el factor importador pagará el valor completo de las facturas 90 días después de la fecha de vencimiento siempre y cuando no exista una disputa comercial.

En esta modalidad de contrato de factoraje financiero, los clientes responderán del detrimento en el valor de los derechos de crédito objeto de los contratos, que sean consecuencia del acto que les dio origen.

Si del contrato que le dio origen a los derechos de crédito se derivan devoluciones, los bienes correspondientes se entregarán al cliente, salvo pacto en contrario.

De acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados el reconocimiento de los ingresos por la venta de activos, se lleva a cabo dentro de los lineamientos generales siguientes:

- a) Los ingresos por la venta de activos se reconocen contablemente cuando ha ocurrido una venta con una entidad independiente, los esfuerzos de ganancias se han cumplido y se puede determinar razonablemente la contraprestación en términos del efectivo neto final proveniente de la transacción.
- b) El efectivo neto final proveniente de las ventas es el precio de venta original, menos las deducciones futuras derivadas de rebajas, descuentos, devoluciones, garantías especiales y programas de fidelidad.
- c) Si en el período de la venta se pueden estimar las deducciones mencionadas se debe reconocer en el mismo, el monto de las ventas y las estimaciones o provisiones contables respecto a las deducciones mencionadas.

- d) Si no se pueden hacer dichas deducciones en términos suficientemente confiables y son de importancia relativa, entonces el reconocimiento de las ventas debe posponerse, hasta que ocurran esas circunstancias o se puedan hacer las estimaciones o provisiones confiablemente.

- e) En una venta de activos los beneficios económicos y los riesgos sobre los mismos se trasladan del vendedor al comprador.

- f) De hecho en las ventas de activos el vendedor queda involucrado con el activo o con el comprador en los términos de los convenios o cláusulas de venta relativos a rebajas, descuentos, devoluciones, garantías especiales y programas de fidelidad; sin embargo, si se pueden estimar razonablemente los flujos negativos de estos involucramientos, los ingresos por la venta deben reconocerse simultáneamente con las estimaciones de las deducciones.

- g) El comprador de los activos por virtud del contrato de compraventa adquiere la propiedad sobre los mismos.

Dicho en otros términos, una venta de bienes ocurre cuando el vendedor cede el control de los bienes al comprador y queda aislado de los riesgos y beneficios de la propiedad.

En esta tesitura, cuando el vendedor queda relativamente involucrado con los bienes o con el comprador y las consecuencias económicas de ese involucramiento

pueden ser estimadas razonablemente y se reconocen en los registros contables, no existe impedimento para reconocer los ingresos por las ventas.

Ahora bien, si la entidad transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad del activo financiero, la entidad deberá dar de baja el activo financiero y reconocerá por separado como activos o pasivos cualesquier derechos y obligaciones creados o retenidos por la transferencia; si la entidad retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad del activo financiero, la entidad debe seguir reconociendo el activo financiero y, por último, si la entidad ni transfiere ni retiene sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad del activo financiero, la entidad debe determinar si ha retenido el control del activo financiero.

En este caso:

- I. Si la entidad no ha retenido el control, debe dar de baja el activo financiero y reconocer por separado como activos y pasivos financieros cualesquier derechos y obligaciones creados o retenidos en la transferencia y
- II. Si la entidad ha retenido el control, debe seguir reconociendo el activo financiero al grado de su implicación continua en el activo financiero.

Cuando la implicación continúa de la entidad, adopta la forma de garantizar el activo transferido, el grado de la implicación continua de la entidad es el menor entre (I)

el monto del activo (II) el monto máximo de la prestación recibida que pudiera pedirse a la entidad que reembolse (el monto de la garantía).

De lo anterior se concluye:

1. Que los contratos de factoraje con recurso en contra del cedente implican transacciones de préstamo para el cedente donde las cuentas por cobrar quedan pignoradas a favor del cesionarios y no deben darse de baja en el balance general.

2. Que en los contratos de factoraje sin recurso en contra del cedente, pueden calificar como una venta de activos del cedente y generar una utilidad o pérdida. Las cuentas por cobrar se dan de baja en el balance general. Sin embargo, para que esto ocurra es necesario analizar profundamente la documentación en que se sustente la transacción y que si de la misma surge algún involucramiento parcial, éste sea contabilizado apropiadamente.

3.1.1.4 La función de la empresa de factoraje.

Las funciones de una empresa de factoraje, son las siguientes:

- a) Efectuar la cesión de los derechos de crédito,
- b) Gestionar el cobro de los documentos cedidos, lo que permite al cedente prescindir de un personal administrativo numeroso necesario para esas operaciones.

La operación del factoraje inicia cuando el cliente, persona física o moral que tiene a su favor derechos de crédito vigentes, derivados de operaciones comerciales, acude a la empresa de factoraje, la que adquiere estos derechos de crédito y paga por ellos un precio que las partes convienen.

3.1.1.5 Ventajas comparativas a otras fuentes de financiamiento.

El factoraje representa un sistema de servicio financiero enfocado fundamentalmente a resolver necesidades de capital de trabajo de la empresa, recuperando anticipadamente sus cuentas por cobrar, recibiendo las siguientes:

Ventajas.

Financieras.

- **Liquidez.** Ofrece una fuente segura, confiable y continua de recursos.
- **Situación financiera.** Permite a la empresa crecer, utilizando sus propios recursos, provocando una más sana situación financiera en la empresa al mejorar la rotación de activos.
- **Nivelador de flujos.** Cuando existen ventas estacionales, egresos extraordinarios o de ocasión, así como aprovechar oportunidades existentes con proveedores.

- Reciprocidad. No requiere depósitos o inversiones por concepto de reciprocidad. No inmoviliza activos.
- Posición monetaria. Propicia el mejor uso de los activos monetarios, sin generar pasivos o endeudamiento, pudiendo existir algún beneficio fiscal.
- Revolvencia. Una línea de factoraje es totalmente revolvente, por lo que permite a la empresa obtener recursos en cualquier momento.
- Incrementa la capacidad de negociación con los proveedores.

Administrativas.

- Crédito y cobranzas. Las tareas no productivas de crédito, administración y gestión de cobranza a los profesionales de factoraje, minimiza costos y evita pérdida de tiempo.
- Elimina controles. El factoraje mantiene informada a la empresa sobre sus clientes y situaciones particulares de cobranza.
- Apertura de nuevos mercados. Debido a la estrecha relación que existe con los principales compradores, surge la posibilidad de recomendar nuevos mercados.
- Productividad. Eficiente el ciclo operativo de la empresa, ya que no requiere esperar hasta la fecha de cobro para una nueva compra de materias primas.

➤ Mejora la relación ente clientes. Beneficia su imagen al delegar las gestiones de cobranza a profesionales con grandes relaciones comerciales.

Desventajas.

✓ Costo elevado, concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el del descuento comercial convencional.

✓ El factor puede no aceptar algunos documentos de su cliente o pedir para la operación la opción con recurso.

✓ Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de largo plazo.

✓ El cliente queda sujeto a criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.

3.1.1.6 Obligaciones de la sociedad factor y la empresa.

La sociedad factor puede rechazar las operaciones que no ofrezcan las garantías normales de mercado. Respecto de las demás operaciones, sus obligaciones son:

- Cobrar deudas.
- Respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder al cobro.

- Asumir el riesgo de insolvencia (según el caso).

Por su parte, las obligaciones de la empresa son:

- Ceder todos los créditos que originen sus ventas.
- Notificar a su clientela la firma del contrato con la sociedad factor.
- Facilitar a la sociedad factor informe sobre: Ventas, situación financiera, contabilidad. También los pagos recibidos directamente de la clientela, obligándose a ceder los fondos así obtenidos.
- Retribuir a la sociedad factor los servicios prestados.
- No intervenir en la gestión de cobro salvo que la sociedad factor lo solicite.
- Responder al incumplimiento de las obligaciones contrariadas con sus clientes.

3.1.1.7 Comparación con otras fuentes de recursos.

➤ Descuento de crédito en libros. Se realiza mediante un contrato de apertura de crédito en el que pueden descontarse cuentas por cobrar no documentadas en títulos de crédito. En éste caso, únicamente se tiene facturas recibidas por el obligado o contra recibos.

- Prestamos quirografarios con colateral. El banco presta una determinada cantidad, con respaldo adicional de cartera por cobrar como garantía colateral.

- Documentos Comerciales. Operación mediante el cual una Institución Bancaria, anticipa al tenedor de un título de crédito su importe o valor, descontando los intereses, calculados por los días que median entre la fecha de su vencimiento y la fecha anticipada en que se lleva a cabo la operación. Consiste que el Banco adquiere al cedente, documentos representados principalmente por letras de cambio o pagarés no vencidos que están debidamente endosados en propiedad, contra anticipo de su valor, provenientes de verdaderas operaciones mercantiles a cargo de terceras personas, afín que el cedente obtenga del banco el valor de los mismos documentos, y no tendrá que esperar el vencimiento de los mismos para cobrarlos.

El Banco entrega en efectivo o lo abona en cuenta de cheques el importe de los documentos, deduciéndoles los intereses correspondientes y una comisión por cobro.

Al vencimiento de los documentos, deberán ser cobrados por el Banco y liquidados por los suscriptores o girados, en caso contrario, se cargarán en la cuenta de cheques del cedente y devueltos al mismo.

El Banco puede efectuar descuentos de títulos de crédito **reembolsables**, a plazo que no exceda de 90 días. **Renovables** uno o más veces hasta un máximo de 360 días a partir de la fecha de su otorgamiento, pudiendo también descontar documentos a la **vista**.

3.1.1.8 Costo del factoraje.

El costo del factoraje debe considerarse entre otros los siguientes:

- ❖ El descuento que hace el factor. En realidad se le da financiamiento de un importe menor al de la cartera.
- ❖ Los honorarios administrativos por apertura de línea.
- ❖ Comisión por custodia, administración y cobranza.
- ❖ El cargo financiero por cartera sobre saldos vencidos o días adicionales.

3.1.1.9 Aspectos contables.

La cartera de una empresa se presenta en el activo circulante, por ello al transmitirse su propiedad por parte del cliente al factor, debe registrarse la baja de dicho archivo.

Debido a que el precio pactado representa un valor actual, la diferencia con el valor contable registrado es un costo financiero aunque no un interés, puesto que no hay un servicio de deuda.

3.2 Beneficios.

La gran empresa o institución gubernamental conforma las bases del esquema para desarrollar a sus proveedores y distribuidores y, brindarles beneficios tales como:

- Acceso a esquemas financieros de capital de trabajo.
- Liquidez inmediata, para impulsar su desarrollo y crecimiento.
- Reducción de costos operativos.
- Mayor eficiencia en sus procesos administrativos.
- Una mejor planeación de gastos e inversiones.
- Capacitación de primer nivel.
- Asistencia técnica.
- Asesoría fiscal y legal.
- Convierte en efectivo las facturas antes de su vencimiento, sin generar pasivos adicionales.
- Brinda tasas de financiamiento preferenciales.

- Resuelve problemas de liquidez.
- Permite elegir al intermediario financiero más conveniente.
- Facilita la toma de decisiones.
- Relaciona con otros proveedores, permitiendo incrementar el volumen de ventas.
- Disminuye gastos de cobranza.
- Permite acreditar facturas por cualquier cantidad.
- Brinda información en línea sobre el estado que guardan sus pagos.

3.3 Servicios.

Una vez conformado la Cadena Productiva, todos los integrantes pueden utilizar los servicios para hacer más eficiente su operación tales como:

- ✓ Canales de comunicación interactivos con sus proveedores y distribuidores.
- ✓ Alianzas estratégicas con proveedores de tecnología para apoyar a las empresas a obtener equipo a costos preferenciales.

- ✓ Programas de capacitación en línea desarrollados especialmente para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa.

- ✓ Programas de estudios a precios preferenciales, impartidos por instituciones educativas de primer nivel con temas de administración general, especialidades, diplomados y maestrías.

- ✓ Asesoría fiscal y legal, información sobre los productos.

- ✓ Soporte telefónico, que brinda asesoría en el uso y contratación de los diferentes productos.

- ✓ Información sobre fechas de pago de facturas, que facilitan la planeación financiera del negocio.

- ✓ Crédito electrónico, que permite la inmediata conversión de las cuentas por cobrar en dinero en efectivo

El programa ofrece el descuento electrónico que es una operación de factoraje financiero en línea, que permite obtener liquidez sobre las cuentas por cobrar antes de su vencimiento.

De esta manera, se podrá reinvertir estos recursos en el ciclo productivo de un negocio y generar mayores ingresos.

3.4 Características.

- ❖ Es una operación electrónica de descuento de contrarrecibos.
- ❖ El crédito es por el 100% del valor de esos documentos.
- ❖ El financiamiento es en pesos a una tasa fija, durante el plazo del crédito.
- ❖ Sin comisiones y sin garantía real.
- ❖ A una tasa preferencial de hasta TIIE + 4 puntos.
- ❖ El plazo máximo es de hasta 120 días.
- ❖ Descuento electrónico (Factoraje).
- ❖ Capacitación y asistencia técnica.
- ❖ Intercambio de información entre los miembros de las cadenas bajo los más altos estándares de seguridad.
- ❖ La garantía que la información está segura, ya que se transmite por vía electrónica y se evita el transporte de documentos físicos.
- ❖ Certeza en tus flujos, al descontar los documentos por cobrar de tus clientes.

- ❖ Acceso a una línea automática con el mínimo de requisitos.

- ❖ Te ofrece apoyo financiero basado en tu ciclo productivo.

- ❖ Puedes realizar en efectivo las facturas antes de su vencimiento, sin generar pasivos adicionales.

- ❖ Te da tasas de operación competitivas en el mercado.

- ❖ No tienes límite en la línea para acreditar tus facturas.

- ❖ Puedes consultar tu información en línea.

- ❖ El crédito es por 50% del valor de un pedido.

- ❖ Es un crédito hasta por 10 millones de pesos.

- ❖ El financiamiento es en pesos a una tasa fija durante el plazo del crédito.

- ❖ Sin comisiones por apertura de crédito y sin garantía real.

- ❖ Tasa preferencial de TIIE + 7 puntos.

- ❖ El plazo máximo es de hasta 180 días.

Una vez que se ha estudiado todo lo anterior, es preciso señalar que las Cadenas Productivas trae aparejada diversas ventajas para los proveedores, lo cual las hace la solución más efectiva de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas para realizar obra pública.

Las ventajas más importantes son las siguientes:

- Mejora la eficiencia del capital de trabajo de la empresa.
- La disponibilidad de los recursos es en forma electrónica.
- Anticipa el pago de las facturas.
- Puede elegir el banco de su preferencia para realizar las operaciones.
- Planea los gastos e inversiones del ciclo productivo de la empresa.
- Adquiere el control sobre las cuentas por cobrar.
- Todo esto en una plataforma ágil y segura.
- Mejora la eficiencia del capital de trabajo de la empresa.

- La disponibilidad de los recursos es en forma electrónica desde la comodidad de tu oficina.
- Recibe los recursos el mismo día.
- La tasa de interés es fija durante el plazo del crédito y los pagos se pueden realizar mediante tus cuentas por cobrar publicadas en la cadena productiva a la que pertenece.
- Genera un historial crediticio que dará acceso a otros productos.
- Los trámites son mínimos y sencillos.
- Todo esto en una plataforma ágil y segura.