



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLAN

EL FACTORAJE FINANCIERO COMO ALTERNATIVA DE LIQUIDEZ A CORTO
PLAZO PARA LAS PyMES EN MÉXICO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A

REINA RUIZ CRUZ

ASESORA: MTRA IRMA CASTELLANO ROA

OCTUBRE, 2009



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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

A Dios

*Hoy doy gracias al señor,
Por permitirme estar de pie
Y llegar a una meta más en mi vida
Te agradezco:
Por todo lo que me has dado
Hasta el día de hoy señor.
Solo te puedo decir que:
Por difícil que sea el camino nunca me separare de ti
Pues te amo señor gracias.*

A Mis Padres y Hermanos

Este logro que hoy tengo es gracias a Dios y después a ustedes: agradezco todo el apoyo que me han dado durante toda mi vida, su ejemplo sus virtudes y dedicación que han tenido para mí.

*Espero no defraudarlos y que siempre estemos unidos.
y les dedico este esfuerzo con todo mi amor gracias a mis padres*

A ustedes hermanos les digo que los admiro por que aún con su juventud son unas grandes personas les agradezco todo el apoyo que me han dado en todo momento y comparto este logro que hoy tengo con ustedes: pues saben que siempre pase lo que pase, cuentan conmigo.

Los quiero por siempre

A Mi asesora de tesis

En breves palabras quiero decir gracias a la persona que durante los últimos años de mi carrera me enseñó mis primeros pasos en la investigación, que fue más que una maestra una amiga. Y que por más de dos años: clase a clase entregó compromiso y responsabilidad.

Agradezco por siempre a mi maestra y asesora de tesis la Licenciada Irma

Castellanos Pica.

También quiero agradecer a cada una de las personas que me apoyaron de una u otra forma como son: familiares, amigos, maestros; pero en especial a la familia B.A.P.P.A.G.A.N.C.R.U.F. por todo el apoyo incondicional que tuve por parte de ellos.

Así como a mi primo tino y a mis sobrinas Yareli y Sandy.

A todos ustedes les dedico este trabajo con todo cariño y una vez más G.R.A.C.I.A.S y que D.I.O.S.L.O.S.B.E.N.D.I.G.A.

P.E.Y.A.A.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	10
CAPITULO 1. LA PEQUEÑA Y LA MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO	13
1.1 Criterios de clasificación de la Pequeña y Mediana empresa	14
1.1.1 Definición de Empresa	14
1.1.2 Criterios de clasificación de Empresa	14
1.1.3 Criterios para definir a la pequeña y mediana empresa a nivel Mundial	15
1.1.3.1 Definición de PyME por la CEPAL	17
1.1.4 Criterios de clasificación de la pequeña y mediana empresa en México	18
1.1.4.1 Criterios de clasificación del instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI)	19
1.1.4.2 Criterios de clasificación de Nacional Financiera	20
1.2 La importancia de las PYMES en México	20
1.2.1 Ventajas de las PYMES sobre la industria a gran escala	22
1.2.2 Pequeña y Mediana Empresa como generadora de empleos	23
1.3 Obstáculos que enfrenta la Pequeña y Mediana Empresa para su crecimiento	26
1.3.1 Financiamiento	28
1.3.1.1 Falta de información de programas de apoyo	39
1.3.1.2 cultura de calidad	31
1.3.1.3 Usos de técnicas de mejora en calidad o productividad	35
1.3.1.4 Falta de liquidez	37
1.3.1.5 Bajo grado de inversión en la empresa	38
1.3.1.6 Exportaciones	39
1.3.1.7 Empresas de carácter familiar	41
1.3.1.8 Capacitación	42
1.4 Fuentes de Financiamiento	44
1.4.1 Programas de apoyo 1989 – 1994	46

1.4.1.1	Programas de apoyo por parte de Bancomex y Conacyt	50
1.4.2	Programas de impulso para el crecimiento de las PyMES en el periodo 2004-2005	57
1.4.3	Análisis de proyectos gubernamentales	57
1.4.4	La banca comercial y los créditos para las PyMES	60
1.4.5	Proyectos de financiamiento para las PyMES en el 2007	63
1.4.6	Alternativas de crecimiento	66
1.4.7	Apoyo del gobierno del Distrito Federal a la PyME en el 2008 y 2009.	69
1.4.7.1.	Secretaria de Economía en apoyo a las PyMES en el 2009	79
1.4.8	Impacto de las PyMES sobre el PIB.	81
1.4.9	Apoyo del IMS a la PyME	82

CAPITULO 2. SURGIMIENTO Y EVOLUCIÓN DEL FACTORAJE FINANCIERO EN MÉXICO

84

2.1	Características del sistema financiero	85
2.2	Importancia del sistema financiero	89
2.3	El sistema financiero Mexicano	92
2.3.1	Sector bancario	92
2.3.1.1	Instituciones de crédito	92
2.3.2	Sector bursátil	93
2.3.2.1	Sociedades de inversión	94
2.3.2.2	Bolsa de valores	94
2.3.2.3	Intermediarios Bursátiles	95
2.3.2.4	Casa de bolsa	95
2.3.3	Sector de seguros y fianzas	95
2.3.3.1	Instituciones de seguro	96
2.3.3.2	Instituciones de fianzas	97
2.3.4	Sector de derivados	98
2.3.5	Sector de intermediarios financieros no bancarios	99
2.3.5.1	Sector de ahorro y crédito popular	99
2.3.5.2	Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito	100

2.4	Instituciones de regulación y vigilancia	100
2.4.1	La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)	101
2.4.2	Banco de México	101
2.4.3	Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)	102
2.4.4	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)	102
2.4.5	Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR)	103
2.4.6	Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF)	104
2.5	El Factoraje Financiero	104
2.5.1	Antecedentes Históricos	105
2.5.2	Antecedentes Históricos en México	106
2.5.3	Concepto de Factoraje	108
2.5.4	Objetivo del Factoraje Financiero	108
2.5.4.1	Instrumentos que compran las Empresas de Factoraje	109
2.5.5	Participantes del Factoraje Financiero	110
2.5.6	Operación del Factoraje Financiero	111
2.5.7	Tipos de Factoraje	114
2.5.7.1	Plazos	116
2.5.7.2	Costo	116
2.6	Principales Usuarios del Factoraje Financiero	118
2.7	Contrato de Factoraje Financiero	118
2.8	El Factoraje en Paquete Financiero	121
2.8.1	Cuentas por cobrar	125
2.8.2	Cuentas por pagar	125
2.8.3	Factoraje a proveedores	126
2.8.4	Factoraje internacional	126
2.9	Empresas de Factoraje	129
2.9.1	Fuentes de fondeo	131
2.10	Análisis del sector (2006)	131
2.10.1	Volumen de Financiamiento	132
2.10.2	Cartera Vigente	132
2.10.3	Cartera Vencida	134
2.10.4	Eficiencia operativa	135

2.11 Situación actual de las empresas de Factoraje a marzo de 2007	136
2.11.1 Estructura de activo por subsectores	137
2.11.2 Cartera de crédito total	140
2.11.2.1 Cartera de crédito vigente	140
2.11.2.2 Cartera vencida	141
2.11.2.3 Índice de Morosidad	143
2.11.2.4 Índice de cartera vencida	144
2.12 Requerimientos legales del factoraje financiero	145
2.12.1 El factoraje como una necesidad legal	154

CAPITULO 3. BENEFICIOS DEL SISTEMA DE FACTORAJE FINANCIERO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO A TRAVÉS DE CUENTAS POR COBRAR

156

3.1 Necesidad de liquidez de las empresas	157
3.2 El ciclo financiero a corto plazo	157
3.3 Activo circulante	159
3.3.1 Elementos de la definición	159
3.4 Cuentas por cobrar	162
3.4.1 Origen de las cuentas por cobrar	163
3.4.2 Movimientos de las cuentas por cobrar	164
3.4.3 Documentos por cobrar	165
3.4.4 Descuentos de documentos	165
3.5 Importancia de las cuentas por cobrar en las PyMES	166
3.6 Factoraje Financiero de cuentas por cobrar	168
3.6.1 Garantía documental	170
3.7 Caso Práctico de Factoraje por medio de cuentas por cobrar sin recurso	171
3.7.1 Factoraje Financiero de cadenas productivas NAFIN	174

Conclusiones Generales	177
Anexo A Organigrama del sistema financiero mexicano	179
Anexo B Contrato de Factoraje	181
Anexo C Carta de solicitud de cargo y abono a cuenta de cheques	183
Anexo D Requisitos legales y contables del Factoraje Financiero	185
Anexo E Tablas de comisiones y aforo del Factoraje Financiero	188
Anexo F Características del crédito revolvente Banamex	193
Bibliografía	196

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de Tesis parte de la importancia que tienen las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en la economía Mexicana; así como, en países en vías de desarrollo; dado que estas representan una gran porción del total de empresas en existencia, convirtiéndose así en una parte fundamental para el crecimiento económico en países antes mencionados.

Además de representar un gran volumen, cuentan con características muy particulares como son: registran mayor mano de obra, utilizan técnicas de producción simple, pueden ser abastecedoras para las grandes empresas, son semillero de talento empresarial entre otras muchas.

A diferencia de la gran empresa; lo que las convierte en un tema interesante para desarrollar, y que vale la pena realizar un estudio sobre algunas de sus características, pues como se ha hecho mención son un instrumento muy importante para reactivar la economía del país.

Pero aun con todos los beneficios que aportan dichas Empresas a la economía no se les ha dado el impulso que requieren para su desarrollo que a su vez les permitiría llegar a su crecimiento, pues se tienen que enfrentar a varios obstáculos entre los cuales destaca y se considera el más importante la falta de liquidez por que en muchas de las ocasiones esta falta de liquidez no les permite siquiera

continuar su ciclo productivo, y por esta razón en muchos de los casos no tienen otra salida más que endeudarse, o en el peor de los casos parar la producción.

Con este problema son muy pocas las alternativas con que cuenta la Pequeña y Mediana Empresa para el acceso a un financiamiento.

Ante esta situación; se desarrolla esta tesis a fin de dar una alternativa a este tipo de empresas. Después de haber investigado sobre opciones de financiamiento por parte del Estado para estas empresas y de observar que las opciones son pocas, se presenta una alternativa no gubernamental que puede dar solución al problema de liquidez que tienen dichas empresa en este caso es el Factoraje Financiero.

Para el desarrollo de la investigación se plantearon objetivos y una hipótesis a continuación se presentan.

OBJETIVO GENERAL:

Conocer los servicios de financiamiento que presta el sistema de Factoraje Financiero a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) en México para resolver su problemática de liquidez a corto plazo.

Objetivos Específicos:

- ° Conocer en qué consiste el sistema de Factoraje Financiero.
- ° Destacar qué beneficios tiene la Pequeña y la Mediana empresa de los servicios de Factoraje Financiero.
- ° Conocer el sistema de Factoraje Financiero como medio de crecimiento para la Pequeña y Mediana Empresa en México.

Hipótesis

Es que el uso del mecanismo de financiamiento que ofrece el sistema de Factoraje Financiero a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) en México les genera mayor liquidez a un menor costo.

Para lograr la comprobación de esta hipótesis y llegar al objetivo de esta tesis el presente trabajo se divide en tres capítulos.

El capítulo uno, comprende los criterios de clasificación para la Pequeña y Mediana Empresa tanto a nivel mundial como nacional, así como la importancia que tienen en la economía, obstáculos que enfrenta para su crecimiento y fuentes de financiamiento. Asimismo se presentan cuadros y gráficas para una mejor comprensión del tema.

En el capítulo dos se desarrollan las características del sistema financiero mexicano, así mismo las del Factoraje Financiero. También se hace un análisis del sector y de la situación actual de las Empresas de Factoraje.

El tercer capítulo desarrolla el tema de la necesidad de liquidez de las empresas, así como el ciclo financiero a corto plazo, para determinar la importancia de las cuentas por cobrar para las PyMES. Al final de capítulo se presenta un caso práctico, para comparar los costos de operación con otro tipo de financiamiento, así como los beneficios del sistema de Factoraje Financiero.

Finalmente se presentan las conclusiones generales de la investigación.

CAPITULO 1

LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO



1.1 CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

1.1.1 DEFINICIÓN DE EMPRESA

En economía, la empresa es la unidad económica básica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos. Se encarga, por tanto, de la organización de los factores de producción tierra, trabajo, capital. “La empresa es la unidad económica encargada de la producción de bienes y servicios. Desde otro punto de vista, se puede entender por empresa al conjunto orgánico de factores de producción, ordenados según ciertas normas sociales y tecnológicas que tienen como fin lograr objetivos de tipo económico.”¹

1.1.2 CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA

Existen numerosas diferencias entre una empresa y otra, sin embargo, tomando en cuenta diferentes características se pueden clasificar de las siguientes formas:²

POR SECTORES:

- 1. Del sector primario.** Es decir, que crea la utilidad de los bienes al obtener los recursos de la naturaleza (agrícola, ganaderas, pesqueras, caza, aprovechamiento forestal).

¹ <http://www.nafin.com/portalfn/&entry=/consultado> el 15/10/2008.

² <http://www.inegi.gob.mx/lib/buscador/búsqueda/consultado> el 10/10/2008.

2. Del sector secundario. Que centra su actividad productiva al transformar físicamente unos bienes en otros más útiles para su uso. En este grupo se encuentran las empresas de la construcción, manufactura, minería, electricidad).

3. Del sector terciario. (servicios), con actividades de diversa naturaleza, como comerciales, transporte, turismo, asesoría, profesionales, técnicos entre otras.

1.1.3 CRITERIOS PARA DEFINIR A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA A NIVEL MUNDIAL

La diversidad de criterios para definir a la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES) a nivel mundial tienen que ver finalmente con características políticas y económicas de cada nación; la evidencia expone divergencias insalvables para buscar una definición universal que las clasifique.

En términos generales las PYMES son las empresas de tamaño pequeño y mediano, con un número entre 1 y 100 trabajadores (un promedio generalizado a grandes rasgos en EE.UU. y España).³

A) Para fines legales y administrativos: Los criterios a utilizar para identificar a las PYMES con este fin son las variables de: personal ocupado, ventas anuales y los resultados de la hoja de balance anual, cuyas cifras se pueden observar detalladamente en el cuadro 1.

³ INEGI. Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, p. 30. Disponible en: <http://7www.inegi.gob.mx/lib/buscador/búsqueda/censos 2004>. consultado el 20/01/2007.

CUADRO 1

Criterios recomendados por la Unión Europea y la OCDE para fines legales y administrativos

Tamaño de la empresa	Personal ocupado total	Ventanas anuales (euros)	Balance Anual (Euros)
Micro	1 a 9	Menos a 2 millones	Menor a 2 millones
Pequeña	10 a 49	Menor a 10 millones	Menor a 10 millones
Mediana	50 a 249	Menor a 50 millones	Menor a 43 Millones
Grande	Más de 250	Mayor a 50 millones	Mayor a 43 millones

FUENTE: INEGI. Micro, Pequeña, Mediana, y Gran Empresa.2004.

B) Para fines estadísticos: El criterio general para clasificar a las PYMES para estos propósitos contempla exclusivamente el personal ocupado total que labora en dichos establecimientos.

Por otra parte, enfocando la clasificación de las PYMES exclusivamente al criterio estadístico que corresponde al número de trabajadores, en el cuadro número 2 se puede observar que diversas organizaciones e instituciones presentan una concepción heterogénea de esta definición en función de los estratos de personal ocupado que comprenden a las empresas pequeñas y medianas.

CUADRO 2

Diversas Clasificaciones del tamaño de las empresas en función del personal Ocupado

Institución	Tamaño de la empresa	Personal ocupado total
Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia	Pequeña Mediana	De 50 a 250 De 251 a 1000
Small Business Administration (Estados Unidos)	Pequeña Mediana	Hasta 250 De 251 a 500
Comisión Económica para América Latina (CEPAL)	Pequeña Mediana	Entre 5 y 49 De 50 a 250

FUENTE: INEGI. Micro, Pequeña, Mediana, y Gran Empresa 2004.

Como se ve en el cuadro 2 existe una diferencia, como ya se mencionó, entre una y otra institución que clasificó a la Pequeña y Mediana Empresa.

1.1.3.1 DEFINICIÓN DE PYME POR LA CEPAL

La definición de PYMES carece de armonización internacional. Puede haber diferencias en la definición entre entes gubernamentales incluso dentro de un país. Sin embargo, sobre la base de fuentes propias, las PYMES representan más del 95% de las firmas en la mayoría de las economías examinadas. Generan una cantidad expresiva de empleo - entre un 50% y un 85% del total. Considerando la

importancia significativa de las PYMES en función de la cantidad de firmas y empleo, su contribución a la producción y a la creación de valor es moderada.

Su criterio de clasificación es por número de trabajadores como de observo en el cuadro 2.⁴

1.1.4 CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO

En México, al igual que en otros países, existen diversos criterios para clasificar a la Pequeña y Mediana Empresa debido a que no existe un lineamiento estricto, sin embargo hay una gran variedad de elementos, con respecto a su clasificación, que dependerán de las características que se tomen en cuenta de la empresa, así, como de la institución que las clasifique. A continuación se presentan las clasificaciones de dos instituciones importantes.

Una de ellas se dedica a la promoción del desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, Nacional Financiera; y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, que genera las estadísticas a nivel nacional del sector de las PyMES.

⁴ CEPAL PYME DISPONIBLE EN: <http://WWW.ECLAC.CL/Transporte/noticias/bolfal/4/22594/FAL-229web.pdf>. consultada el 17-04 -09.

1.1.4.1 CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA (INEGI)

Para clasificar a la Pequeña y Mediana Empresa en México el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) toma la clasificación que se publicó el día 30 de diciembre de 2002 el Diario Oficial de la Federación, el cual estratifica a las empresas por número de trabajadores.

Dicha estratificación se llevo a cabo de común acuerdo entre la secretaria de Economía y la Secretaria de Hacienda y Crédito Público esto para efecto de la Ley Para El Desarrollo De La Competitividad De La Micro, Pequeña y Mediana Empresa. La estratificación se llevo acabo por números de trabajadores y por sectores como se observa en el cuadro 3.

CUADRO 3

Estratificación de las empresas por número de trabajadores

TAMAÑO / SECTOR	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	1 – 10	1 – 10	1 – 10
PEQUEÑA	11 -50	11 -30	11 -50
MEDIANA	51 -250	31 – 100	51 – 100

FUENTE: Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. *Diario Oficial de la Federación*. 30 de diciembre de 2002.

1.1.4.2 CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE NACIONAL FINANCIERA

Nacional Financiera estratifica a las Empresas en Micro, Pequeña, Mediana y Grande, misma que se lleva acabo por número de trabajadores y se dividen en sectores Industrial, Comercial y Servicios, como se observa en el cuadro 4.

CUADRO 4

Estratificación de las empresas por número de trabajadores

SECTOR / TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	1 – 10	1 – 10	1 – 10
PEQUEÑA	11 -50	11 -30	11 -50
MEDIANA	51 -250	31 – 100	51 – 100
GRANDE	251 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

Fuente: NAFIN. Disponible en: www.nafin.com

1.2 LA IMPORTANCIA DE LA PYMES EN LA ECONOMÍA

La pequeña y mediana empresa desempeña un papel importante en el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo, ya que desempeñan un papel fundamental ante el grave problema del desempleo que enfrentan estos países. Investigaciones realizadas por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y Nacional Financiera, destacan que en México las PYMES absorbe más de 58.1% de la mano de obra, son abastecedoras para las grandes empresas, y aportan el 43 % del producto, proporción que es equivalente a 11% del PIB. A nivel internacional, este segmento representa un promedio del 95%

(considerando que en general no se define a la microempresa, se asume que está considerada en este porcentaje) del total de empresas en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) mientras que en América Latina las cifras oscilan entre 95 y 99% (incluida la microempresa), considerándose como el segmento más importante.

Por otra parte este conjunto de empresas se dividen en México en: 97% micro, 2.7% pequeñas, y 0.3 medianas. Asimismo 57% son empresas dedicadas al comercio, 31% a los servicios, 11% al sector manufacturero y 1% restante a la industria de la construcción esto en año 2004. Estos son sólo algunos de los atributos con que cuenta la Pequeña y Mediana Empresa, que contribuyen al desarrollo económico de cualquier país.

CUADRO 5

Estructura del sector empresarial en México

TOTAL DE EMPRESAS	1994	1999	2004
	2,433,107	2,844,308	3,005,157
MICRO	97%	95.7%	95.00%
PEQUEÑA	2.7%	3.1%	3.9%
MEDIANA	0.2%	0.9%	0.9%
GRANDE	0.1%	0.3%	0.2%
TOTALES	100%	100%	100%

FUENTE: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 1994, 1999, 2004.

Como se puede apreciar en el cuadros 5, en 1994 existían 2,433,107 empresas en México, las que se encontraban distribuidas de la siguiente manera: el 97% de tamaño micro, 2.7% pequeñas, .2% medianas y sólo el 0.1% eran grandes empresas.

Para el Censo Económico 2004 (INEGI) son 3,005,157 empresas, con una variación del 7,1%, con respecto al Censo de 1999, donde el 95% esta compuesto por las de tamaño Micro, 3,9% Pequeña, 0,9% Mediana y 0,2% la Grande.

Como se observa las microempresas disminuyeron su representación porcentual en un 0,7%, en cambio a las empresas Pequeñas aumentaron su proporción en un 0,8%, las de tamaño Mediano se mantuvieron constantes en participación porcentual y por último la participación de las Grandes empresas disminuyo 0,1%.

1.2.1 VENTAJAS DE LAS PYMES SOBRE LA INDUSTRIA A GRAN ESCALA

Las ventajas que tiene la Pequeña y Mediana Empresa sobre la Gran industria son varias, un ejemplo de esto es que las Grandes Empresas orientan sus decisiones de inversión cada vez más a incorporar alta tecnología y capital, son capaces de crecer, modernizarse y exportar sin aumentar de manera equivalente su contingente de trabajadores.

En cambio la Pequeña y Mediana Empresa se presenta como una alternativa más accesible en: empleo, requiere de mucho menos capital y tiene menor dependencia tecnológica, por estas, y otras características propias de las Pequeñas y Medianas Empresas son más flexibles que la Gran Empresa. A continuación se hace referencia a otras ventajas:

“Las pequeñas y medianas empresas registran mayor laboriosidad y utilizan técnicas de producción relativamente simples, en relación con la abundancia de mano de obra y escasez de capital en la mayoría de los países en vías de desarrollo.

Se les consideran más eficientes en el uso de capital y en la movilización de los ahorros, con mayor talento empresarial y otros recursos que de otra manera no lo serían.

Pueden ser eficientes abastecedores para las grandes industrias y satisfacer las demandas con mayor eficiencia que las grandes empresas.

(...).Estas pequeñas empresas son el semillero del talento empresarial y un campo de prueba para las nuevas industrias.

(...) Las pequeñas empresas generalmente son mas capaces de alcanzar el nivel de participación popular en la economía.”⁵

Como se aprecia son muchas las ventajas que tienen las Pequeñas y Medianas Empresas sobre la Gran Empresa y, como se ha señalado en los apartados anteriores, es de gran importancia para el desarrollo de cualquier economía.

1.2.2 PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA COMO GENERADORA DE EMPLEOS

En los resultados de la investigación que realizo el INEGI reveló que la concentración del empleo se da en 8 entidades las cuales se presentan en orden jerárquico de importancia respectivamente: Distrito Federal (México, DF), México,

⁵ Hull, Spencer Galen. *Guía para la pequeña empresa*. México, ediciones, Garnica, 1991.p. 150.

Jalisco, Nuevo León, Veracruz, Guanajuato, Chihuahua, y Puebla, con una concentración del personal ocupado del 58.1%

“Esta alta concentración empresarial solo ha impactado colateralmente a los Estados de Querétaro y San Luis Potosí abriendo una brecha de subdesarrollo a los demás Estados (principalmente hacia el sur de la República Mexicana).”⁶

En 2003 había en el país 3 millones 005 mil 157 unidades económicas distribuidas en los 19 sectores, los cuales dieron empleo a 16 millones 239 mil 536 personas, como se señala en siguiente cuadro:⁷

CUADRO 6

Unidades económicas y personal ocupado total⁸ Por actividad económica, 2004

Actividad económica ⁹	Unidades económicas		Personal ocupado total	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Total Nacional ¹⁰	3 005 157	100.0	16 239 536	100.0
Servicios	1 013 743	33.7	5 215 808	32.1
Comercio	1 580 587	52.6	4 997 366	30.8
Industrias manufactureras	328 718	10.9	4 198 579	25.9
Construcción	13 444	0.4	652 387	4.0
Transportes correos y almacenamiento	41 899	1.4	634 940	3.9
Electricidad agua y gas	2 437	0.1	221 335	1.4
Pesca y acuicultura animal	21 252	0.7	196 481	1.2
Minería	3 077	0.1	122 640	0.8

FUENTE: INEGI Censos Económicos 2004.

⁶ Zorrilla, Salgador Juan Pablo. Crédito otorgado por la banca comercial y apoyos gubernamentales en México, en el 2004. Disponible: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2005/jpzs-cred.htm.consultado> 7/03/07.

⁷ En este cuadro y en lo siguiente, la suma de los porcentajes pueden no sumar cien por ciento debido al factor redondeo.

⁸ El personal ocupado total comprende tanto el personal ocupado dependiente de la razón social como al no dependiente de la misma.

⁹ Las actividades económicas se ordenaron de acuerdo con la cantidad de personal ocupado total.

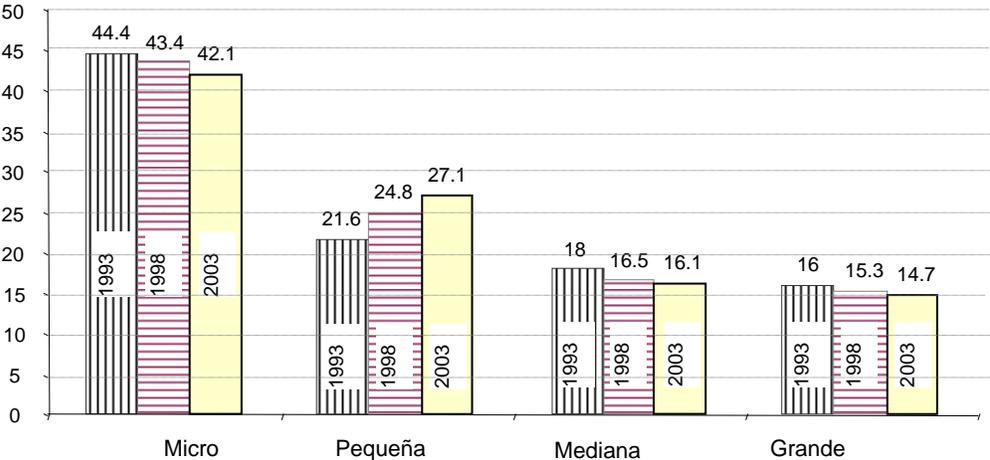
¹⁰ Los totales Nacionales excluyen sector agropecuario, gobierno, asociaciones religiosas y organizaciones extraterritoriales.

Como lo muestra a continuación la gráfica 1, la Gran empresa tiene poca capacidad para generar ocupación, con la notable excepción de las industrias maquiladoras de exportación ubicadas en el norte de México. Así, la Micro empresa es la mayor generadora de empleo, le sigue la Pequeña y Mediana Empresa, dejando por debajo a la Gran Empresa.

GRÁFICA 1

Industrias: manufactureras, comercio y servicios

Personal ocupado según estrato, 1993,1998 y 2003



FUENTE INEGI. Censos Económicos 2004

Los empleos que generan estas empresas son al menor costo posible, estos son los resultados que muestra el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática en su investigación que realizó de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.¹¹ A ellas concurren los jóvenes en búsqueda del primer empleo,

¹¹ INEGI, op. Cit., p.40.

mujeres que aspiran a conseguir un trabajo asalariado y personas que por su edad no son admitidas en entidades mayores. Se concluye que las PYMES desde un punto de vista económico, no son una institución marginal, incapaz de acumular excedentes económicos. Aún la que se considere menos productiva participa de diversas maneras en el desarrollo de la económica, ya sea porque abastece de materias primas, o herramientas a empresas mayores, o simplemente por que genera ingresos, por medio del empleo.

1.3 OBSTÁCULOS QUE ENFRENTA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA PARA SU CRECIMIENTO

Los obstáculos que se consideran los más importantes y a los que se enfrenta la Pequeña y Mediana empresa, donde en la mayoría de los casos impiden su crecimiento se harán mención en este punto.

Haciendo referencia al análisis realizado por Juan Pablo Zorrilla a la Encuesta Empresarial Internacional de 2005 Grant Thornton, publicado en revista de economía,¹² se observa el grado de efectividad por parte del gobierno en cuanto al apoyo de las PYMES, su crecimiento y desarrollo económico.

Dicha encuesta detecta 6 razones que se consideran restrictivas para el crecimiento de las empresas en México, de las cuales 3 se ven relacionadas con el problema de crédito. El primer puesto se lo lleva los problemas relacionados a las regulaciones y burocracia (47%), en el segundo y tercer puesto el costo del

¹² Zorrilla, Salgador Juan Pablo, *op.cit.*, p.6.

financiamiento (42%) y el financiamiento a largo plazo (39%) respectivamente, en quinto sitio se encuentra la escasez de capital de trabajo (33%).

En el caso del financiamiento a largo plazo, en México no se están otorgando créditos a empresas mayores, a 5 años y ni siquiera hablar de los límites de los montos que un empresario puede solicitar (un promedio de 500 mil pesos). Comparándolo con el plazo prácticamente libre y hecho a la medida para las empresas en países desarrollados así como el monto de capital a financiar. Todo lo anterior se puede observar en el cuadro 7.

CUADRO 7

Principales Restricciones

AÑO / RESTRICCIÓN	2005
Regulaciones / Burocracia	47
Costo del financiamiento	42
Escasez de financiamiento a L.P.	39
Escasez de ordenes de compra / demanda reducida	36
Escasez de capital de trabajo	33
Falta de disponibilidad de fuerza laboral calificada	25

Fuente: Zorrilla, Salgador Juan Pablo 13

¹³ *idem.*

1.3.1 FINANCIAMIENTO

Como se ha hecho mención son varios los obstáculos que enfrentan las (PYMES), pero se considera que el problema de financiamiento es uno de los obstáculos más importantes, sino es que el más importante para el crecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa. En los resultados obtenidos de la investigación que realizó la Comisión Intersectorial de Política Industrial (CIPI) a la Pequeña y Mediana Empresa, en el 2004 menciona que existe una baja participación del sector financiero en el otorgamiento de créditos a estas empresas, ya que en los dos últimos años únicamente el 13 por ciento de las PYMES ha solicitado algún tipo de crédito bancario y de este porcentaje, se le otorgó sólo al 76 por ciento del cual el 88 por ciento del crédito fue otorgado por la Banca Comercial, considerándose el más importante mientras que el 1.4 por ciento fue obtenido a través de la Banca de Desarrollo.

Asimismo, el (CIPI) establece que las principales causas por las cuales se les niega el crédito a la Pequeñas y Medianas Empresas son: ¹⁴

- El desinterés del banco hacia el sector,
- La falta de garantías,
- La indiscutible falta de información en esta materia, entre otras que continuación se mencionan en el estudio que realizó la Comisión Intersectorial de Política Industrial (CIPI)

¹⁴<http://www.cipi.gob.mx/html/observatorio.html.consultado> el 16/10/2006.

1.3.1.1 FALTA DE INFORMACIÓN DE PROGRAMAS DE APOYO¹⁵

En México como en varios países del mundo se gestan y operan diferentes programas de apoyo para la Pequeña y Mediana Empresa tanto federales, estatales y municipales con la finalidad de que conozcan sus debilidades así como sus fortalezas y puedan hacer frente a algunos de sus problemas pero en la investigación que realizó la Comisión Intersectorial de Política Industrial (CIPI) a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) se puede observar que existe una mínima participación en los programas por parte de las empresas esto se debe a que existe una falta de información sobre los programas ósea en algunos casos ni siquiera conocen los programas de apoyo convirtiéndose así en otro obstáculo importante que les impide su crecimiento y desarrollo.

El total desconocimiento de los programas públicos es una cuestión imperante en las PYMES mexicanas, ya que el 86 por ciento de las mismas señala, no conocer los programas de apoyo federales, estatales, y/o municipales; y tan sólo el 12.65 por ciento de éstas los conoce, pero no los ha utilizado. El 1.8 por ciento de las PYMES los conoce y ha utilizado.

El cuadro 8, que a continuación se presenta, muestra el bajo grado de conocimiento y uso de los programas públicos por parte de este tipo de empresas:

¹⁵ *idem.*

CUADRO 8**Programas de apoyo**

Programas	Conoce y ha utilizado	Conoce y no ha utilizado	No conoce
A) FEDERALES			
Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto (SE)	1.04	5.84	93.12
Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial CETRO-CRECE (SE)	2.32	9.23	88.45
Fondo de Apoyo ala Micro, Pequeña y Mediana Empresa FAMPYME (SE)	1.05	25.39	73.56
Fondo de fomento a la Integración de Cadenas Productivas FIDECAP (SE)	0.41	3.20	96.39
Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica COMPITE (SE)	2.08	7.41	90.51
Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista PROMODE (SE)	0.23	4.99	94.78
Programa de Promoción Sectorial PROSEC (SE)	0.37	5.89	93.73
Programa de Apoyo a la Capacitación, antes denominado Calidad Integral y Modernización CIMO (STPS)	4.06	9.57	86.37
Programa de Modernización Tecnológica PMT (CONACYT)	0.52	5.75	93.74
Programa de Cadenas Productivas (NAFIN)	1.48	10.69	87.83
Financiamiento NAFIN	2.06	29.83	68.10
Programa para establecer sistemas de aseguramiento de calidad en las micro, pequeñas y medianas empresas, ISO-9000 (SE)	4.71	27.23	68.06
Financiamiento (BANCOMEXT)	1.58	30.08	68.34
Servicios de Asistencia Técnica y Promoción para la Exportación (BANCOMEXT)	2.65	22.37	74.97
Programa Nacional de Auditoría Ambiental PNAÁ (SEMARNAT)	4.64	16.09	79.27
B) ESTATALES	1.19	1.23	97.58
C) MUNICIPALES	0.14	0.34	99.52

Fuente: <http://www.cipi.gob.mx> Comisión Intersecretarial de Política Industrial Observatorio PyME. Principales resultados.2004.

Aunado a lo anterior, las PYMES consideran que los programas públicos deberían enfocarse principalmente a tres temas específicos:

- Adquisición de bienes de capital (maquinaria, edificios y herramientas).
- Integración de capital de trabajo.
- Contratación de consultores expertos en organización productiva y dirección de empresa.

1.3.1.2 CULTURA DE CALIDA

ES ISO 9000

Es una serie de normas que desarrolla un sistema genérico para administrar normas de calidad, cuyos estándares pueden ser aplicados a cualquier empresa o institución, sin importar el tipo de producto que ofrezca, ni el sector, ni la actividad que realice.

Actualmente, la norma ISO se ha convertido en el estándar mínimo para la calidad de los productos, y requisito indispensable para aquellas empresas que deseen integrarse a una cadena de proveeduría internacional

La competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) a través de una gestión de calidad es un factor que les ayuda no sólo a abrir mercados nacionales y extranjeros, sino también a formar parte de las grandes transnacionales.

De hecho, las certificaciones de calidad pueden mejorar hasta un 40 por ciento la productividad de las empresas. De acuerdo con Santiago Macías Herrera, coordinador general del Comité Nacional de productividad e Innovación Tecnológica (Compite), este trámite mejora la calidad de los productos y/o servicios, además de darles un valor agregado.

En entrevista con El Centro, el especialista comentó que en México hay mil 500 empresas que tienen algún tipo de certificación de calidad, principalmente del tipo ISO 9000, lo que significa que las organizaciones tienen en operación un sistema de gestión de la calidad en sus procesos, pero hay que reconocer que este es un número pequeño, tomando en cuenta el número total de empresas a nivel nacional, comentó también de acuerdo con información de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), de la Secretaría de Economía (SE), sólo 1.5 por ciento de las 4 millones de PyMES que hay en el país cuenta con un tipo de certificación, lo que pone en evidencia su poca o nula competitividad, lo que provoca un rezago frente a otras empresas.

En México no se tiene una cultura de la certificación en las PyMES y uno de los motivos por los que nuestro país se encuentra en desventaja frente a otros países de América Latina es porque los empresarios lo ven más como un trámite o requisito, que como un factor de mejora en sus procesos.

Detalló que además es común escuchar con frecuencia que aunque las PyMES generan más de 70 por ciento de los empleos totales del país y producen 50 por ciento del producto Interno Bruto (PIB), no son productivas y apenas sobreviven.

Muchas empresas buscan mejorar sus sistemas de gestión de calidad, pero a veces tienen fallas, porque no saben cómo aplicar manuales de calidad, les falta definir sus políticas internas o no cumplen con las mismas, porque a veces no se aseguran de su cumplimiento.

Para una PyME es de gran utilidad el tener un sistema de calidad certificado, porque le permite demostrar a sus clientes que cuenta con la capacidad para producir lo que le soliciten en cantidad y calidad. Existen opciones en el mercado, como Compite, que en conjunto con la Secretaría de Economía aporta a los pequeños negocios 70 por ciento del costo de la implantación del sistema de mejoras, a un costo simbólico.

Una consultoría a veces resulta muy difícil de pagar para una PyME, por su alto costo, pero con el apoyo del gobierno representa el equivalente de 4 a 6 mil pesos al mes en 8 o 10 meses, lo que representa un ahorro, comparado con lo que le puede costar una asesoría con una empresa privada

La certificación ha venido cobrando importancia cada vez más en el sector exportador, porque se requieren productos o servicios de alta calidad para ser llevados al exterior. Ahora también ha comenzado a ser importante para el mercado interno, en las empresas de alimentos, manufacturas y transformación, para mejorar sus procesos productivos para ser competitivas; hay también otros sectores interesados en sistemas de gestión como el de servicios, telecomunicaciones, banca, agencias de viajes y gobierno.

Compite ha ayudado a las PyMES a incrementar su productividad, mejorar sus procesos de logística y crear nuevos diseños de productos. Desde su fundación, hace 10 años, ha atendido a más de 70 mil PyMES, que han generado 35 mil

nuevos empleos y una producción estimada en más de 30 mil millones de pesos.

Brinda servicios a través de sus 200 consultores externos que ofrecen cobertura nacional y sus actividades son evaluadas por los usuarios, con un grado de satisfacción superior al 90 por ciento.

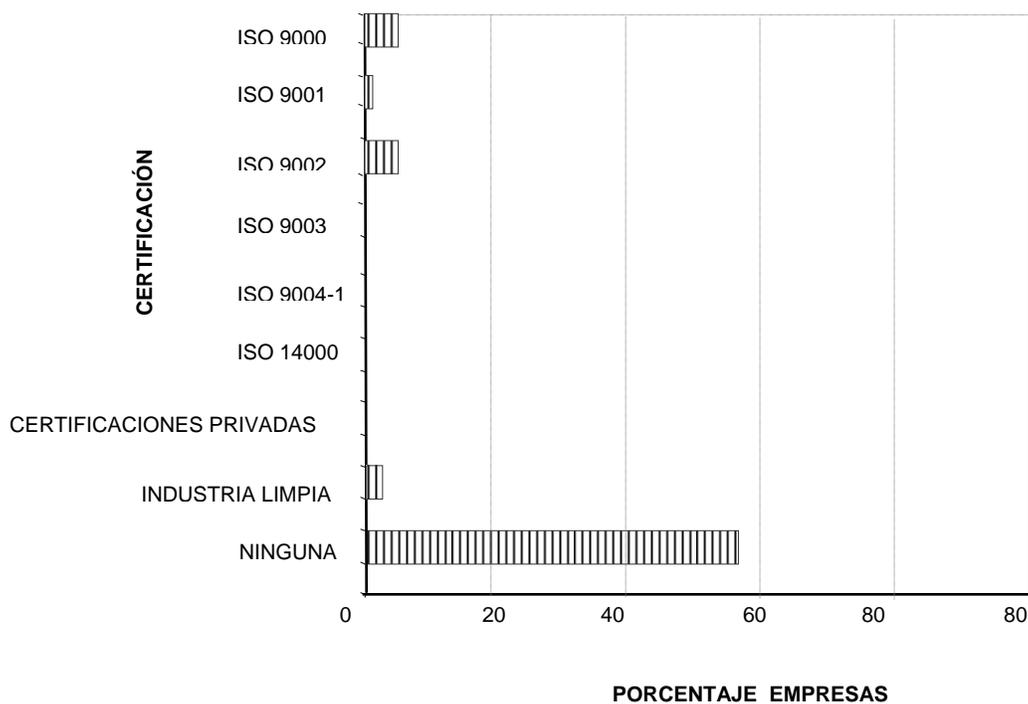
El costo de recuperación de los servicios que Compite ofrece depende del tamaño de la empresa.¹⁶

Como ya se hizo mención la falta de certificación por parte de las PYMES se convierte en un obstáculo más a vencer y se observa en los resultados obtenidos de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), ya que más del 80% de las PYMES no cuentan con algún tipo de certificación que avale su calidad en el producto como se aprecia en la gráfica 2.

¹⁶ Colon, Silvia Laura. "PyMes, poco competitivas. Indiferencia empresarial por mejorar: las certificaciones de calidad" En: El centro. 2 de agosto de 2007. Disponible: <http://www.ideasparalaspymes./contenidos/noticia122.html>. consultado el 22/03/09.

GRÁFICA 2

Empresas que cuentan con algún tipo de certificación



Fuente: <http://www.cipi.gob.mx> Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Observatorio PYME. Principales resultados.2004.

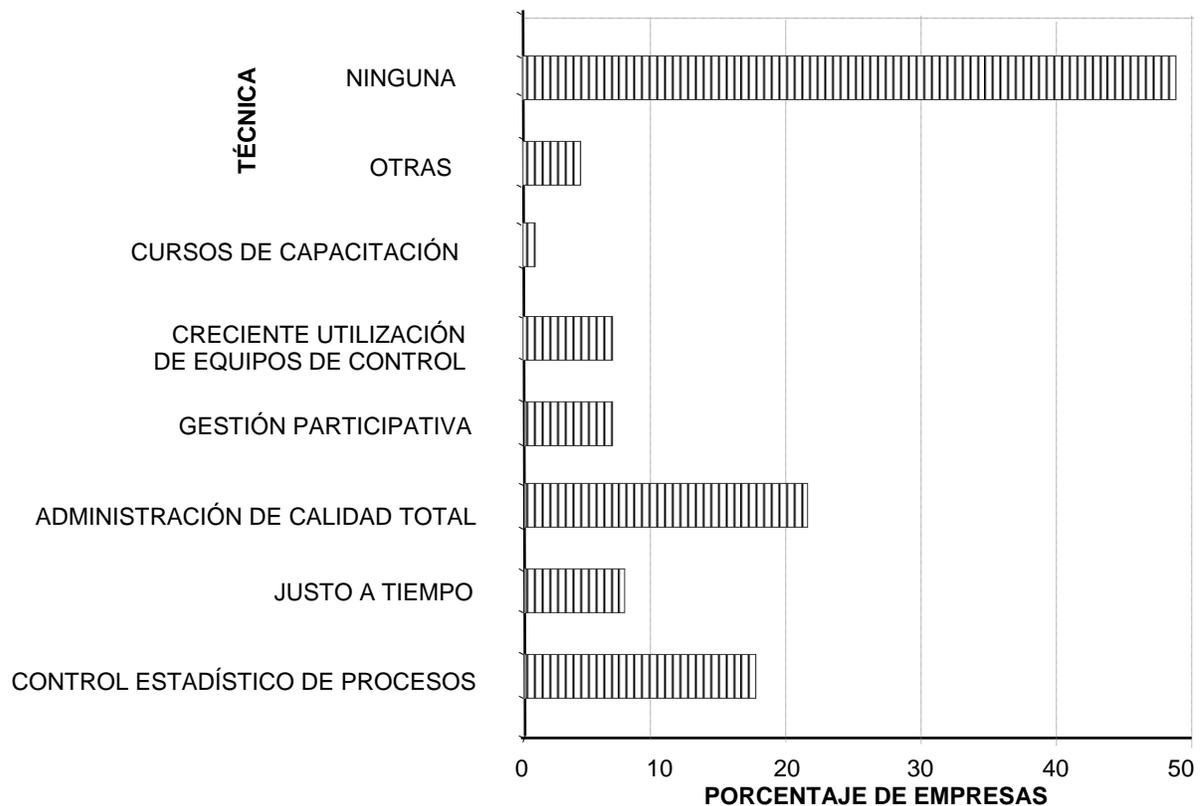
1.3.1.3 USOS DE TÉCNICAS DE MEJORA EN CALIDAD O PRODUCTIVIDAD

Otra desventaja u obstáculo que les impide el crecimiento a las Pequeñas y Medianas Empresas es la falta de técnicas y mejora en calidad, ya que al no ser unidades económicas concentradas tienen, escasas exigencias tecnológicas siendo así sus maquinas, equipos y herramientas son en general escasos,

además de obsoletos. Puede decirse que emplean tecnología caduca y carecen de información sobre las innovaciones por lo tanto el personal depende fundamentalmente de su propia habilidad por tanto carece de calificación y esto da como resultado que tenga una productividad muy baja. En la investigación realizada por el (CIPI) dice que el 50% de las empresas no utilizan algún tipo de técnica en calidad o productividad, lo que se muestra en la gráfica 3.

GRÁFICA 3

Empresas que utilizan técnicas de mejoras en calidad y/o productividad



Fuente: <http://www.cipi.gob.mx> Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Observatorio PYME. Principales resultados.2004.

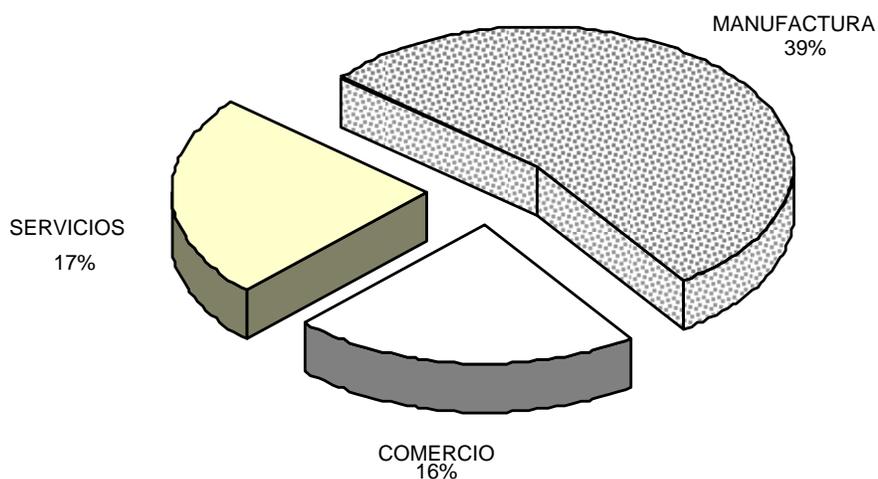
1.3.1.4 FALTA DE LICENCIAS Y PATENTES

Aunque se le ha dado el apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa aún no se superan las limitaciones que con mayor frecuencia afectan a estas unidades productivas como son: limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo, carencia de personal calificado, escasa cultura tecnológica, mínima participación en programas de capacitación dando esto como resultado carencia de estándares de calidad adecuado que le permita contar con alguna licencia o patente.

A partir de las estadísticas que realizó la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), se muestra una escasez antes mencionada por parte de las PYMES en el uso de licencias y patentes ya que tan sólo el 24% de estas manejan algún tipo de licencia o patente, la gráfica muestra esta tendencia por sector de actividad.

GRÁFICA 4

Empresas que cuentan con licencias y patentes



Fuente: <http://www.cipi.gob.mx> Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Observatorio PYME. Principales resultados.2004.

1.3.1.5 BAJO GRADO DE INVERSIONES EN LA EMPRESA

La inversión en la Pequeña y Mediana Empresa (PYMES) es un factor importante para el crecimiento de estas. Pero en los resultados de las investigaciones realizadas por el (CIPI) muestran que la Pequeña y Mediana Empresa tiene un bajo grado de inversión, pues como se ha hecho mención este tipo de empresas no cuentan con la liquidez que les permita hacer una inversión para lograr un crecimiento pues en muchos de los casos van al día con su producción y aunque requieran una inversión no cuentan con algún crédito fácilmente.

“Si se acepta que las relaciones económicas capitalistas dominantes son monetarias, se determina que la inversión crea su propio ahorro y una de sus condiciones necesarias, más no suficientes, es la disponibilidad de financiamiento bancario. (...) los bancos tienen un papel central en el crecimiento económico. A raíz de la desregulación financiera, particularmente bancaria, se argumenta que los bancos han reducido la participación de la emisión de créditos y las empresas se financian cada vez más con recursos propios e instrumentos de mercados no bancarios (...), atenuándole papel de la banca comercial en la actividad productiva. (...).¹⁷

Ya que sólo el 41 por ciento de ellas realizó mayores inversiones durante el año 2001 con respecto al 2000, y en particular, el 35 por ciento de las PYMES manufactureras no invirtió en el período antes mencionado.

¹⁷ Levi, Orlik Noemí. La banca en el financiamiento de la inversión en México, 1982-1996. En: *Comercio Exterior*. Vol. 50, mayo- agosto, 2000.p:571.

1.3.1.6 EXPORTACIONES

Para las PYMES su mercado es dentro del país, por la reducida escala de producción y la eventualidad adquisiciones de insumos no tiene los medios ni la capacidad de negociación para obtener las mejores condiciones.

Además de no contar con apoyos suficientes por parte del gobierno para llevar a cabo sus exportaciones ya que hay factores tales como, la escasez y alto costo de fletes, la lentitud en las operaciones debido a los excesivos trámites aduaneros; así como los altos aranceles en los mercados de destino que han limitado sus exportaciones; ya que únicamente el 9% de estas empresas ha logrado consumir esta actividad en los últimos dos años.

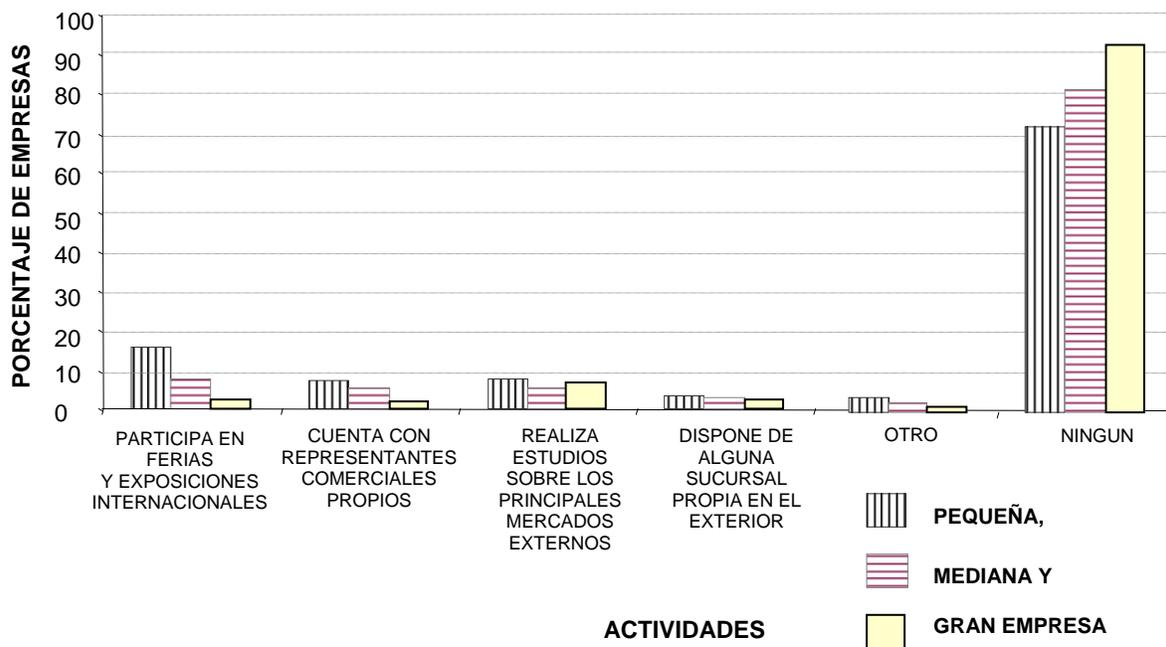
La contribución de las pymes a las exportaciones es diversificada entre los países (...). En comparación con América Latina, las pymes asiáticas del sector manufacturero suelen contar con una mayor orientación exportadora. Los datos sobre pequeños y medianos exportadores en tres países latinoamericanos aclaran la situación actual referente a la internacionalización de las pymes. El primer factor determinante constatado constituye la alta concentración del valor de las exportaciones en empresas mayores. El segundo revela que la mayoría de las exportaciones de las empresas menores se destina a países vecinos, además de los Estados Unidos y de Europa. El tercero indica que un nivel más elevado de tecnología es incorporado en los productos exportados.¹⁸

El 83% de las empresas no realiza actividad alguna para consolidar su presencia en el exterior. Lo anterior se puede apreciar en la gráfica siguiente por sector de actividad:

¹⁸ CEPAL PYME. *op.cit*, 3.

GRÁFICA 5

Actividades que realizan las PYMES para poder Exportar



Fuente: <http://www.cipi.gob.mx> Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Observatorio PYME. Principales resultados.2004.

1.3.1.7 EMPRESAS DE CARÁCTER FAMILIAR

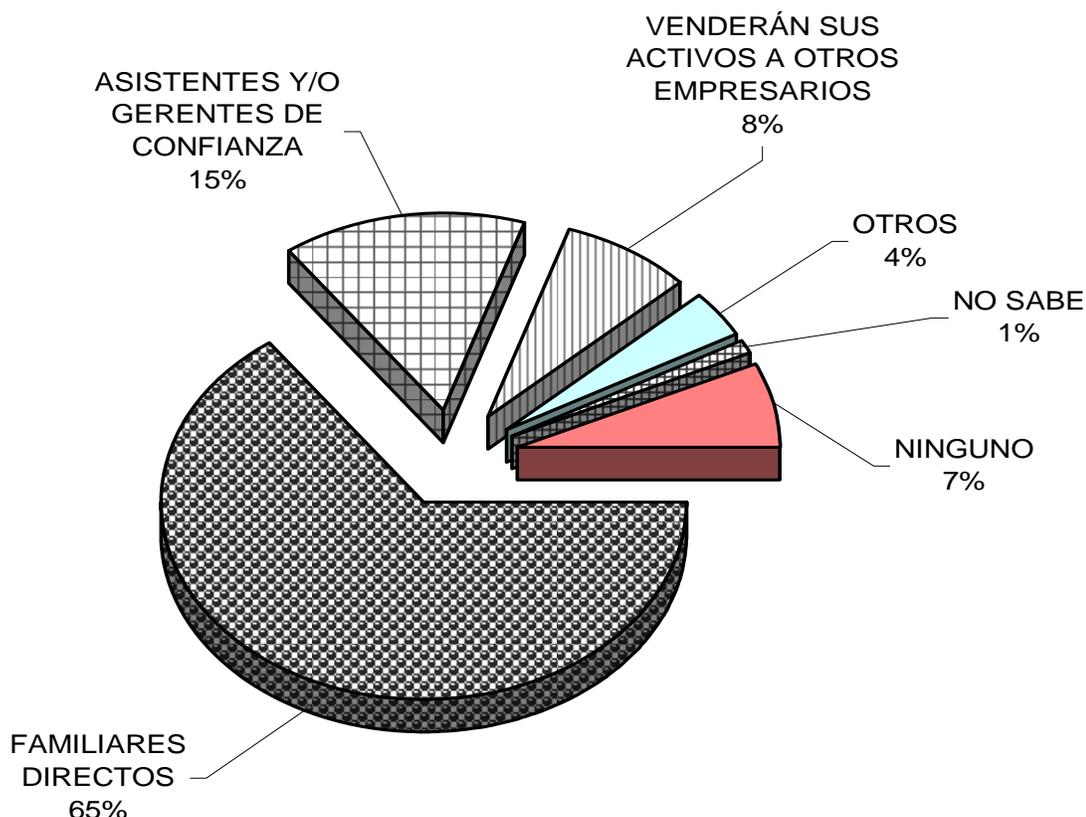
La Pequeña y Mediana Empresa esta formada por personal poco calificado que no encuentra empleo en la economía formal y se convierten en trabajadores por cuenta propia empleando así al familiar o amigo que tiene las mismas características. Ignorando así las técnicas modernas de administración, organización, gestión, contabilidad.

Muchos negocios desconocen las leyes y reglamentos que norman su actividad y operan informalmente; evadiendo al fisco; ya que el dueño muchas veces es el productor, el que realiza un tramite, compra un insumo, visita un cliente, repara una maquina en fin lleva acabo todas las actividades posibles.

Por lo tanto en la encuesta que realiza el (CIFI) en México el 65% de las PYMES son de carácter familiar, este es otro aspecto que impide su desarrollo y crecimiento, ya que no cuentan con capacitación, asesoramiento, ni los recursos adecuados para llevar a cabo una buena administración.

A continuación se observa en la gráfica 6, la distribución por sector de las empresas por tipo de proceso de cambio generacional que se implementara en las mismas.

GRÁFICA 6



Fuente: <http://www.cipi.gob.mx> Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Observatorio PYME. Principales resultados.2004.

1.3.1.8 CAPACITACIÓN

La falta de capacitación del dueño, empleados y directivos en la PYMES da como resultado una mala administración teniendo como resultado una baja productividad y poca competitividad y esto genera que el ciclo de vida de la empresa sea menor

o en la mayoría de las ocasiones, les impide lograr un buen desarrollo en sus procesos productivos, lo que no les permite crecer en el mercado.

Asimismo el 47 % de las empresas Micro, Pequeñas y Medianas habilita, mediante una capacitación informal, a sus trabajadores.

Así también es preciso orientar los programas de capacitación en dirección a la problemática de las empresas mexicanas; ya que la mayoría de ellas son de carácter familiar. Lo anterior con la finalidad de que los empresarios conozcan totalmente su dinámica empresarial y se puedan realizar los ajustes necesarios para la administración y gestión de su negocio.

Debido a la poca participación del sector financiero en cuanto al apoyo a las PYMES se refiere, es prioritario continuar reforzando todas aquellas alianzas estratégicas entre la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo con el Gobierno Federal y/o Gobiernos de los Estados, para promover tasas de interés competitivas y fondos de garantías; de tal manera que se amplíen intensamente las posibilidades de este tipo de empresas para obtener algún crédito.

A si como continuar con las diversas campañas publicitarias que el Gobierno Federal ha estado realizando en los principales medios masivos y electrónicos, con el objetivo de seguir con el esfuerzo de mantener a las PYMES informadas sobre la oferta de programas públicos existente.

1.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El siglo XXI empezó en las grandes empresas hace algunas décadas en materia de financiamiento. En contraste, para los Pequeños y Medianos negocios y los grupos de bajos ingresos, es una ilusión el mundo del financiamiento globalizado que empiezan en la mañana en Tokio, pasa por Londres, y cuando parece terminar en Nueva York, se prepara para abrir nuevamente en Tokio mientras van dejando fuera a los pequeños empresarios del mundo en desarrollo que se debaten por tener un acceso a los mercados financieros que le permitan tener recursos.

En una encuesta sobre sistemas financieros en poblaciones semiurbanas y rurales realizado por la Secretaria de Hacienda en México, se muestra que menos del 10% de la población de estas zonas tienen cuenta en una institución bancaria, por lo que la mayoría tiene que recurrir a préstamos provenientes de lo que en México se denomina sector alternativo (pariente, amigo, vecino, comerciante). El crédito de 50% de los casos es a plazo menor de un mes y sólo 15% lo utiliza para ampliar un negocio; el resto lo destina a fines personales.

Esta realidad se reproduce en otros países, a veces en condiciones aun más difíciles. Se considera que son precisamente estas empresas las que generan

empleo, o financiamiento de este sector adquiere a todas luces un carácter estratégico.¹⁹

Los encargados de la política financiera en los países en desarrollo deben reconocer que la tarea básica en la profundización financiera es generar el acceso equitativo al financiamiento para apoyar la modernización y la expiación de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa sin perder de vista que el punto básico del financiamiento de cualquier compañía es contar con un proceso de generación de utilidades que de, la pauta para el crecimiento.

Cabe mencionar que existen diferencias no sólo nacionales sino Internacionales importantes, de acuerdo con la norma de contabilidad nacional, puede haber diversos grados de endeudamiento. Esto sobre todo en el mundo en desarrollo, donde las Pequeñas y Medianas Empresas tienen un difícil acceso al crédito y su endeudamiento es menor y a veces nulo, por lo que se puede suponer que el endeudamiento aumenta según el tamaño de las empresas. Así, se puede considerar que la masificación del crédito ha sido muy heterogénea, dependiendo de la normatividad contable y la capacidad de endeudamiento.

En el mundo en desarrollo esta no ha respondido a una evaluación de los flujos futuros de las empresas (evaluación de proyectos), sino que se ha basado en las garantías que las empresas pueden ofrecer; así se genera el absurdo de prestar al que tiene recursos y no a quien lo necesita. Esto indica que la banca comercial

¹⁹ Ruiz, Duran Clemente." Financiamiento para el desarrollo". En: *Comercio Exterior*. Vol. 45, No-1, enero, 1995. pp. 28- 38.

desarrollada en estos países se orienta a los grandes negocios, es más ha relegado el negocio de menudeo y busca aumentar la captación sin incurrir en riesgos y ofreciendo crédito limitado al pequeño y mediano negocio.

Así, se da esta situación de desigualdad ya que el sistema financiero alienta la concentración de las carteras de crédito: realiza transferencias entre grupos sociales, pues capta recursos de los grupos de menores ingresos y financiar a las empresas y a los estratos de más altos ingresos dejando fuera a la Pequeña y Mediana Empresa.

1.4.1 PROGRAMAS DE APOYO 1989-1994²⁰

Se han implementado diferentes programas de apoyo por parte del Estado para financiar a las Pequeñas y Medianas Empresas, a continuación se describen algunos:

La política hacia las PYMES fue especialmente activa y se puede dividir en tres períodos básicos: 1989-1990, el arranque; 1991-1992, cuando surge el Programa hacia el sector, y 1993-1994 cuando, con el programa Impulso, la política alcanzó su mayor amplitud. En el primer lapso se efectuaron algunos cambios importantes en la política hacia las PYMES:

A] Nafin se convirtió en banca de segundo piso, aduciendo que con ello elevaría su eficiencia al transferir costos de operación a la banca comercial.

²⁰ Méndez, José Luis “Veinte años de plantación industrial en México”.En: *Comercio Exterior*. Enero, 1994. p. 54.

B] en 1989 la asistencia financiera aumentó 58% respecto a 1988.

Al tiempo, Nafin apoyó el desarrollo de intermediarios financieros no bancarios por parte de las agrupaciones empresariales (uniones de crédito, arrendadoras, empresas de factoraje).

C] Nafin fusionó e incorporó los seis fondos de fomento que asistían a la Micro, Pequeñas y Medianas Industrias, como el Fogain o el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (que atendía a la gran industria privada). Los 39 programas de esos seis fondos se simplificaron, reestructuraron, homogeneizaron y se agruparon en sólo seis programas.

D] Nafin buscaría también atender a empresas de servicios y comerciales, ya que éstas, sé señaló, son las que completan el círculo productivo, y sus criterios se centraron en la conservación ecológica, al desarrollo tecnológico, el empleo, la competitividad y la descentralización.

“En febrero de 1991 se puso en marcha el Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, de cuya aplicación y vigilancia se haría cargo la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (Comin), a la que se integraría el llamado Comin financiero, formado por la SHCP, Nafin, el Bancomex, la AMB y la Concamin”²¹

Los objetivos del programa consistían en fortalecer el crecimiento de las PYMES mediante cambios cualitativos en sus formas de comprar, producir y comercializar, a fin de que se consolidaran en el mercado interno, incrementaran su presencia en el mercado de exportación y elevaran su calidad y nivel tecnológico. También se

²¹ *idem.*

pretendía desregular, descentralizar y efectuar una simplificación administrativa; promover el establecimiento de PYMES en todo el país y con ello alentar el desarrollo regional; impulsar la creación de empleos productivos y permanentes, y favorecer la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

De hecho, la participación del crédito de la banca de desarrollo en la industria de la transformación con respecto al total otorgado a entidades privadas bajó de 10.5% al 31 de diciembre de 1993 a 8.5% al 30 de julio de 1994. El crédito de toda la banca a la industria energética, de la transformación y de la construcción bajó de 23.2 a 19.8 por ciento de enero de 1992 a julio de 1994; aumentaron los canalizados a vivienda, servicios y comercio (especialmente a vivienda, al que se le otorgó más del doble de créditos).²²

Al primer trimestre de 1994 la Comisión Mixta para las PYMES se había reunido más de 350 veces y había atendido problemas de más de 20 000 empresarios.

Las empresas integradoras sumaban 51, además de 15 sociedades de responsabilidad limitada que agrupaban a 2 000 empresarios y 250 sociedades cooperativas. Se contaba con el Centro Coordinador de la Red Mexicana de diez bolsas de subcontratación y múltiples bolsas de residuos industriales.

Aparte de la tarjeta empresarial, se habían creado varias líneas específicas de crédito para facilitar el acceso a los recursos.

²² *ibid.*, p. 55.

Nafin apoyó la reestructuración de pasivos, el establecimiento de nuevas formas de garantías y la canalización de financiamiento por parte de las grandes empresas a las PYMES.

El programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO), de la Secretaría del Trabajo, había desarrollado más de 30 unidades promotoras de capacitación e impartido cursos en más de 4 000 empresas pequeñas y medianas. Para 1994 el sistema de ventanillas únicas ascendían a 117 en todo el país y la Red Nacional de Capacitación estaba constituida por cerca de 2 000 instituciones universidades, cámaras, y otras- y más de 1 000 instructores.

Méndez, José Luis concluye que el gobierno de Carlos Salinas de Gortari profundizó considerablemente la política hacia las PYMES, pues el apoyo que éstas recibieron aumentó de manera notable en términos cuantitativos y cualitativos.

Sin embargo, también se señala que esa política fue en cierta medida retórica, ya que: a] Fue limitado el apoyo e insuficiente y no correspondió a la fuerte campaña publicitaria en torno a esa política; b] rápida y crecientemente incurrió en una tendencia hacia el comercio y los servicios, y el mayor activismo de esta política no bastó para que las cámaras y los industriales dejaran de manifestar su claro descontento ante esa estrategia.²³

²³ *ibid.*, p.56

Como se observa la banca de desarrollo Nafin, Banrural, Banobra, Bancomex. Tienen en sus manos el destino de todas estas empresas, por lo que es vital, la formulación de un programa de desarrollo integral para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, creando las infraestructuras necesarias así como la asesoría financiera que les permita el desarrollo de proyectos rentable, enfocados al apoyo de la gran empresa.

Se concluye que: Se deben seguir consolidando todos aquellos apoyos dirigidos al fortalecimiento de cadenas productivas, modernización tecnológica, así como, capacitación básica y especializada. De igual forma, es tarea dar mayor énfasis a los programas encauzados al desarrollo de proveedores, obtención de certificaciones, apoyos para la exportación, financiamiento para la adquisición de bienes de capital, integración de capital de trabajo y consultoría en organización y dirección de empresas.

1.4.1.1 PROGRAMAS DE APOYO POR PARTE DE BANCOMEX Y CONACYT

BANCOMEXT

Servicios que proporciona banco nacional de comercio exterior bancomex.²⁴

1. Información del mercado
2. Elaboración de agendas de trabajo con importadores a través de las Consejerías Comerciales, Embajada o Consulado correspondientes

²⁴ Disponible en: http://www.bancomext/aplicaciones/noticias/index.jsp?mes_directivos=!&año_directi. consultada el 24/03/09.

3. Logística correspondiente en cada mercado

4. Apoyo para la contratación de traductores en mercados no tradicionales (China, Rusia, Europa del Este).

El apoyo que brinda Bancomext a los pequeños empresarios además de los puntos antes mencionados también es apoyar en viajes de trabajo al extranjero de empresarios mexicanos identificados por: los Centros de Servicios al Comercio Exterior (CSCEX), la Dirección de Eventos (DE) o las Unidades Sectoriales de Negocios (USN), interesados en exportar sus productos a uno o varios países, para lo cual visitan mercados mediante un programa de entrevistas preestablecido, con el fin de contactarse con importadores potenciales seleccionados por las conserjerías comerciales en su caso , por la embajada o consulado de México en el país.

- Las Misiones de Exportadores son más amplias que las Agendas de Negocios, debido a que además de incluir estas últimas, incluyen Seminarios, Reuniones de Trabajos, Investigación de Mercado, etc., conforme al programa que elabore cada Consejería Comercial, Embajada o Consulado de México.

- Los sectores a promover deberán coincidir con proyectos y sectores seleccionados por Bancomext. Cada Misión es apoyada de acuerdo al Programa elaborado por la Consejería Comercial en coordinación con las necesidades que el CSCEX, la DE o la USN, le solicita por parte de las empresas participantes.

COSTOS:

El costo de participación es de \$500 US Dólares por participante por mercado.

CONCEPTOS SUSCEPTIBLES DE APOYO POR BANCOMEXT A EMPRESAS:

- Reembolso parcial de boleto de avión, según tarifa Bancomext. Este apoyo se otorgará generalmente cuando la misión se lleve a cabo en más de un mercado, previa autorización de la Institución. El apoyo será sólo para un ejecutivo por empresa y una sola vez por mercado al año.

CARACTERÍSTICAS DEL APOYO:

1. Grupales
2. La misión deberá contar preferentemente con un mínimo de cinco empresas y un máximo de diez dependiendo del mercado objetivo
3. Se deberán incluir como máximo tres sectores y líneas de productos afines
4. La duración de la misión será acorde con la demanda de los productos mexicanos y/o los intereses del mercado en cuestión
5. Organización a cargo de Bancomext
6. Programación con un mínimo de 6 semanas de anticipación

EMPRESAS ELEGIBLES:

- Establecida y operando en México
- Que no se encuentren en cartera vencida con Bancomext
- Que cuenten con calidad y capacidad de exportación
- Que la Consejería Comercial pueda elaborar agendas de trabajo con importadores del mercado objetivo
- Contar con el visto bueno del Centro de Servicios al Comercio Exterior de Bancomext

CONACYT²⁵

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) advirtió al gobierno mexicano que, pese a la calidad de universidades y centros de investigación, éstas no son aprovechadas del todo por las empresas para impulsar la innovación científica. Por ello, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) anunció que la prioridad de los nuevos programas de apoyo para las compañías que inviertan en dichos rubros –para 2009 se programaron 2 mil 500 millones de pesos– será vincular ambos sectores.

Sin embargo, el consejo no tiene prioridades en las disciplinas que deberán impulsarse, a pesar de que la organización internacional recomendó apoyar en

²⁵ *idem.*

general la investigación aplicada en áreas en que se alcance masa crítica de excelencia, atendiendo las necesidades socioeconómicas del país.

Al presentar los nuevos proyectos que sustituyen el Programa de Estímulos Fiscales (PEF), en el que se condonaban impuestos a firmas que invertían en ciencia y tecnología pero que beneficiaba principalmente a las grandes, el Conacyt prometió que para 2010, ciento por ciento de los recursos se otorgarán a empresas que propongan proyectos de innovación en conjunto con universidades.

Funcionarios del organismo, encabezado por Juan Carlos Romero Hicks, durante el primer Foro de Innovación para la Competitividad en México, señalaron que mientras en su último año de operación el PEF ejerció 4 mil 500 millones de pesos, los programas actuales sólo contarán con 2 mil 500 millones, aunque a diferencia del primero ahora los fondos se otorgarán de manera directa y al comenzar el proyecto, no un año después. Romero Hicks enfatizó que, aunque la cifra para estímulos es parte de los poco más de 15 mil millones del presupuesto total del Conacyt, el resto de los proyectos no se verán afectados.

Los estímulos se aplicarán de la siguiente manera: 600 millones de pesos para el Programa de innovación tecnológica para negocios de alto valor agregado, que será exclusivo para micro, pequeñas y medianas empresas; 700 millones para el de Desarrollo e innovación en tecnologías precursoras, orientado exclusivamente a compañías que tengan vínculos con universidades o centros de investigación, y mil 200 el de Competitividad de las empresas, para las grandes.

En el estudio revisión de la política de innovación en México, de la OCDE, en el que se incluyó el PEF, la organización alertó sobre varias problemáticas del programa sustituido, como la concentración de la mayoría de los apoyos en grandes empresas y entidades más desarrolladas económicamente, pues en estados del sur se han realizado pocos trabajos de innovación; poco acceso de las PYMES a los recursos, a pesar de que éstas son las que más necesidades tecnológicas tiene; urgencia de incorporar más maestros y doctores a las compañías, y que las decisiones en la materia eran centralizadas por el Conacyt.

La OCDE decía que hay cierta vinculación (academia-empresa), pero es pequeña; nos señala que nuestras universidades son de las mejores del mundo, que nuestros conocimientos son excelentes, pero que los aprovechamos muy poco, aseveró Leonardo Ríos, director adjunto de Desarrollo Tecnológico y Negocios de Innovación del Conacyt.

Por su parte, Leopoldo Vilchis, informó que para la asignación del presupuesto no existen prioridades o áreas temáticas como tal, aunque estimó que proyectos que se basen en tecnologías emergentes, como biotecnología, nanotecnología y mecatrónica, podrían acceder a una cantidad importante de fondos.

Los estímulos fiscales se comenzarán a aplicar en el primer semestre del año y la evaluación de los proyectos corresponderá a comités que estarán conformados también por investigadores. Éstos tendrán el apoyo de los gobiernos estatales y la dictaminación durará entre 45 y 60 días, después de que la empresa haya presentado su proyecto.

Ríos señaló que el nuevo esquema contempla la descentralización de los recursos, énfasis en aspectos de competitividad y etiquetar fondos por entre 20 y 30 millones para cada entidad del sur del país, con el fin de evitar la inequidad. Asimismo, dijo que se otorgarán becas con el objetivo de impulsar la incorporación de maestros y doctores a los proyectos empresariales.

.Privilegian a estados del sur

La OCDE entregó el año pasado al Conacyt un análisis del PEF mismo que no se ha hecho público, en el que se hace referencia a los aciertos y desventajas del mismo. Uno de los señalamientos es que los recursos se otorgaban para que las empresas realizaran proyectos desde el principio hasta el final del proceso de producción, lo cual se modificó para el nuevo fondo, en el que los apoyos se brindarán desde la aprobación del proyecto hasta la etapa de prototipo o prueba piloto.

El funcionario dijo que para evitar la inequidad en la repartición de los recursos – que se hará mediante concursos– entre los diferentes estados del país se etiquetarán entre 20 y 30 millones a las entidades del sur, siempre y cuando se coloque antes de julio, si no esos recursos pasarán a las bolsas de los grandes, como Nuevo León, Distrito Federal o estado de México, que son donde se hace mayor investigación y producción privada.

1.4.2 PROGRAMAS DE IMPULSO PARA EL CRECIMIENTO DE LAS PYMES EN EL PERIODO 2004-2005

En la actualidad las PYMES son motores de desarrollo económico y generadores de empleo, entre otros muchos factores relevantes para una economía nacional.

He de ahí la relevancia de conocer que se esta haciendo para impulsarlas.

“El 3 de julio de 2005 se anunciaron 4.500 millones de pesos de financiamiento bancario para las PYMES a través de Nafinsa y la Secretaria de Economía. Calculándose así un apoyo a 18 mil PYMES. Estos créditos se caracterizan por no requerir garantías hipotecarias y una tasa de interés “competitiva”, entre TIIE + 8,3 y TIIE + 12, en realidad una tasa de interés alrededor del 20%.”²⁶

En este periodo en particular, el Gobierno Federal de México ha hecho varios anuncios de una campaña más fortalecida para impulsar el crédito en las PYMES y así, inyectar vitalidad al gran engranaje capitalista, motor del desarrollo económico.

1.4.3 ANÁLISIS DE PROYECTOS GUBERNAMENTALES

En el año 2004, es de 115,123 empresas beneficiadas en la República Mexicana, por programas gubernamentales (NAFIN y la Secretaria de Economía principalmente) de los cuales 30,712 (26.7%) fueron proyectos de financiamiento a empresas y 84,411 (73.3%) fueron: consultoría, seminarios, impulsoras, programas integrales de apoyo, incubadoras, estudios, difusión, exposiciones, generación de oferta, diplomados, formación de agentes, verificación de normas,

²⁶ Zorrilla, Salgador Juan Pablo, *op. cit.*, p.4.

capacitaciones, talleres, semana PyME, promoción, fundaciones, desarrollo de franquicias, redes, diseños, metodologías, ferias, manuales, certificaciones, mantenimiento.²⁷

En los cuadros 9 y 10 se muestra de manera desglosada los proyectos dirigidos al financiamiento de empresas en toda la Republica Mexicana.

CUADRO 9

Programas de extensión financiero 2004 - 2005

ESTADO	NUMERO DE EMPRESAS BENEFICIADAS
Estado de Colima	50
Morelos	19
Sonora	340
Querétaro	8
Sinaloa	79
Michoacán	74
Chiapas	8
San Luis Potosí	75
Nayarit	24
Coahuila	342

FUENTE: Zorrilla, Salgador Juan Pablo. 28

²⁷ *ibid.*, p.5.

²⁸ *idem.*

El cuadro 9 muestra que Estados como Querétaro y Chiapas sólo percibieron 8 créditos en un año por parte de un programa de Gobierno Federal. También se encuentran Estados como Nayarit y Morelos que cuentan con 24 y 19 créditos respectivamente.

CUADRO 10

NOMBRE DEL PROYECTO	NUMERO DE EMPRESAS BENEFICIADAS
PROGRAMA DE GARANTÍAS PYME	3,523
AMPLIACIÓN PROGRAMA PARA FACILITACIÓN DE EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO MEDIANTE FONDOS DE GARANTÍA	9,477
APOYO A LOS EXTENSIONISTAS FINANCIEROS	97
PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A TRAVÉS DE SOFOLES	23
PROGRAMA NACIONAL PARA EL DESARROLLO DE PROYECTOS DE CAPITAL EN MIPYMES	113
PROGRAMA DE GARANTÍAS	2,671
FONDO DE GARANTÍA	13,789

Fuente: Zorrilla, Salgador Juan Pablo²⁹.

En este cuadro se muestran los diferentes proyectos aplicados a las PyMES durante el periodo 2004 – 2005, siendo el más importante el de fondo de garantía, ya que beneficio a un mayor número de empresas.

²⁹ *idem.*

1.4.4 LA BANCA COMERCIAL Y LOS CRÉDITOS PARA LAS PYMES

La canalización del crédito a la Pequeña y Mediana empresa (PYMES) es a través de fondos federales y estatales, programas de financiamiento gubernamental pero principalmente via banca comercial. En el cuadro 11 se pueden ver los montos de crédito otorgados por la banca comercial al sector privado en un periodo de los 12 últimos años.

CUADRO 11

Créditos otorgados a las PYMES por la Banca Comercial

AÑO	CRÉDITO EMPRESAS (millones de pesos)
Dic. `94	1.503,7
Dic. `95	915,8
Dic. `96	590,9
Dic. `97	441,4
Dic. `98	405,8
Dic. `99	319,4
Dic. `00	324,7
Dic. `01	290,2
Dic. `02	313,3
Dic. `03	311,3
Dic. `04	367,4
Abr. `05	378,5

FUENTE: Zorrilla Salgado, Juan Pablo.³⁰

³⁰ *ibid.*, p. 7.

De lo que se analiza es la disminución del monto de crédito para las empresas en los últimos 12 años, con una leve recuperación en los últimos 5 años, de un monto otorgado a finales de 1994 de 1.503,7 (antes de la última crisis económica de México) fue decayendo hasta 1999 donde llegó a ser de 319,4 millones de pesos y a partir del año 2000 inicio el repunte del monto otorgado, hasta llegar, en tan sólo 4 meses del año 2005, a 378,5 millones de pesos (cantidad superior a la total otorgada en el 2004).

Una realidad es que ha aumentado el monto total para las empresas de crédito vigente (2005), ya que de acuerdo a cifras del mes de junio del 2005 el número de financiamiento otorgados a las PYMES suman poco más de 60,000, lo que representa recursos garantizados por cerca de 14,000 millones de pesos.

Comparación con el monto que se percibía en 1994 que fue de (1.503,7 millones de pesos).³¹

“El costo del financiamiento para las PyMES en México es alto todavía (alrededor del 20%) contra menos del 10% que se cobra en países desarrollados, en el caso del BBVA, Latinoamérica aporta el 40% de sus beneficios (El mundo 2005) y dicha cifra no es por el número de clientes (a diferencia de otros países en los que esta colocado) sino por las cuotas que cobra en América Latina. Esto por sólo mencionar un ejemplo, recordemos que la banca instalada en México hoy en día es banca internacional y sólo queda como banco mexicano Banorte (...).”³²

Presupuesto en asenso: En los últimos seis años en el presupuesto para el sector creció más de 20 veces, según datos de la Secretaria de Economía (SE), toda vez

³¹ Castellanos, Gaytan Carmen. “Denota el sexenio Impulso a PyMES. “ En: *El economista*. 7 de agosto del 2005. p. 27.

³² Zorrilla, Salgador Juan Pablo, *op. Cit.*, p.11.

que el año 2000 los recursos destinados sumaron 204 millones de pesos, frente a los 2,014 millones que se otorgaron en 2006, con lo cual se apoyaron a 1 millón 204,714 PYMES Y emprendedores.

Sin embargo estos esfuerzos necesitan continuidad, debido a que los recursos resultaron insuficientes para atender las necesidades del sector. Simplemente en el año 2006 la demanda sumó 4,166 millones de pesos y con el presupuesto destinado se logró atender sólo al 48 % de los empresarios.

El mayor obstáculo para las PYMES en estos seis años continuó siendo la falta de financiamiento. Para facilitar la obtención de préstamos y créditos, se generó el Sistema Nacional de Financiamiento PYME, que ha permitido que las empresas con proyectos viables accedan a un crédito sin garantía hipotecaria.

El financiamiento para las PYMES creció este año con el Sistema Nacional de Garantías, luego que la banca comercial otorgará en promedio 62 pesos en financiamiento. Esto representa un incremento de casi 30% en relación a lo otorgado el año pasado donde se designaron 42 pesos en promedio por cada peso aportado por la federación.³³ El reto para las PYMES será trabajar en los

³³ Becerril Omar. "Ganan las PYMES en el sexenio de Fox." En: *El economista*. 1 de septiembre del 2006. p.29.

próximos años en la consolidación de su capacidad de gestión, contar con historial crediticio positivo y tener su información financiera documentada y al día.

1.4.5 Proyectos de financiamiento para las PYMES en el 2007³⁴

Se firman convenios como marco de acción para más y mejores empleos así como para incrementar el número de créditos hacia las PYMES. A nivel estatal por ejemplo el convenio que anuncia el gobernador del Estado de México, Enrique Peña Nieto, que firmó un convenio de coordinación para establecimiento del Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE).

Este programa beneficiará al empresario y al ciudadano que va a abrir su negocio, el SARE brinda mayor certidumbre, menos discrecionalidad, por parte del gobierno, mayor productividad y eficiencia en trámites, menores costos para el gobierno, para el ciudadano y contribuye a disminuir la corrupción.

Otro acuerdo fue el que firmo el primer mandatario el cual es un acuerdo para integrar en una sola coordinación al Fondo Nacional de Empresas Sociales (FONAES), Programa Nacional de Financiamiento a la Micro Empresa (Pronafim), y al Fondo Para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme). Donde los montos otorgados a cada institución serán los que se muestran en el siguiente cuadro:

³⁴ Vega Laura y Gonzáles Lilia. “Reducirán tramites para la apertura de negocios.” En: *El economista*. 6 de marzo, 2007.p.30.

CUADRO 12**Proyectos gubernamentales para otorgar créditos en el 2007**

NOMBRE DEL PROYECTO	MONTO DE CRÉDITO OTORGADO (millones de pesos)
Programa Nacional de Financiamiento a la Micro Empresa. (Pronafin).	900 .
Fondo nacional de Empresas Sociales. (Fonaes).	300 .
Pequeña y Mediana Empresa. Fondo PyME.	2,814 .

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de: Vega Laura y Gonzáles Lilia."Reduciran tramites para la apertura de negocios".En: El economista. 6 marzo, 2007.p.30.

También se desarrollará, con la Secretaria de Turismo apoyo a 10,000 PYMES del ramo.

La meta de este año explicó, será entregar 700,000 créditos y para ello se tiene presupuesto de 900 millones de pesos, mientras que para el 2009 se pretende proporcionar 1 Millón y medio de créditos, y en el 2012 tener 3 millones de micro créditos.

El subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa, Heriberto Felix, dijo que con este mecanismo México tendrá una fabrica de empleos ya que se generarán 150, 000 plazas y se daría 40,000 créditos. El sector privado aplaudió los nuevos instrumentos y dijo que esperan sea un fortalecimiento del manejo de crédito para las empresas.

Como se menciona los proyectos suenan muy buenos, pero a casi cinco meses que se mencionaron dichos proyectos no se han llevado a cabo, ejemplo de esto, es que los recursos del Fondo PYME(2,814 millones de pesos) no han empezado a ejercerse, como lo señalaron los industriales a Heriberto Félix Guerra.

Además, le dijeron al subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaria de Economía (SE), el sector esta agobiado por la excesiva regulación y la falta de créditos bancarios. El que fuera vicepresidente de la delegación de la Cámara Nacional de la de la industria de la transformación (Canacintra), sólo acertó y dijo: Es cierto han transcurrido 128 días y apenas empezarán a ejercer los recursos del fondo.

Sobre la conformación de la nueva agenda para las PYMES, el funcionario de la (SE) indicó que tardará tres meses más, porque aún falta concretar cuestiones jurídicas y administrativas, así como el visto bueno del ejecutivo. Este nuevo organismo publicó descentralizado no cuenta con presupuesto propio por lo que

de empezar a operar en este año tendrían que utilizar recursos del Fondo PYME o bien esperarse a que les asignen un presupuesto para el 2008.³⁵

1.4.6 ALTERNATIVAS DE CRECIMIENTO

Son grandes retos los que tiene que enfrentar la PYME para poder llegar a un adecuado desarrollo que le permita lograr un crecimiento, ya que su participación en la actividad productiva depende de las posibilidades de sobre vivencia, y la capacidad de crecimiento que estas tengan.

Para que las empresas crezcan es necesario que se incremente la demanda de sus productos, en consecuencia requerirán más recursos humanos, mejor maquinaria, mayor tecnología, y recursos monetarios (financiamiento), así como materias primas. Estos son solo algunos de los retos para dichas empresas.

Para enfrentar esos retos el gobierno Federal a través de instituciones como Nacional Financiera desarrolla proyectos para el impulso de estas empresas.

A continuación se muestran algunos servicios con los que cuenta Nacional Financiera:

Financiamiento a cadenas productivas, equipamiento de crédito PYME, modernización de auto transporte, construcción, brinda capacitación, asistencia

³⁵ Becerril, Isabel y Saldaña, Ivette, "Recursos del Fondo PyME, aun sin ejercer". En: *El economista*. 25, abril, 2007.p.17.

técnica a través de cursos en línea, pone en contacto a las empresas con los intermediarios entre otros.

En el 2004 el total de empresas beneficiadas fue de 115,123 en la República Mexicana por programas gubernamentales (NAFIN, y la Secretaría de economía principalmente) de los cuales 30,712 (26.7%) solamente fueron proyectos de financiamiento a estas empresas y, 84,411 (73.3) son programas integrales de apoyo.

Como se puede apreciar, el porcentaje de los proyectos de financiamiento es reducido en comparación con las empresas que lo requieren, por lo tanto ante esta carencia de créditos para la Pequeña y Mediana Empresa son difíciles las alternativas que tiene para lograr un crecimiento.

En el 2007 para poner fin a los obstáculos en que inhiben la formación de empresas y su crecimiento, el presidente Felipe Calderón anuncio la creación de la comisión Mexicana para la Pequeña Mediana Empresa, que concentrara en una sola instancia los apoyos del gobierno federal hacia los negocios y lo emprendedores de México.

En la residencia oficial de los Pinos, este organismo público descentralizado otorgara mayores facilidades en materia regulatoria, financiera, innovación y gestión, desde el más pequeño taller hasta la fábrica más grande.

Al respecto, el secretario de Economía, Eduardo Sojo destacó que la estrategia es clara, concentrar y enfocar los esfuerzos del gobierno en una sola instancia con capacidad para apoyar diferencialmente a cada segmento empresarial expuso.

Así también anuncio el Presidente Felipe Calderón su compromiso 29 de las 100 acciones para los primeros cien días de gobierno, que es incorporar, 104 nuevos municipios al sistema de apertura rápida de empresas.

Ya que el costo de la excesiva regulación para el país oscila entre el 8 y 12% del producto Interno Bruto lo que ha generado una tortura para las empresas que requieren abrir un negocio.

Otros proyectos para apoyar a las Pymes en el 2007 son los que muestra el Banco Nacional de comercio Exterior (Bancomext), el director de esta institución Mario Laborin indico que Bancomext tuvo un descenso de 60% comparada con la que tenía hace 16 años. Mientras que en 1990 el volumen de financiamiento fue de 13,600 millones de dólares, en el 2005 el monto se redujo a tan solo 5,392 millones de dólares.

Por esta razón la institución orientará sus apoyos a las Pequeñas y Medianas Empresas, pues hasta ahora su cartera se ha concentrado en el sector público y en los grades corporativos, también informo que hace 15 años había 4,405

empresas acreditadas por el banco, en tanto que en 2005 el número se redujo a 1,154 lo que represento un retroceso de 74%.³⁶

Los tres esquemas crediticios que ofrecerán serán:

Cadenas productivas

PYME Exporta

Garantía PYMES Exportadoras.

El primer programa busca internacionalizar en 14 países donde el modelo ya ha sido exitoso por Nacional Financiera, PYME Exporta apoyara los productos y servicios que sustituyan importaciones, Así como las importaciones de insumos de bienes de capital y de producción. Finalmente Garantía PYME otorgara garantías para apoyar las ventas y los procesos productivos de explotación.

1.4.7 APOYO DEL GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL A LA PYME EN 2008-2009³⁷

En el 2008, el financiamiento total en Nacional Financiera creció cerca de 34 por ciento contra 2007, y el saldo de crédito llegó a 57 mil 800 millones de pesos. Y el crédito inducido por las garantías emitidas por Nacional Financiera a 45 mil 800, para dar un total de más de 100 mil millones y un flujo en el año, el flujo me refiero al volumen de crédito que se opera, porque muchas veces hay crédito que se renueva o que es revolvente, o el factoraje que se paga y se vuelve a tomar. Pero

³⁶ *idem.*

³⁷ Disponible en: <http://bancomext.com7bancomex/aplicaciones/boletines7documentos/conferencia%20hrd%2014%20E>. CONSULTADA EL 27 DE MARZO 2009.

la estimación que tenemos del flujo dado en crédito el año pasado es de alrededor de 250 mil millones de pesos a través de diversos mecanismos, las cadenas productivas, créditos a Pymes, el programa de garantías vía los intermediarios financieros no bancarios, etcétera.

Y evidentemente también apoyando a un número muy importante de empresas y microempresarios, porque algunos de los intermediarios financieros no bancarios son microfinancieras que le dan a un número muy importante de personas o de microempresarios crédito pequeño. Entonces se estima que se apoyó a más de un millón de personas o clientes.

En el último trimestre, como todos ustedes saben, tanto Nacional Financiera como Bancomext hicieron varios programas importantes de apoyo contracíclico o para mitigar las consecuencias de la crisis que se presentó a través de cinco diferentes programas de garantía de papel bursátil para apoyar a los desarrolladores de Infonavit, garantías a las Pymes y apoyos específicos a empresas que tuvieron problemas derivados de la volatilidad del tipo de cambio.

En Bancomext en el 2008 el financiamiento creció importantemente, cerca de 61 por ciento, y el saldo de crédito llegó a 56 mil millones de pesos, con un flujo estimado de nueva cuenta por la revolvencia de cerca de 63 mil millones de pesos y alrededor de 5 mil clientes apoyados en el año del 2008.

Ahora bien, quisiera entrar a lo que vamos a hacer este año del 2009. Y de nuevo reconocer los buenos resultados que tuvieron las dos instituciones el año pasado bajo la administración del señor Laborín y de su equipo, evidentemente. Entonces creo que para este año hay varias líneas estratégicas que vamos a seguir, que creo que vale la pena comentar con ustedes.

Primero me gustaría comentar el tema del Programa de Garantías, qué vamos a hacer en este tema. También el Programa de Compras de Gobierno, que es un programa muy importante anunciado precisamente por el Presidente de la República la semana pasada. El tema de Cadenas Productivas, la expansión que vamos a hacer ahí, y el apoyo que vamos a dar vía esos mecanismos de factoraje.

El financiamiento al comercio exterior a través de Bancomext y también el desarrollo, un programa específico de desarrollo de proveedores para PEMEX, y de ahorro de energía a través de un fideicomiso llamado FIDE, con la Comisión Federal de Electricidad, así como algunos otros temas que vale la pena comentar con ustedes como el tema de capital de riesgo y de capacitación y asistencia técnica.

Así que el mandato de ambas instituciones es apoyar decididamente el financiamiento directo e inducido a las empresas del sector privado particularmente a las PYMES. Y la meta que tenemos para el año de 2009, entre las dos instituciones, es alcanzar un saldo de crédito de 180 mil millones de pesos,

122 mil millones en Nacional Financiera y 58 mil millones en Bancomext, para sumar precisamente esos 180 mil millones.

Y un flujo de nueva cuenta, como ya lo expliqué, por la revolvencia de alrededor de 350 mil millones de pesos en Nacional Financiera y de 31 mil millones en Bancomext, con un número muy importante de clientes apoyados, más de 1.3 millones de personas o microempresarios en Nafin, vía las microfinancieras y otros intermediarios financieros no bancarios, y más de 6 mil clientes en Bancomext.

El Programa de Garantías que es un programa muy importante y al que le vamos a dar un gran énfasis porque es un programa que permite a la banca de desarrollo inducir una cantidad muy importante de crédito vía la banca comercial y apalancarnos sobre la enorme red de distribución que tiene la banca comercial y de los otros intermediarios financieros no bancarios, que esa red es de alrededor de 10 mil sucursales y cientos de miles de clientes, así que este programa de garantías es sumamente relevante para inducir crédito y para facilitarle el crédito a las pequeñas y medianas empresas.

Los últimos días de diciembre se llevó a cabo una subasta de garantías por 500 millones de pesos, y esta subasta la ganaron trece intermediarios, diez bancos y tres instituciones no bancarias, y se comprometieron a otorgar crédito a Pymes por 9 mil millones de pesos en los próximos meses, a 20 mil empresas.

Es decir, garantizándole nosotros primeras pérdidas por 500 millones de pesos, vamos a lograr inducir que la banca comercial otorgue con esa subasta, 9 mil

millones de pesos a 20 mil empresas. Vamos a hacer en los próximos dos trimestres otras dos subastas, una en este primer trimestre por otros 500 millones de pesos que deberán inducir crédito por 7 mil millones aproximadamente, y la tercera subasta en el segundo trimestre por otros 500 millones de pesos que también deberá inducir crédito por otros 7 mil millones.

Así pues, con estas tres subastas, la de diciembre, la del primer trimestre y la del segundo trimestre, deberemos de poder poner disponible crédito a las Pymes en el primer semestre de este año de alrededor de 23 mil millones de pesos para beneficiar a cerca de 50 mil empresas.

Este es un programa pues muy importante que tiene como objetivo facilitar el acceso al crédito a las Pymes, que es uno de los objetivos fundamentales del programa que el Presidente de la República ha anunciado.

También les quiero comentar que tenemos otro programa de garantías bursátiles que ustedes conocen y que se utilizó particularmente en el último trimestre por algunas empresas que se vieron en dificultades de renovar su papel bursátil en el mercado, vamos a renovar ese programa si es necesario, vamos a ver cómo se comporta el mercado en estas próximas semanas y si es necesario lo vamos a renovar para mantener la facilidad de garantizar el 50 por ciento del papel bursátil que emitan ciertas empresas que están en el mercado obviamente con garantías muy sólidas, garantías reales de uno y medio veces a uno el valor del crédito. Entonces digamos eso cubre el Programa de garantías.

Ahora, en compras del gobierno, que es un compromiso del Gobierno Federal de comprar el 20 por ciento del total de las compras de gobierno a las Pymes es un Programa en donde Nacional Financiera participa muy importantemente.

Para darles una idea del monto de que estamos hablando hemos estimado que las compras del Gobierno Federal y sus empresas paraestatales para este año del 2009 deben de andar en el orden de 688 mil millones de pesos.

Obviamente que este no es el gasto total del Gobierno Federal es simplemente compras de bienes y servicios y parte de eso, el 20 por ciento de eso más o menos estaría destinado a las Pymes. Obviamente que hay ahí compras que las Pymes no pueden surtir, digamos, una gran turbina pues no la va a poder surtir evidentemente una pequeña empresa. Pero es un monto que estaría destinado a las Pymes; para apoyarlas y dar entrada a la red de compras del Gobierno Federal.

Y bueno pues ahí Nacional Financiera ha desarrollado y está desarrollando una plataforma muy importante de sistemas para facilitar la operación y el acceso de las Pymes a las ventas de gobierno a través de capacitación, información, registro de todas las compras que hará el gobierno y sus empresas y obviamente financiamiento y pagos electrónicos.

Entonces es un sistema completo en donde Nacional Financiera va a apoyar al gobierno federal para facilitarle a las Pymes el acceso a las compras de gobierno y el financiamiento evidentemente que requerirán para surtir esos bienes y servicios al gobierno y a sus empresas paraestatales.

Ya, por ejemplo, en el 2008 ya hay más de 78 mil proveedores registrados en el sistema, que ya operan factoraje en cadenas productivas, y ya hay 256 dependencias del gobierno federal que han sido visitadas y registradas en este sistema. Obviamente ahí están las secretarías de Estado, Comisión Federal de Electricidad, Pemex, etcétera.

Y el propósito, el objetivo del 2009 es incrementar las operaciones en estas cadenas de gobierno, vía factoraje, en cerca de 34 por ciento, instalando el sistema que les comento en estos próximos trimestres para, primero, concentrarnos obviamente en el 80 por ciento de las compras, que están concentradas en pocas empresas y en pocas secretarías de Estado, evidentemente Pemex, Comisión Federal de Electricidad, el IMSS, el ISSSTE, la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y algunas otras.

En el tema de cadenas productivas, que se opera tanto en Nafin como en Bancomext, ya en 2008 se tenía un saldo muy importante de crédito en este sistema de factoraje de cadenas productivas, de cerca de 26 mil millones de pesos, hay cerca de 450 cadenas en operación, más o menos 50 por ciento de ellas son cadenas públicas, es decir, donde el comprador es una entidad pública, y

50 por ciento de entidades privadas, como son, por ejemplo, Soriana o Liverpool, o las grandes cadenas comerciales, Wal Mart, etcétera, que hacen una gran cantidad de compras.

Y a través de este sistema de cadenas productivas se ha operado o se operó en el año pasado cerca de 172 mil millones de pesos de crédito revolvente, para beneficiar a 38 mil Pymes en este sistema.

También quiero anunciarles que el lunes pasado el Consejo de Administración de Nacional Financiera aprobó el aumento de una línea de para el Infonavit por 3 mil millones de pesos, para apoyar a los desarrolladores de vivienda de interés social, para que puedan descontar sus cuentas por cobrar del Infonavit y facilitarles la liquidez en estos momentos en que hay astringencia crediticia de parte de la banca privada. Ahí vamos a beneficiar a cerca de 1,700 desarrolladores de vivienda que están registrados en el sistema.

Así que ese es el tema de cadenas productivas que quería comentar con ustedes.

Paso ahora al tema de proveedores de Pemex.

Este es un programa específico para desarrollar proveedores nacionales de Petróleos Mexicanos, se va a establecer un fondo de 7,500 millones de pesos, que lo va a aportar entre el gobierno federal y Pemex, y que va a servir para desarrollarlos, capacitarlos, para incrementar el contenido nacional y para financiarlos.

Una parte de estos fondos probablemente los utilizemos para dar garantías, para inducir una cantidad muy importante de crédito a los proveedores de Petróleos Mexicanos.

Esto, el fondo de los 7,500, 5 mil millones se van a establecer ahora en 2009, y 2,500 en 2010, de tal manera que vamos a arrancar este programa con Petróleos Mexicanos, y que creo que es un programa muy importante para que Pemex compre más contenido nacional a sus proveedores, tanto PYMES como empresas medianas.

Otro programa específico que creo que vale la pena comentar, y que también está en los compromisos que anunció el Presidente de la República es el tema del FIDE, este fideicomiso que se estableció con la Comisión Federal de Electricidad, para beneficiar a usuarios de la Comisión Federal de Electricidad, y permitirles renovar los electrodomésticos para ahorro de energía, es decir, cambiar sus refrigeradores viejos por nuevos, en fin, otros electrodomésticos, aires acondicionados y aislamiento térmico, de tal manera que agraves de este fideicomiso que nacional financiera opera y que da crédito, se puedan cambiar estos equipos, y hay un contenido ahí de ahorro de energía muy importante al tener un equipo más nuevo.

En el 2009 este programa tendrá un contenido también importante de crédito, que estamos negociando con la Comisión Federal de Electricidad, y que un poco más

adelante tendremos ya un acuerdo específico para ver con cuánto dinero vamos a contar de parte de ellos para las garantías necesarias para dar el crédito a estas miles de personas que se van a ver beneficiadas con este programa FIDE.

Esto es lo que comento en una conferencia de prensa el Ingeniero Hertor Rangel Domene director general de Nacional Financiera.

En esta conferencia participa también la Licenciada Luz Estela Lozano Ochoa y comenta el tema de capacitación y asistencia técnica.

Creo que también es un elemento importante en estos momentos para que las PYMES tengan más conocimiento de cómo acceder el crédito a través de la banca comercial y la banca de desarrollo. En la parte de capacitación y asistencia técnica tenemos varios módulos. Uno de ellos es el ABC del crédito, es una capacitación que lo que hace es enseñarle a las empresas cómo tienen que hacer un crédito, qué tienen que hacer para administrar sus flujos, la responsabilidad de lo que es incumplir un compromiso respecto a un crédito adquirido, lo que es el Buró de Crédito, todo lo que es la planeación para poder hacer frente a un compromiso financiero que se adquiere.

Tiene otra parte complementaria que es enseñarles cómo integrar el expediente, qué requiere la banca, qué es lo que evalúa la banca cuando está una PYME accediendo a un crédito.

Y finalmente tiene otro componente, que es ya acercarlos a la oferta crediticia que existe en el mercado respecto a los créditos.

En ese sentido se han apoyado a muchísimas empresas, esta es una parte importante en la capacitación y asistencia técnica. Se tiene otra parte de la capacitación que se empacará con los programas que ofrece sectoriales.

En fin, para resumir, todo lo que es capacitación y asistencia técnica lo tenemos tanto para empaquetar y reimpulsar los programas sectoriales de financiamiento, para incrementar y mejorar la cultura crediticia, la cultura de crédito de nuestras PYMES.

Y complementaríamos eso ya nada más en la parte de proveedores del gobierno, como parte también del Programa de Compras del Gobierno, nuestro módulo, nuestro sistema de capacitación va desde enseñarles a las empresas cómo venderle al gobierno hasta capacitarlas en la parte también financiera, y darles las herramientas para que puedan ser más competitivas en sus ventas al gobierno.

1.4.7.1 SECRETARÍA DE ECONOMÍA EN APOYO A LAS PYMES EN EL 2009³⁸

Gobierno federal detonará este año alrededor de 50 mil millones de pesos en financiamientos que beneficiarán a cerca de 100 mil pequeñas y medianas empresas (Pymes) y generarán 800 mil empleos, a través del programa México

³⁸ http://www.bancomex.com/bancomex/aplicaciones/noticias/muestra_noticia.jsp?d_noticia=2262. Consultado el 27 marzo 2009.

Emprende. Este lunes 2 de marzo del año en curso arrancó formalmente el programa que consiste en detonar créditos con recursos de la Secretaría de Economía (SE) por 250 mil millones de pesos en los próximos 4 años para las PYMES. También brinda asesoría empresarial y financiera a través de consultores especializados. Heriberto Félix Guerra, subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa de la SE, explicó que el financiamiento se detona a través de subastas a sobre cerrado con recursos de la dependencia.

Estos se otorgan como garantía a la institución bancaria que dé las mejores condiciones de crédito, es decir, la que multiplique más recursos, que ofrezca menor tasa y no cobre comisiones. Las tasas dependen de cada banco, de la subasta que hace, que pueden ir de la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) más seis o más ocho puntos, expuso. La primera subasta que realizó la SE fue en diciembre por 500 millones de pesos, los cuales generaron un financiamiento de 9 mil millones, de los cuales se ejercieron en los primeros dos meses 5 mil 400, para apoyar casi 10 mil empresas y 80 mil empleos generados.

La próxima semana saldremos con una segunda subasta, dijo Félix Guerra. Agregó que este programa ofrece asesoría a través de una red de 500 consultores, la cual se espera incrementar a mil. Son personas especializadas que ayudarán a las PYMES a formar su contabilidad, sus estrategias financieras, refirió, de manera que les ofrezcan un respaldo profesional para llevar su negocio. Este es un programa muy completo. Estamos hablando de un esquema de asesoría fundamentalmente de consultoría financiera mencionó.

Esta es la primera etapa del esquema que presentó el presidente Felipe Calderón, en el que se espera que antes de medio año se pueda duplicar el apoyo de consultoría para las empresas pequeñas. De acuerdo con el portal del programa, los recursos de los financiamientos se canalizarán a capital de trabajo, equipamiento, liquidez de la empresa y crédito revolvente, entre otros.

Miguel Marón y Luis Antonio Mahbub Sarquis, titulares de la Canacintra y la Concanaco, respectivamente, consideraron que este programa ayudará a detonar el crédito para las Pymes. Este programa dará certidumbre y confianza para transitar con firmeza en la actual turbulencia económica, destacó Mahbub.

1.4.8 IMPACTO DE LAS PYMES SOBRE EL PIB

El impacto que tiene la Pequeña y Mediana Empresa sobre el PIB varia dependiendo del impulso que se le de en cada país en el caso de México como se observo los apoyos son insuficientes por lo que da como resultado una aportación al producto interno bruto relativamente modesto con relación al número de empresas en existencia o al numero de empleos que absorben.

En una entrevista el presidente Felipe Calderón con Federico Toussaint Elosua, presidente de la cámara de la Industria de la transformación de Nuevo León (CAINTRA), destaco la necesidad de dar más apoyos para la Pequeña y Mediana Empresa el país: La inversión en el fondo PYME representa solamente el 0.03%

del PIB, cifra por debajo de lo asignado por otros países por ejemplo, Toussaint Elosua indico que el fondo en Chile (cuyo PIB es la sexta parte que el de México tiene un fondo PYME tres veces superior al nacional.

Toussaint Elosua también se refirió en su momento ante el presidente Calderón indicando que el crédito empresarial en México esta todavía a un 25% de lo que fue en 1994 como porcentaje del PIB y por encontrar una correlación el crédito empresarial como porcentaje del PIB en México es de 6% en tanto que en España es de 40 %.³⁹ Como se puede observar México esta en desventaja una vez más en comparación con otras naciones ya que mientras en México el impacto que tiene la pequeña y mediana empresa sobre el PIB no es positivo ya que aporta solo el 11% del PIB nacional en comparación con otros países por ejemplo con Europa la aportación de las PYMES sobre el PIB es de 55%.

Simplemente se estima que este año el crecimiento del PIB no ira mucho más allá del 3% y el próximo año será del 2.7 % según los especialistas en el tema.

1.4.9 APOYO DE IMSS A LA PYMES⁴⁰

El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) es la institución de seguridad social más grande de América Latina, pilar fundamental del bienestar individual y colectivo de la sociedad mexicana y principal elemento redistribuidor de la riqueza en México; es sin duda, una de las instituciones más queridas por los mexicanos.

Actualmente, la Ley señala que la seguridad social tiene como finalidades:

³⁹ Luna, Palencia Claudia.” Impacto PYME en América Latina “Disponible en:<http://holganza.com../2008/05/12/impacto/pyme/en-al/>. Consultado 5/10/08.

⁴⁰ <http://www.imss.gob.mx/derechohabientes/incor/regimenvoluntario.htm>.

- La asistencia médica.
- La protección de los medios de subsistencia.
- Los servicios sociales necesarios para el bienestar individual y colectivo.
- El otorgamiento de una pensión que, en su caso y previo cumplimiento de los requisitos legales, será garantizada por el Estado.

A efecto de cumplir con tal propósito, el Seguro Social comprende dos tipos de régimen: obligatorio y voluntario.

En apoyo a las PYMES es el régimen voluntario que comprende:

- El régimen voluntario: de forma voluntaria y mediante convenio con el Instituto, podrán ser sujetos de aseguramiento en este régimen, los trabajadores en industrias familiares y los independientes como profesionales, pequeños comerciantes, artesanos y demás trabajadores no asalariados, los trabajadores domésticos, los ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios; así mismo, los patrones (personas físicas) con trabajadores asegurados a su servicio y los trabajadores al servicio de las administraciones públicas de la Federación, entidades federativas y municipios que estén excluidos o no comprendidas en otras leyes o decretos como sujetos de seguridad social.

Los trabajadores en industrias pequeñas familiares o independientes tienen y demás trabajadores no asalariados tiene derechos a las prestaciones por:

- Enfermedades y maternidad
- Invalidez y vida
- Retiro y vejez.

Los patrones personas físicas con trabajadores asegurados a su servicio y sus beneficiarios legales tienen derecho a las prestaciones por:

- Riesgo de trabajo
- Enfermedades y maternidad
- Invalidez y vida
- Retiro y vejez.

CAPITULO 2

SURGIMIENTO Y EVOLUCIÓN

DEL FACTORAJE FINANCIERO

EN MÉXICO



2.1 CARACTERÍSTICAS DEL SISTEMA FINANCIERO

Con el objeto de poder ubicar a las Empresas de Factoraje Financiero dentro del Sistema Financiero Mexicano, a continuación se hace una breve exposición de sus principales características y la estructura que lo conforma.

El Sistema Financiero se define como un conjunto de personas y organizaciones tanto públicas como privadas por medio de las cuales se captan, administran, regulan y dirigen los recursos financieros que se negocian entre los diferentes agentes económicos dentro del marco de la legislación correspondiente. “El sistema financiero tiene como función y como cometido la creación del intercambio, la transferencia y la destrucción de activos y pasivos financieros.”⁴¹

Esta función se lleva a cabo mediante la producción y el suministro de una serie de servicios de acuerdo con determinadas tecnologías, estos servicios se compran y se vende en red de mercados, los cuales operan un conjunto de instituciones y empresas especializadas, en contacto con los ahorradores que ofrecen recursos financieros más los inversionistas y productores que los demandas.

Estos ahorradores, inversionistas y productores pueden ser privados o públicos, personas individuales o jurídicas (empresas e instituciones), nacionales o extranjeras.

⁴¹ Lizano, Eduardo. *La reforma financiera en América Latina*. Centro de estudios monetarios latinoamericanos, México. 1993. p.7.

El sistema financiero es un sector más de la economía dedicado a la producción de servicios que son: los llamados servicios financieros. Al igual que cualquier otro sector productivo utiliza factores de la producción, demanda ciertos insumos y necesita información específica; como estos factores de la producción e insumos son escasos, el funcionamiento (creación, fortalecimiento, expansión) del sistema financiero representa un costo de oportunidad importante para la comunidad.

De manera que el aporte del sistema al crecimiento económico depende de la cantidad y calidad de los servicios suministrados se adecuen a las necesidades de la economía, esto quiere decir que el sistema financiero se justifica sólo entre tanto que promueva el mejoramiento general de la productividad y de esta manera propicie un desarrollo económico más acelerado del país. Así también es sin duda un valioso complemento para otros sectores productivos de la economía de un país. El sistema financiero necesita cumplir con una serie de requisitos para su buen funcionamiento ya que sin ellos no podría funcionar y estos son:⁴²

A) DESARROLLO INSTITUCIONAL

Estas instituciones unas de carácter público otras privadas deben de ser robustas y de muy diversas especialidades pueden señalarse: el banco central, los bancos comerciales, los bancos y fondos de inversión, bancos hipotecarios, las bolsas de valores entre otros. Esta diversidad es muy importante por que de ella depende a la vez la diversidad de: servicios, títulos de valores y transacciones financieras que pueden llevarse acabo en los mercados financieros.

⁴² *ibid.*, pp.7-9.

B) SISTEMA DE REGULACIÓN

El adecuado funcionamiento de este sistema exige un detallado sistema de regulación y supervisión. En efecto se requiere un conjunto de normas, leyes y reglamentos a fin de asegurar que el sistema financiero cumpla su objetivo.

La regulación y supervisión deben tener por objetivos:

- 1) buscar solidez y liquidez de las instituciones financieras
- 2) garantizar la adecuada información al público
- 3) evitar sorpresas desagradables en cuanto al acatamiento de las regulaciones vigentes por parte de los entes financieros y poder así prevenir antes que curar.

C) FORMACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Esto exige un esfuerzo permanente y sistemático para mejorar constantemente el personal del sistema financiero ante adversidades que se puedan presentar tanto en las políticas económicas, financieras y monetarias.

D) FLUJO DE INFORMACIÓN.

Este flujo debe de ser de buena calidad y suministrado oportunamente, ya que representa un elemento de juicio para que el público pueda tomar mejor sus decisiones; además es un instrumento indispensable para los encargados de la supervisión y regulación.

E) MARCO LEGAL

Este es de especial importancia en lo que se hace con los contratos.

En efecto el comprador y el vendedor de títulos, los acreedores y los deudores, deben conocer a cabalidad los derechos y las obligaciones de cada uno de ellos.

En la medida de que estos requisitos se cumplan adecuadamente mejores serán las posibilidades de asegurar una correcta operación del sistema financiero.

F) LOS SERVICIOS DEL SISTEMA FINANCIERO

Se considera generalmente que los servicios que presta son cuatro y continuación se mencionan:

En primer lugar, provee medios de pago aceptación general, en efecto crea y destruye activos y pasivos financieros que son utilizados por los miembros de la comunidad para llevar a cabo transacciones, ventas y compras, cuyo precio y valor se expresan en medios de pago.

En segundo lugar, suministra servicios de intermediación financiera entre las unidades económicas que disponen de un excedente de recursos (ahorradores) y aquellas otras deficitarias que requieren recursos financieros adicionales (inversionistas productores).

En tercer lugar, facilita el manejo y la administración de la cartera de activos de las unidades económicas, la creación del sistema financiero ofrece importantes alternativas: una amplia gama de activos financieros (títulos - valores), con

diferentes características (plazo, rendimiento, liquidez). De esta manera se puede reducir el costo de, mantener la riqueza y reducir su volumen con lo cual se liberan recursos.

El último servicio que ofrece es de apoyo a las finanzas públicas, esto representa una ventaja en los países en los cuales el sistema tributario es incipiente y frágil. Así el sector público no tendría que recurrir tan solo a impuestos, tarifas de servicios públicos, prestamos entre otros.

2.2 IMPORTANCIA DEL SISTEMA FINANCIERO

El desarrollo económico de los países pobres se relacionó insistentemente con el proceso de industrialización durante cierta época, principalmente después de la segunda guerra mundial. Se argumentó que para salir del subdesarrollo el camino más expedito consistía en promover la creación de un sector industrial dinámico.

Pocos años después se percibió que el crecimiento del sector agropecuario era indispensable para llegar a la industrialización.

Al ahondarse el estudio sobre el desarrollo económico se llegó a la conclusión de que este proceso requería prácticamente del crecimiento de todos los sectores de la producción nacional ya que cada uno de ellos depende uno del otro mediante estrechas relaciones recíprocas.

Debe observarse que estas relaciones mencionadas se refieren, sin embargo tan sólo a los sectores productivos de la economía, ósea de aquellos dedicados a la producción de bienes y servicios.

No fue sino mucho después que se dio la debida consideración a la importancia del sector financiero y se le incorporo sistemáticamente en el debate sobre la teoría y la practica del desarrollo económico. “Para Schumpeter el proceso de desarrollo económico depende de la capacidad y agilidad del sistema bancario para crear poder de compra y canalizarlo a manos de los empresarios.”⁴³ Esta es la única manera que tienen para adquirir o disponer de medios necesarios para poner en la práctica las innovaciones, base y fuente – verdadero motor- del proceso de desarrollo económico. Así un sistema bancario ágil y dinámico, los empresarios no podrían realizar las innovaciones y sin estas el desarrollo económico no sería posible.

La importancia que tiene el sistema financiero es muy amplia se puede observar desde los servicios que ofrece, pero hay dos de efecto principal y son:

1.- El sistema promueve la mayor movilización de recursos y esto es por varias razones:

- Desde el punto de vista del ahorrador obtiene una mejor remuneración al sacrificar el consumo presente, es decir al ahorrar. Disminuye el riesgo al ahorrar, gracias a una mayor diversidad de títulos de valores, entre otros.

⁴³ *ibid.*, p. 5.

- Desde el punto de vista del inversionista obtiene recursos financieros a un menor costo, dispone de mayores oportunidades para obtener esos recursos financieros adicionales gracias a la mayor diversidad de títulos, entre otros.⁴⁴

2.- Asignación de dichos recursos del país. "...la intermediación financiera (...) desplaza recursos de proyectos, actividades y sectores de una rentabilidad relativamente baja o reducida a otros de una rentabilidad más elevada. Así se logra el aprovechamiento de mejores oportunidades".⁴⁵ Esto es una cantidad exacta de (capital, trabajo, tierra) así el país obtiene una mejor producción, en otros términos la relación que hay entre producto-capital mejora dando como resultado un crecimiento económico más acelerado. Otro aspecto de gran importancia que tiene el sistema financiero sobre la distribución del ingreso se puede definir en tres aspectos:

- El desarrollo económico más acelerado genera nuevas oportunidades de empleo
- Ofrece a los ahorradores, incluyendo a los pequeños, mayor rentabilidad y mayor seguridad consecuencia del proceso de intermediación financiera
- Ofrece a los productores e inversionistas, incluyendo a los pequeños, mayor acceso al crédito y un precio más reducido (menor tasa de interés), gracias a la competencia que se desarrolla entre los intermediarios financieros.⁴⁶

El desarrollo y mejoramiento del sistema financiero resulta así, ser un complemento indispensable para el proceso de crecimiento económico.

⁴⁴ *ibid.*, pp.16-17.

⁴⁵ *ibid.*, p 17.

⁴⁶ *idem.*

2.3 EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

A continuación se explica brevemente la clasificación de las instituciones que conforman los diversos sectores del Sistema Financiero Mexicano, dicha clasificación esta basada en el esquema elaborado por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, mismo que se puede consultar en el anexo A de este trabajo.

2.3.1 SECTOR BANCARIO⁴⁷

El sistema Bancario Mexicano esta integrado por las instituciones de la banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo así como las sucursales de bancos extranjeros de primer orden.

2.3.1.1 INSTITUCIONES DE CRÉDITO

Son intermediarios financieros con reconocimiento y autorización del gobierno federal para realizar actividades de banca y crédito, se clasifican en: Instituciones de banca múltiple e instituciones de banca de desarrollo.

A) INSTITUCIONES DE LA BANCA MÚLTIPLE

Sociedad anónima conocida como banca de primer piso, con operaciones activas como es el otorgamiento de créditos y operaciones pasivas que son la capacitación.

⁴⁷ Diek Assad, Flory Anette. *Instituciones Financieras*, Mc Graw-Hill Interamericana. México. 2004. p. 7.

A continuación se mencionaran las operaciones que realiza.

- **PASIVAS:**

Depósitos a la vista, cuentas de ahorro, depósitos de plazo (a plazo fijo, retirables en días preestablecidos), bonos bancarios entre otras

- **ACTIVAS:**

Quirografario o directo, quirografario con colateral o directo colateral, descuentos de documentos, reporto entre otras.

B) BANCA DE DESARROLLO

Entidades de la administración pública federal con personalidad jurídica y patrimonios propios con carácter de sociedades nacionales de crédito.

Actualmente la conforma; Nacional Financiera, Bancomext, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras). Su objetivo primordial es desarrollar ciertos sectores como: agricultura, manufactura, industria entre otros atender y solucionar problemáticas de financiamiento a nivel regional o municipal o fomentar ciertas actividades como exportaciones, desarrollo de proveedores y apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa por medio de proyectos de financiamiento, asistencia técnica y capacitación.

2.3.2 SECTOR BURSÁTIL⁴⁸

El sector bursátil está conformado por: Sociedades de inversión que a su vez pueden ser de renta variable, Instrumentos de deuda, de capitales, objeto limitado

⁴⁸ *ibid.*, P. 307 – 392.

entre otras. También forman parte de este sector Casas de Bolsas, Empresas de Servicios a Intermediarios.

2.3.2.1 SOCIEDADES DE INVERSIÓN

Las sociedades de inversión son sociedades anónimas de capital variable autorizadas por la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, tomando en cuenta la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y reguladas por la ley de Sociedades de Inversión, con objeto de adquirir títulos y valores con los cuales integrara cartera o portafolio de inversión que puede ser diversificada o especializada.

Se clasifican en sociedades de inversión de: renta variable, instrumento de deuda, de capitales y de objeto limitado. Para la organización y funcionamiento de estas se requiere autorización previa de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

2.3.2.2 BOLSAS DE VALORES

Las bolsas de valores tienen por objeto facilitar las transacciones con valores y procurar el desarrollo del mercado respectivo, por medio de las siguientes actividades: establecer locales, instalaciones y mecanismos que faciliten las relaciones y operaciones entre la oferta y la demanda de valores, proporcionar y mantener a disposición del público información sobre los valores inscritos en la bolsa y los listados en el sistema internacional de cotizaciones de la propia bolsa, sobre sus emisores y las operaciones que en ella se realicen entre otras.

2.3.2.3 INTERMEDIARIOS BURSÁTILES:

Son intermediarios del mercado de valores las casas de bolsa, los especialistas bursátiles y demás entidades financieras autorizadas por otras leyes para operar en el mercado de valores, las cuales, en el desarrollo de tales actividades, deberán ajustarse a la Ley del Mercado de Valores.

2.3.2.4 CASA DE BOLSA

Para organizarse y operar como casa de bolsa se requiere la autorización del gobierno federal por medio de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Las actividades de las casas de bolsa son: actuar como intermediario en el mercado de valores, recibir fondos por concepto de las operaciones con valores que se les encomienden, prestar asesoría en materia de valores en forma directa o mediante empresas subsidiarias, entre otras actividades.

2.3.3 SECTOR SEGUROS Y FIANZAS⁴⁹

Este sector esta formado por las instituciones de fianzas, instituciones de seguros que pueden ser de diferentes tipos como son: de vida, de daños, especializados en la salud, de pensión, oficinas de representación de reaseguradoras extranjeras.

⁴⁹ *ibid.*, pp.360 – 457.

2.3.3.1 INSTITUCIONES DE SEGUROS

Estas instituciones deberán ser constituidas como sociedades anónimas de capital fijo o variable, con arreglo a lo que disponga la Ley General de Sociedades Mercantiles, en particular a la siguiente:

Deberán contar con un capital mínimo pagado por cada operación o ramo que se les autorice, expresada en unidades de inversión el cual se deberá cubrir en moneda nacional y que será determinado por la Secretaría de Hacienda y crédito Público durante el primer trimestre de cada año para cual se deberá considerar, entre otros aspectos, los recursos que sean indispensables para apoyar la adecuada prestación de servicio que representa la actividad aseguradora, la suma de los capitales pagados y reservas de capital con que opera el conjunto de instituciones que integren el sistema asegurador, la situación económica del país y el principio de procurar el sano y equilibrado desarrollo del sistema y una adecuada competencia.

El capital mínimo deberá estar totalmente suscrito y pagado a más tardar al 30 de junio del año que la Secretaría de Hacienda y crédito Público haya fijado.

Cuando el capital social exceda del mínimo deberá estar pagado cuando menos en un cincuenta por ciento, siempre que este porcentaje no sea menor del mínimo establecido.

OPERACIONES DE LAS INSTITUCIONES DE SEGUROS:

- practicar las operaciones de seguro, reaseguro, reafianzamiento
- constituir e invertir las reservas previstas en la ley
- administrar las sumas que por concepto de dividendos o indemnizaciones les confíe los asegurados o sus beneficiarios entre otras más.

2.3.3.2 INSTITUCIONES DE FIANZAS

Estas instituciones son aquellas cuyo objeto será otorgar fianzas a título oneroso, así como a las instituciones que sean autorizadas para practicar operaciones de reafianzamiento. Las instituciones de fianzas deberán ser constituidas como sociedades anónimas de capital fijo o variable con arreglo a lo que dispone la ley general de Sociedades Mercantiles. Su duración será definida.

Competerá solamente exclusivamente a la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico la adopción de todas las medidas relativas a la creación y funcionamiento de las instituciones nacionales de fianzas.

La propia secretaria podrá solicitar, cuando así lo estime conveniente, la opinión de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, del Banco de México o de algún otro organismo o dependencia en razón de la naturaleza de los casos que lo ameriten.

TIPOS DE FIANZAS:

Fianza de fidelidad, alguno o algunos subramos siguientes:

- Individual

- Colectivas

Fianza judicial en alguno de subramos:

- Judicial penales

- Judicial no penales

Fianzas administrativas, en alguno de sus subramos:

- De obra

- De proveeduría

- Fiscales entre otras más.

2.3.4 SECTOR DE DERIVADOS

El Mercado Mexicano de Derivados (MexDer) es una sociedad anónima de capital variable, que cuentan con autorización de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público para promover las instalaciones y servicios necesarios para cotizar y negociar contratos estandarizados de futuros y opciones, los contratos celebrados en el MexDer se compensan y liquidan en la cámara de compensación constituida en un fideicomiso de administración y pago cuyo patrimonio está integrado por las aportaciones de los socios liquidadores y que actúa como contra parte de todas las operaciones efectuadas en el MexDer.

2.3.5 SECTOR DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS⁵⁰

Este sector esta conformado por las Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, así como por el sector de Ahorro y Crédito Popular, Organismos de Integración, Confederaciones, Federaciones.

2.3.5.1 SECTOR DE AHORRO Y CRÉDITO POPULAR

La Ley de Ahorro y Crédito Popular regula a las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo y a las sociedades financieras populares. En sus artículos 2º- Y 9º- que se consideran los más importantes.

- Artículo 2º-. Establece el sistema de Ahorro y Crédito Popular estará integrado por las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo y las sociedades financieras populares que sean dictaminadas favorablemente por una Federación y autorizadas para operar como entidades de ahorro y crédito popular en los términos de esta Ley; por las federaciones que estén autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria de Valores para ejercer sus funciones de supervisión auxiliar de las entidades referidas, así como por las Confederaciones autorizadas por la propia Comisión para que administren sus respectivos fondos de protección.
- Artículo 9º-. Se requerirá dictamen favorable de una Federación y autorización de la Comisión, para la organización y funcionamiento de las Entidades. Por su propia naturaleza las autorizaciones serán intransmisibles.

Para obtener la autorización de la Comisión para operar como Entidad, las solicitudes deberán presentarse ante una Federación, quien elaborara un dictamen respecto de la procedencia de la solicitud. El objetivo primordial de

⁵⁰ *ibid.*, pp. 264 – 272.

esté sector es el de fomentar el ahorro popular y la colocación del crédito entre el sector social de la economía Mexicana además, actualmente se conforma por doce entidades.

2.3.5.2 ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CRÉDITO

Las organizaciones y actividades auxiliares de crédito están regidas por la Ley General de organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC).

Se dividen en organizaciones y actividades auxiliares, las organizaciones auxiliares de crédito son: almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, sociedades de ahorro y préstamo, uniones de crédito, empresas de factoraje financiero y sociedades financieras de objeto limitado.

La Ley trata la actividad cambiaria como actividad más que como organización, por lo tanto, se considerará a las funciones de las casas de cambio como actividad auxiliar de crédito.

2.4 INSTITUCIONES DE REGULACIÓN Y VIGILANCIA⁵¹

Los organismos reguladores se definen como organismos y personas que norman, regulan, supervisan y apoyan a las instituciones que prestan servicios de intermediación bancaria y bursátil o de otorgamiento de seguros y fianzas, y que operan y constituyen el mercado financiero formado por (mercado de capitales y mercado de dinero) cuya autoridad máxima es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

⁵¹ *ibid.*, p. 28.

2.4.1 LA SECRETARIA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO (SHCP)

La SHCP es el órgano más importante del gobierno federal en materia de banca y crédito. A ella corresponde aplicar, ejecutar e interpretar a efectos administrativos los diferentes ordenamientos que sobre la materia existen, así también le corresponde dar la orientación de la política financiera y crediticia a todos los intermediarios financieros, de acuerdo con los lineamientos que en esas materias señale el Ejecutivo Federal, quien delega facultades a la SHCP para el manejo de los asuntos que se relacionan con el sistema bancario del país.

La dependencia cuenta con toda la estructura orgánica necesaria. Su competencia no esta determinada en un solo cuerpo legal, sino que otorgan facultades y atribuciones prácticamente a todas las leyes del sistema financiero mexicano.

2.4.2 BANCO DE MÉXICO:

El Banco Central de México es una institución bancaria que tiene por objeto controlar la cantidad y el uso del dinero, en forma tal que facilite la aplicación de la política monetaria determinada.

Las funciones fundamentales que están a cargo de la banca central son:

- Regular la emisión y circulación de la moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pago.
- Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia.

- Fungir como asesor del gobierno federal en materia económica y particularmente financiera internacional o que agrupen a bancos centrales entre otras.

2.4.3 COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV)

La CNBV es un órgano desconcentrado de la SHCP, que tiene por objeto supervisar y regular, en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras, con el fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público.

Otra de sus finalidades es supervisar y regular a las personas físicas y morales, cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al sistema financiero.

2.4.4 La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)⁵²

La CNSF se creó el 3 de enero de 1990 como un órgano descentralizado de la SHCP. Goza de las facultades y atribuciones que le confieren la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la Ley Federal de Instituciones de Fianza, así como las demás leyes, reglamentos y disposiciones administrativas aplicables a los mercados asegurador y afianzador mexicano. Las funciones de la CNSF se ocupan, entre otras de lo siguiente:

⁵²*ibid.*, pp. 35 - 55.

- La supervisión y solvencia de las instituciones de seguros y fianzas.
- La autorización de los intermediarios de seguro directo.
- El apoyo al desarrollo de los sectores asegurador y afianzador.

La misión de la CNSF es garantizar al público usuario de los seguros y las fianzas que los servicios y las actividades que las instituciones y entidades autorizadas realizan, apeguen a lo establecido por las leyes.

2.4.5 COMISIÓN NACIONAL DEL SISTEMA DE AHORRO PARA EL RETIRO (CONSAR)

El 22 de julio de 1994, la Ley de los Sistema de Ahorro para el Retiro (LSAR) dio origen a un organismo que se encargaría de vigilar y supervisar a todas las personas que interviene en estos sistemas de ahorro, para que los derechos de los trabajadores siempre estén protegidos. La ley establece en su artículo 2.

La coordinación, regulación, supervisión y vigilancia de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, CONSAR, como órgano desconcentrado de la SHCP dotado de autonomía técnica y facultades ejecutivas, con competencia funcional propia en los términos de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro .⁵³

⁵³*ibid.*, p. 49.

SU MISIÓN:

Es proteger el interés de los trabajadores y sus beneficiarios, asegurando una administración eficiente de su ahorro para el retiro.

FACULTADES:

Regular, mediante la expedición de disposiciones de carácter general, lo relativo a: la operación de los sistemas de ahorro para el retiro, la recepción, depósito, transmisión de administración de las cuotas y aportaciones correspondientes a dichos sistemas, entre otras.

2.4.6 COMISIÓN NACIONAL PARA LA DEFENSA DE LOS USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIERO (CONDUSEF)⁵⁴

La CONDUSEF es un organismo público descentralizado cuyo objeto es promover, asesorar, proteger y defender los derechos e intereses de las personas que utilizan o contratan un producto o servicio financiero ofrecido por las instituciones financieras que operen dentro del territorio nacional así como crear y fomentar entre los usuarios una cultura adecuada de las operaciones y servicios financieros.

2.5 EL FACTORAJE FINANCIERO

En el apartado anterior se hizo una breve descripción del Sistema Financiero Mexicano, con el objetivo de señalar el lugar en que se ubican las empresas de

⁵⁴ *ibid.*, p. 50.

Factoraje Financiero dentro del mismo. Como se aprecia dichas empresas se encuentran dentro de las Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

A continuación se presentan los antecedentes de dicho sector, para posteriormente analizar su importancia en la economía mexicana.

2.5.1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS

El antecedente más remoto del Factoraje es la compra de cartera que realizaba en Babilonia, aproximadamente 600 años a.c, además se tienen noticias de que en Roma, 240 años a.c, se realizaba un tipo de operación lo que hoy es el Factoraje actual.

De ahí se estima que el industrial Blackwell Hall, propietario de una industria lanera de Londres, hacia 1397 empezó a exportar los tejidos de lana en consignación para venderlos a otros comerciantes y exportadores, dando al productor un adelanto sobre mercancía consignación; en los territorios coloniales ingleses en Norteamérica hacia el siglo XVII se utilizaba la expresión “Factor” para designar a una gente que se ocupaba de los intereses financieros locales de uno o varios negocios, cuya oficina principal se encontraba en Inglaterra, convirtiéndose en intermediarios y agentes financieros al anticipar dinero sobre mercancías recibidas y asumían el riesgo en el supuesto de que no pudieran cubrir el importe de los productos vendidos.⁵⁵

⁵⁵ Gauche, Garciadiego Mario. *Operaciones Bancarias*. 2ª ed. Porrúa, 1974. pp.185-200.

Se considera como el lugar de nacimiento del Factor comercial lo que hoy es el Factoraje. En el siglo XVIII, en Londres, se establecieron numerosos “Factor” y algunos se especializaron como los comerciantes de algodón a los que llamaron Cotton Factor.

Es importante saber que en Inglaterra la legislación moderna no fue influenciada con el Factoraje practicado en los siglos del XVII al XIX, en Inglaterra se promulgo en 1889 el “Factors”. Con posterioridad las operaciones modernas de Factor se regularon en la “General Property Legislation “de 1925.

En los Estados Unidos de Norteamérica en la ciudad de Nueva York, y dentro del sector textil se dio la evolución hacia Factoring moderno a través de compañías especializadas que se denominaban Factor o Houses Factors. Y se legislo en 1911 con la New York Factors, la cual fue modificada en 1931 y también esta regulada por el texto único del Uniform Comercial Code del 16 de julio de 1954.⁵⁶

2.5.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS EN MÉXICO

A través de la historia EL Derecho Mercantil ha tenido la cualidad de ir creando figuras que se adapten a las necesidades de los comerciantes tal es el caso en México, de una figura que nace en Inglaterra con el nombre de Factoring y que se ha traducido en México como Factoraje.

⁵⁶ *idem.*

Desde luego esta figura en México es relativamente reciente, pues no había legislación que la contemplara, no estaba sujeta a autorización, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y la legislación, y la práctica mercantil se ha ido integrando a partir de la quinta década del siglo, no hay muchas fuentes de información en idioma castellano, no hubo legislación hasta el 3 de enero de 1990 en esta materia y tampoco existen precedentes jurisprudenciales.

Sin embargo su operación en México ha sido cada día más importante, ya que de ser una actividad no regulada por las leyes hasta 1990 y no sujeta a ninguna autorización previa, el Gobierno Federal consideró su inclusión en la Ley General de organizaciones y Actividades Auxiliares de crédito (LGOYAAC) y reformó este ordenamiento mediante el decreto publicado en el Diario Oficial del 3 de enero de 1990, para agregar el capítulo III –bis, denominado de las Empresas de Factoraje Financiero y que regula en los artículos del 45 - A al 45 – T.

“El código de comercio considera "factores" a los que tengan la dirección de una empresa o financiamiento fabril o comercial, ó estén autorizados para contratar respecto a todos los negocios concernientes a dichos establecimientos ó empresas por cuenta en nombre de los propietarios de los mismos Artículo (309)”⁵⁷

No ha sido precisada con definición la fecha o el momento histórico en que se utilizó por primera vez la figura del Factoraje o Factoring. En general se considera que el último tercio del siglo XIV y el principio del XV, constituyen la época en que nació la actividad del Factoring.

⁵⁷ *ibid.*, pp.273.

2.5.3 CONCEPTO DE FACTORAJE

Es un mecanismo de financiamiento a corto plazo mediante el cual una empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial promueve su crecimiento a partir de la venta de sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de Factoraje.

En el diccionario de la real Academia Española define al Factoraje:

“El que hace una cosa, entre comerciantes, apoderado con mandato mas o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante, o para auxiliarle en los negocios(...)”.⁵⁸

El Factoraje se adapta a las necesidades particulares de cada cliente ofreciendo una amplia gama de servicios adicionales: Administración de cartera, evaluación e investigación de clientes y gestión de cobranza entre otros.

2.5.4 OBJETIVO DEL FACTORAJE FINANCIERO

Los objetivos de las Empresas de Factoraje Financiero son: mejorar la situación financiera y la posición monetaria, por que evita endeudamientos que incrementan pasivos, así como aprovechar oportunidades, como descuentos por pronto pago, optimizar la rotación de los activos de capital, proporcionar un financiamiento ágil

⁵⁸ Diccionario de la Real Academia Española. T. Madrid, España.1970.p.603.

de disponibilidad inmediata y equilibrada con relación al volumen de ventas de la organización cliente, nivelar los flujos de efectivo y optimizar el manejo de la tesorería, especialmente cuando se tienen ventas estacionales, reducir costos financieros y mejorar la productividad general de la empresa.⁵⁹

2.5.4.1 INSTRUMENTOS QUE COMPRAN LAS EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO

Los instrumentos que compra el Factorante, y que representa los derechos de cobro son:

- **Facturas:** Hacer un registro de una cantidad de mercancías con su valor, volumen de ventas de un negocio, papel comercial que se extiende a la persona que compra una mercancía.
- **Recibos:** Resguardo en que se declara haber recibido una cosa o haber sido pagada una cierta cantidad de dinero.
- **Contrarecibos:** Es un documento utilizado en transacciones de compra – venta y ampara la entrega de una o más facturas.
- **Pagaré:** Es un título de crédito que encierra la promesa incondicional de pago de una suma de dinero en una fecha especificada en el mismo documento.
o similares que cuenten con la aceptación del cliente.

⁵⁹ De la fuente, Rodríguez Jesús. *Tratado de derecho Bancario Bursátil*. México, porrua, 1993. p.1015.

2.5.5 PARTICIPANTES DEL FACTORAJE FINANCIERO⁶⁰

En el Factoraje intervienen tres Figuras importantes para que se lleve a cabo el proceso de intermediación; el Factorado, el Factorante y el comprador. A continuación se mencionan las características de cada una de ellas.



1.- El Factorado:

Es el vendedor de mercancías o prestador de servicios, quien establece condiciones de crédito con sus compradores y desde luego emite facturas de venta que documentan la misma a crédito o a plazos.



EMPRESA DE FACTORAJE (FACTORANTE O FACTOR)

2.- El Factorante:

Otorga crédito contra la entrega de las facturas y puede o no asumir el riesgo de la irrecuperabilidad del crédito original que presentan esas facturas.

COMPRADOR (PERSONA FISICA O MORAL)



3.- Comprador:

Persona física o moral que adquiere y recibe el bien y/o servicio por parte de su empresa, obligándose a su pago de acuerdo a las condiciones pactadas.

⁶⁰ Acosta, Romero Miguel. *Nuevo Derecho Bancario: Panorama del Sistema Financiero Mexicano*. 9ª ed. México, porrua, 2003.

2.5.6 OPERACIÓN DEL FACTORAJE FINANCIERO

Las paginas que se señalaron en el inciso anterior, interactúan para que se lleve a cabo la operación del Factoraje Financiero. Cada una de ellas juega un papel importante para que dicha operación se realice de manera exitosa.

Los pasos para que se lleve a cabo la operación del Factoraje Financiero son:⁶¹

1.- Vende mercancía: en este caso existe una empresa vendedora o proveedor y vende sus bienes y los entrega a la otra empresa que es la compradora.

2.- La empresa compradora recibe y firma el documento (una factura, contra recibo o similar) que representan los derechos de cobro de la empresa vendedora.

3.- La empresa vendedora contrata el servicio de una Empresa de Factoraje Financiero y cede el documento (factura, contrarecibo o similar) a la Empresa de Factoraje Financiero.

4.- La Empresa de Factoraje Financiero paga por anticipado el porcentaje acordado a la empresa vendedora.

5.- Al vencimiento del plazo se presenta la Empresa de Factoraje a cobrar el documento que representan los derechos de cobro a la empresa compradora.

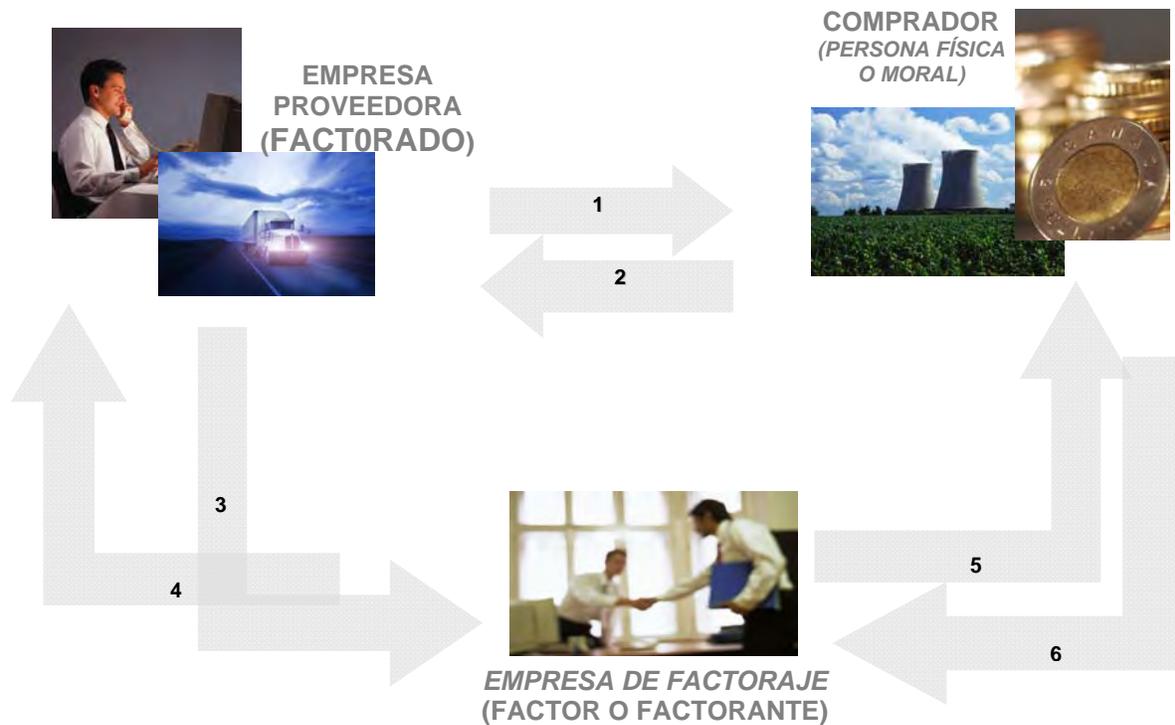
⁶¹AMEFAC, factoraje. Disponible en: <http://www.factoraje.com.mx/> consultado el 20 de noviembre del 2006

6.- La empresa compradora paga el documento a la Empresa de Factoraje.

Lo anterior se puede apreciar de manera esquemática en la siguiente figura.

FIGURA 1

OPERACIÓN DE FACTORAJE FINANCIERO



En la operación práctica, el Factorante asume el riesgo de la irrecuperabilidad del crédito de ahí la necesidad de que apruebe esos créditos antes de realizar la operación de Factoraje. El Factorante normalmente otorga al Factorado crédito por el importe de los documentos (generalmente facturas) que recibe en la cuenta,

forma y tiempo que tengan convenios, normalmente se establece un contrato de cuenta corriente en el que se registran los créditos y deudas respectivas y concesiones que se lleven a cabo, desde luego el Factorante podrá descontar en el crédito concedidos las cantidades que corresponden por el servicio de cobro y riesgo de no pago de los intereses.

En la operación normal el Factorante asume el riesgo de la insolvencia del deudor original, ya que esto es el resultado de una operación deficiente de la empresa del deudor original. Para el Factorado la operación tiene ventajas evidentes, porque recupera el importe de las facturas de los bienes y servicios que vendió a crédito y mantiene su liquidez. En el Factoraje tradicional la insolvencia del deudor no afecta al cedente del crédito, ya que este no responde de la insolvencia del deudor sin embargo en el contrato puede estipularse lo anterior. Desde luego el Factorado tiene la obligación de transmitir las facturas por las cuales recibe el crédito del Factorante entre otros supuestos, para facilitarle el cobro de las mismas que con la documentación que contengan del trabajo contratado que dio origen a la factura.

Normalmente también se entrega la documentación original por parte del Factorado se incluye la factura o el contrato de compraventa respectivo en el que contenga una cláusula en la que el comprador autorizó la cesión del crédito a un Factorante y que conste que el propio comprador se compromete a pagar su deuda al nuevo acreedor, por lo cual la notificación de la cesión ya no se hace necesaria ya que el deudor conoce de manera cierta quien es su nuevo acreedor.

Por lo regular el Factoraje es un contrato que también se basa en la buena fe y en que el Factorado informará al Factorante sobre su situación financiera y su contabilidad y de cualquier circunstancia que se pudiera derivar y que afecte el estado financiero del Factorado o de sus compradores.

2.5.7 TIPOS DE FACTORAJE

Existen dos tipos de Factoraje Financiero; factoraje con recurso y factoraje sin recursos. A continuación se presenta un breve análisis de ambos.⁶²

A) FACTORAJE SIN RECURSOS O PURO

Cuando el cliente no se encuentra obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de Factoraje Financiero. En esta modalidad, la Empresa de Factoraje Financiero asume el riesgo del crédito, es decir, tiene la ventaja de que quien cede la cuenta por cobrar, no tiene que responder por el pago de la misma en caso de que su vencimiento no sea cubierto. Las cuentas por cobrar son adquiridas junto con la responsabilidad de su cobro.

⁶² Espinosa, López María Soledad. “Venta de cartera de actividades empresariales” .En: *Nuevo Consultorio Fiscal*. No- 393. 2006. p.57.

B) FACTORAJE CON RECURSOS

Este tipo de Factoraje es cuando el cliente se encuentra obligado de manera solidaria con el deudor a realizar el pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la Empresa de Factoraje Financiero; es decir, si al vencimiento de la cuenta por cobrar ésta no es pagada por el deudor, entonces la Empresa de Factoraje acudirá a su cliente cedente para que le reembolsé el importe del crédito que originalmente le haya otorgado.

Por esta razón, normalmente este tipo de operaciones se realizan una vez que se ha estudiado, evaluado y autorizado una línea de crédito al solicitante mediante la cual se fija un importe a utilizar por tipo de deudor.⁶³

La operación del Factoraje Financiero como se describió en el punto 2.5.6 es muy similar en las dos modalidades de Factoraje Financiero con recurso y sin recurso, la variante es: cuando se trata de Factoraje sin Recurso en el paso 6 termina la operación y cuando es Factoraje con recurso hay un paso más que la empresa de Factoraje entrega el remanente a la empresa vendedora.

⁶³ *idem.*

2.5.7.1 PLAZOS

Los contratos se pueden pactar bajo las siguientes condiciones:

- Por plazo definido. La mayoría de los contratos se realiza por un año, con cláusulas de renovación automática, pudiendo cancelarse mediante aviso, con 30 a 60 días de anticipación al cumplimiento del plazo.
- Por tiempo indeterminado. Teniendo las partes, la facultad de resolverlos en cualquier momento, de acuerdo a las formalidades previamente estipuladas.

2.5.7.2 COSTO

El costo total de la operación del Factoraje Financiero esta conformado por los siguientes conceptos.

A) COMISIÓN DE FACTORAJE FINANCIERO

Se cobra un porcentaje por el volumen de las facturas objeto del Factoraje Financiero. Generalmente esa comisión es de 1 al 2.5 % algunas empresas de factoraje establecen valores mínimos para cada operación.

Depende de:

- a) Cantidad y calidad de la cartera de crédito cedida
- b) Volumen de ventas actuales del cliente
- c) Volumen estimado de ventas futuras del cliente
- d) Potencial de desarrollo del cliente en el largo plazo
- e) Cantidad de clientes del facturado
- f) Calificación del cliente y riesgo
- g) Distribución geográfica de la cartera de crédito cedida.

B) EL COSTO DE FINANCIAMIENTO (TASA DE DESCUENTO) DEPENDE DE:

- a) costo del “fondeo” o costo de captación de los fondos en el mercado de dinero
- b) Calificación de riesgo de los deudores que componen la cartera cedida
- c) Características del potencial del cliente.

Generalmente la tasa aplicada es la correspondiente a la TIIE del día de la operación según el plazo.

C) AFORO

La empresa de Factoraje, descontara del valor de los documentos cedidos, las cantidades que correspondan por servicio de cobranza y las que considere que cubran el riesgo que implica la operación.

Los anticipos que se efectúan sobre el valor total de los documentos fluctúan entre 70% y un 100%, en función del porcentaje de devoluciones y descuentos sobre ventas. El porcentaje no anticipado se reintegra al costo del documento.

D) OTROS GASTOS

- a) Los honorarios por apertura de línea.
- b) El valor de descuento y la comisión por custodia.
- c) La administración y la cobranza.

La forma de cobro de los costos financieros depende de cada empresa, algunas cobran como se describió, otras solo cobran algunos elementos, y hay también las que los engloban en uno sólo.⁶⁴

⁶⁴ De la fuente, Rodríguez Jesús, *op. cit.*, p. 1016.

2.6 PRINCIPALES USUARIOS DEL FACTORAJE FINANCIERO

- A) Los principales usuarios del Factoraje Financiero son las Medianas empresas, algunas de estas empresas se caracterizan por ser abastecedoras de materias primas de las grandes empresas, y una de las problemáticas que enfrentan es que sus ventas que realizan son a crédito que pueden ir desde los 5 días hasta lo 120 días lo cual pone a dichas empresas en una situación difícil ya que en ese lapso de tiempo entre un pago y otro la empresa no cuenta con liquidez necesaria para poder seguir su proceso productivo, por esta razón tiene que buscar alternativas como es el Factoraje Financiero, ya que no tienen capacidad de endeudamiento bancario.
- B) Compañías que son proveedores de organismos oficiales, que no son generalmente aptos para créditos bancarios.
- C) Empresas que se inician en la exportación, incursionan en nuevos mercados.
- D) Empresas recientemente constituidas “sin historia, donde se ve dificultada su calificación crediticia, a pesar de contar con buenos productos y clientela.”⁶⁵

2.7 EL CONTRATO DE FACTORAJE FINANCIERO

El proceso de contratación del Factoraje Financiero puede variar de acuerdo a las políticas, modalidad del tipo de Factoraje que se va a llevar a cabo, así como la forma de trabajar de cada empresa de Factoraje Financiero. Ésta debe de estar

⁶⁵ Porto, José Manuel. *Fuentes de Financiación*. Osmar D.Buyatti, Argentina. 2006.

sujeta a la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC) Y redactar el contrato que ampare el servicio que prestara conforme a dicha ley.

En él se estipulan todos los términos y condiciones del financiamiento: el tipo de Factoraje o modalidad, el nombre del girado o deudor de los documentos, el domicilio de pago, el tipo de documento y número de identificación.

Artículos principales que marca la LGOAAC, para realizar el contrato:⁶⁶

- Artículo 45-A Fracción I. Son contratos que las organizaciones auxiliares de crédito celebren con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, por medio de las cuales las empresas de factoraje adquieren derechos de crédito de dichos clientes, relacionados con la proveeduría de bienes o servicios.
- Artículo 45-B. Menciona el tipo o modalidad de factoraje que se haya contratado, y establece al transmitir los derechos de crédito a las empresas de factoraje, los clientes pueden hacerlo sin responder por el pago de los derechos transmitidos, o bien obligándose solidariamente con el deudor por su pago puntual y oportuno.
- Artículo 45-C. Establece contrato de promesa de factoraje. Previamente a la celebración de los contratos de factoraje, las empresas de factoraje financiero podrán celebrar contratos de promesa de factoraje.
- Artículo 45-D. Sólo podrán ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento,

⁶⁶ Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Disponible en: <http://www.diputados.gom.mx/leyes/biblio/ref/lgoaac>. Consultado el 20 de octubre de 2007.

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.

- Artículo 45-E. Los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de Factoraje Financiero, independientemente de la obligación que, en su caso, contraigan conforme a la fracción II del artículo 45- B de esta ley.
- Artículo 45-H. La transmisión de los derechos de crédito a la empresa de Factoraje Financiero, comprende la de todos los derechos; accesorios a ellos, salvo pacto en contrario.
- Artículo 45-. Establece sufrirá efectos contra terceros aunque no quede inscrita en registro alguno, desde la fecha que haya sido notificada al deudor.
- Artículo 45-K. Establece que la transmisión de los derechos de crédito debe notificarse a los deudores, ya sea por fedatario público o mediante correo, telegrama, telefax o cualquier otro medio que deje evidencia de la recepción por parte del deudor. Practicada la notificación, previene el Art. 45-I.⁶⁷
- Artículo 45-R. Establece se obliga a las empresas de Factoraje Financiero a obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de Factoraje; ya que en sus decisiones tomen en cuenta preferentemente la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen, debiendo hacer un análisis de los derechos de crédito que vayan a adquirir.

⁶⁷ *idem.*

En el anexo B se integra un contrato típico que manejan las empresas de Factoraje Financiero. Dicho contrato debe de ir acompañado de una carta emitida por el facturado, informándole al factor de los datos de la cuenta de cheques en la cual se harán los depósitos y cargos que se generan por el servicio contratado en el anexo C, se puede consultar un ejemplo de la carta.

2.8 EL FACTORAJE EN PAQUETE FINANCIERO

No hay complejidades en el Factoraje, ya que es un paquete único de servicios diseñados para facilitar los problemas tradicionales de vender con cuentas abiertas.⁶⁸

Los servicios típicos incluyen investigar la capacidad de crédito de los compradores, asumiendo riesgo de crédito y dando protección a 100% contra valores incobrables amortizados, cobro y manejo de cuentas por cobrar y provisión de financiamiento mediante entregas de efectivo inmediato es decir se obtiene liquidez y elimina cuentas por cobrar.

EL Factoraje se ha expandido con rapidez en los últimos 30 años y en la actualidad se usa en más de 50 países; sin embargo todavía hay algunos cuyas condiciones comerciales son demasiado riesgos para que opere un factor, en esos casos se recomienda insistir al cliente para que abra cartas de crédito.

⁶⁸ CUENTAS ABIERTAS: Significa que se recibe el pago muchas semanas o incluso meses después de entrega.

El Factoraje es una combinación única de financiamiento y servicios, por lo que es imposible comparar los costos ya que a simple vista pueden parecer más caros que con los de las compañías de financiamiento bancario o de seguros de crédito.

“(…) El paquete no solo incluye el financiamiento, que se valúa en escala muy competitiva con el financiamiento bancario, si no que incluye una protección de crédito de 100% sobre sus clientes aprobados y un servicio completo de cobro de facturar. El cargo por servicio que se cobra es muy razonable si se considera el costo de lograr los pagos en otros países, el costo para el negocio de una deuda mal lograda y la pérdida de ganancias que tendría que sobre llevar si no fuera capaz de financiar el crecimiento.”⁶⁹

El Factoraje es un paquete financiero completo que combina trabajar financiamiento de capital, protección de riesgos de crédito llevar los libros de cuentas por cobrar y servicios de cobro. Se ofrece mediante un acuerdo entre el Factor (Empresa de Factoraje) y el Factorado (vendedor).

En el acuerdo el Factor (Empresa de Factoraje) compra las cuentas por cobrar del Factorado (vendedor) por lo general sin recursos, y asume la responsabilidad de pagar del deudor. Si el deudor se declara en banca rota ó es incapaz de pagar sus deudas por motivos de crédito, el factor le paga al vendedor cuando, el vendedor y el comprador se ubican en distintos países el servicio se denomina Factoraje internacional.

Un creciente número de compañías ofrecen servicios de Factoraje y la mayor parte trabaja en escala internacional. La mayoría de los factores es propiedad o

⁶⁹ Chain, Internacional Factor “La relevancia del Factoraje en comercio internacional “En: *Comercio Exterior*. Noviembre, 2005.p. 968.

bien están asociadas con reconocidas instituciones de banca o financieras internacionales así como compañías de seguros u organizaciones industriales.

El Factoraje es reconocido en la actualidad como un aspecto vital para las necesidades financieras de la Pequeña y Mediana empresas.

Muchos negocios que recurren a compañías de Factoraje tienen la seguridad de saber que la industria esta relacionada con el sector bancario. Aunque las compañías de Factoraje continúan siendo instituciones especializadas casi todos los bancos principales tienen ahora subsidiarias de Factoraje.

Esto ha permitido que la industria promueva sus servicios con mucho éxito y que trabaje para empresas de todos tamaños. A continuación se muestra en el cuadro los principales grupos financieros que cuentan con el servicio de Factoraje.⁷⁰

⁷⁰ *ibid.*, 969.

CUADRO 13**Principales financieras de mayor auge en el mercado con el servicio de factoraje financiero**

GRUPO FINANCIERO	NOMBRE DEL SERVICIO DE FACTORAJE FINANCIERO
Banco Mercantil del Norte S.A. Banorte	Banorte Factor
Comercial América	ING Factoring
Banamex	Banamex factor
HSBC	HSBC Factor
Grupo Financiero Value	Value Factoraje
Interacciones	Factoring Corporativo, S.A. de C.V.
Banca Afirma	Factoraje Afirme
General Electric Comercial Bank	GE Capital Factoring
Grupo Financiero Mifel	Factoraje Mifel

Elaboración propia con datos obtenidos en: www.factoraje.com. 2006.

El Factoraje se ha establecido bien en los países en desarrollo en particular en los más industrializados. En diversas naciones Asiáticas el crecimiento del Factoraje ha sido drástico; mientras que en América Latina las instituciones financieras siguen uniéndose a la industria. Se ha dado un crecimiento similar en Europa central, el Báltico, y Medio Oriente.

En la actualidad casi toda la industria en todo el mundo puede beneficiarse del Factoraje un ejemplo es la industria textil y del vestido es la más popular, pero los fabricantes de equipo industrial y agrícola de equipo de oficina, y alimentos procesados, están recurriendo al Factoraje cada vez más.⁷¹

Anteriormente se mencionaron las dos modalidades del Factoraje Financiero; con recursos y sin recursos. Dentro de esas modalidades existen diferentes tipos mismos que se expondrán a continuación.

2.8.1 CUENTAS POR COBRAR

Esta modalidad del Factoraje se refiere a la sesión de derechos de crédito vigentes por parte del Factorante (empresa proveedora) al Factor (empresa de Factoraje) y estas son derivadas de su operación habitual por parte de sus compradores, como pueden ser, facturas, contrarecibos, pagares. Por lo tanto el Factorante o (empresa de proveedora) al ceder sus cuentas por cobrar de sus compradores a una empresa de Factoraje esta recibiendo así anticipadamente recursos, esta alternativa le permite al empresario hacer compras de materia prima, productos y servicio. A través de este servicio puede sobrellevar aquellos momentos de escasa liquidez.

2.8.2 CUENTAS POR PAGAR

Las empresas pueden pagar anticipadamente la totalidad de sus adeudos a sus proveedores por la venta de un producto o la prestación de un servicio.

⁷¹ *idem.*

2.8.3 FACTORAJE A PROVEEDORES

Se establece una línea de crédito a favor de proveedores de ciertas empresas que mantienen lazos con la empresa de Factoraje. Esta modalidad de Factoraje se otorga a aquellas entidades que son proveedores de grandes entidades públicas y privadas, tales como cadenas de autoservicio, tiendas departamentales y, en general, aquellas que manejan gran variedad de proveedores, en un momento determinado, que requieren liquidez. Es importante resaltar que la mecánica de operación en este tipo de Factoraje es igual a la del Factoraje sin recurso.

Beneficios al cliente:⁷²

- 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.

2.8.4 FACTORAJE INTERNACIONAL

Para muchas empresas Pequeñas y Medianas en México vender en un mercado internacional es un reto ya que conlleva a varios problemas como pueden ser: Las leyes, idiomas, grandes aranceles entre otros.

Creando así grandes barreras para el comercio en un mundo con gran desigualdad. Otro problema que enfrentan los exportadores es la creciente

⁷² Factoraje, *loc., cit.*

insistencia de los importadores de que el comercio se debe realizar en términos de cuentas abiertas.

No es de sorprender que para muchas organizaciones dar este tipo de crédito a los compradores les puede causar severos problemas de flujo de caja. Creando más problemas si se retarda su pago más allá del tiempo acordado o no paga del todo por conflictos financieros.

Ante estos problemas el Factoraje internacional ofrece soluciones, sin importar cual sea el problema de los antes mencionados, el papel de la Empresa de Factoraje Internacional (Factor) es cobrar el dinero que se debe del extranjero al acercarse a los importadores en su propio país, en su propio idioma y en el modo adecuado que exige cada país. Como resultado se puede observar que la distancia y las diferencias culturales dejan de ser un problema.

Un Factor también puede ofrecer a los exportadores 100% de protección contra la incapacidad de pago del importador.⁷³ Las ventajas del Factoraje de exportación han demostrado ser muy atractivas para los comerciantes internacionales, se considera una excelente alternativa a otras formas de financiamiento comercial.

De lo anterior se puede decir que las perspectivas de Factoraje Internacional son favorables en todos los países tanto en los desarrollados como en los subdesarrollados.

⁷³ Chain, Internacional Factor, *op. cit.* P.969.

Por lo tanto el Factoraje Internacional representa mayores beneficios como los que se mencionan en el cuadro 14.

CUADRO 14

Beneficios del Factoraje internacional

EXPORTADORES	IMPORTADORES
Aumento en las ventas en mercado exteriores al ofrecer términos de venta competitivos.	Compras en convenientes términos de cuentas abiertas.
Protección contra pérdidas por créditos a clientes extranjeros.	No es necesario usar cartas de crédito.
Flujo de caja acelerado mediante cobros más expeditos.	Poder de compra extendido sin bloquear las líneas de crédito.
Costos más bajos que los cargos agregados por transacciones de cartas de crédito.	Realización de pedidos con facilidad sin incurrir en demoras, cargos por abrir Cartas de crédito, cargos por negociación.
Liquidez para impulsar capital de trabajo.	
Incremento en el potencial de prestamos y oportunidades de usar descuentos del el proveedor.	

Fuente: Elaboración propia con datos de Chain Internacional "La relevancia del Factoraje en comercio Internacional" En: Comercio Exterior. Nov., 2005.p.968.

2.9 EMPRESAS DE FACTORAJE

La mayor parte de las empresas nacionales de Factoraje están afiliadas a la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje Financiero (AMEFAC), gremio que se instituyó en 1988.

En cuanto al número de intermediarios en operación este ha variado de manera significativa: 54 en 1992, 65 en 1993, 61 en 1994, y como saldo de la crisis de 1994 el número de intermediarios filiales autorizados para operar en México de 4 al cierre de 1994.

En el 2004 el sector estuvo conformado por sólo 15 empresas; 14 de ellas afiliadas a la AMEFAC. 15 con activos totales de 14.333 millones de pesos cifra 9.75% mayor que la de 2003 de ellas, cinco pertenecen a grupos financieros (agrupadas) y concentraron 4.50% del total de los activos (factor Banorte es la más importante con 51.38% de los activos de este segmento), cuatro son filiales del exterior con 29.45% del total de activos destaca GE capital factoring con 68.01% del los activos del segmento y los 6 restantes son independientes (no agrupadas) con el 29.05% de los activos (factoring Comercial América tiene 22.53% de los de este grupo)⁷⁴

En términos de resultados netos el sector presentó un incremento de 54.24% respecto a lo que se logró en 2003 al quedar en 177.6 millones de pesos.

⁷⁴ *idem.*

Para el 2006 el grupo de Empresas de Factoraje se conformó, por doce empresas que se clasificaron en tres sectores el cual se muestra en el siguiente cuadro.

CUADRO 15

Clasificación de las empresas de Factoraje

AGRUPADAS	FILIALES	NO AGRUPADAS
Factor Banorte	Factoraje Mifel	Caterpillar
GE Capital Factoring	Factoring Corporativo	Servicios de Factoraje Associates
Factor Bajío	Factoraje Afirme	Factor Optimo
	Factor Banrregio	
	Factoring Comercial América	
	Mex Factor	

FUENTE: elaboración propia con los datos tomados de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Boletín estadístico Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, diciembre, 2006.

Entre los sectores no existe predominio en cuanto a la posesión de activos, aunque las empresas agrupadas tienen una mayor participación al registrar durante el dos mil seis un aumento del 4.02% con respecto al dos mil cinco y en comparación con los otros sectores. La empresa Factoraje Banorte fue la entidad mas grande, con el 62.27% de este grupo y con el 27.11% de los activos del sector.⁷⁵

⁷⁵ Comisión Nacional Bancaria y de Valores. "Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito". Disponible. En: *Boletín Estadístico*. Diciembre, 2006. p.205. http://siidif.cnbv.gob.mx/recursos/012/_Fac4t06.pdf. consultado el 10 enero 2007.

2.9.1 FUENTES DE FONDEO

La principal fuente de financiamiento para las empresas de Factoraje es el fondeo bancario. Esto ofrece ciertas ventajas a aquellas empresas que se encuentren vinculadas a un banco comercial. Las otras fuentes a que tienen acceso estas empresas, son préstamos y créditos de instituciones de seguros, fianzas, del país o de entidades financieras del exterior. A si mismo, emisión de papel comercial y obligaciones subordinadas se utilizan en una porción menor. En particular, la emisión de papel comercial es relativamente costosa, aunque es la vía para fondear en el mercado bursátil.

Como se dijo, el fondeo con préstamos bancarios y de otros organismos, es la principal fuente de recursos del sector y constituye 100% de los obtenidos por las empresas. Filiales 98.69% de las agrupadas y 87.61% de las no agrupadas 34.94% para las no agrupadas, y 11.95% para las filiales, mientras la banca extranjera apoya con 27.32% y la banca múltiple con 11.13%.

2.10 ANÁLISIS DEL SECTOR

A continuación se presenta un análisis de cómo se comporto este sector de empresas en el periodo del 2006 por medio de su volumen de financiamiento, su cartera vigente y vencida así como su eficiencia operativa la información que se muestra se tomo de las estadísticas que presento la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.⁷⁶

⁷⁶ *ibid.*, p. 208.

2.10.1 VOLUMEN DE FINANCIAMIENTO

Aquí se muestra el volumen de financiamiento que dio en los últimos once años las variaciones que ha sufrido que como se ve en el segundo trimestre del dos mil seis hubo una baja, pero aun así el financiamiento que otorgo es mayor que el que dio en el dos mil cinco

CUADRO 16

Volumen de financiamiento otorgado por las empresas de Factoraje

Fecha	Volumen de Financiamiento (miles de pesos corrientes)
DIC 95	\$42,351,737
DIC 96	\$20,967,043
DIC 97	\$19,791,579
DIC 98	\$32,356,940
DIC 99	\$35,025,593
DIC 00	\$44,307,545
DIC 01	\$58,543,981
DIC 02	\$49,739,244
DIC 03	\$62,826,441
DIC 04	\$79,635,782
DIC 05	\$71,080,837
1er Trim 2006	\$15,812,528
2do Trim 2006	\$34,731,615

FUENTE: AMEFAC al segundo trimestre 2006.

2.10.2 CARTERA VIGENTE

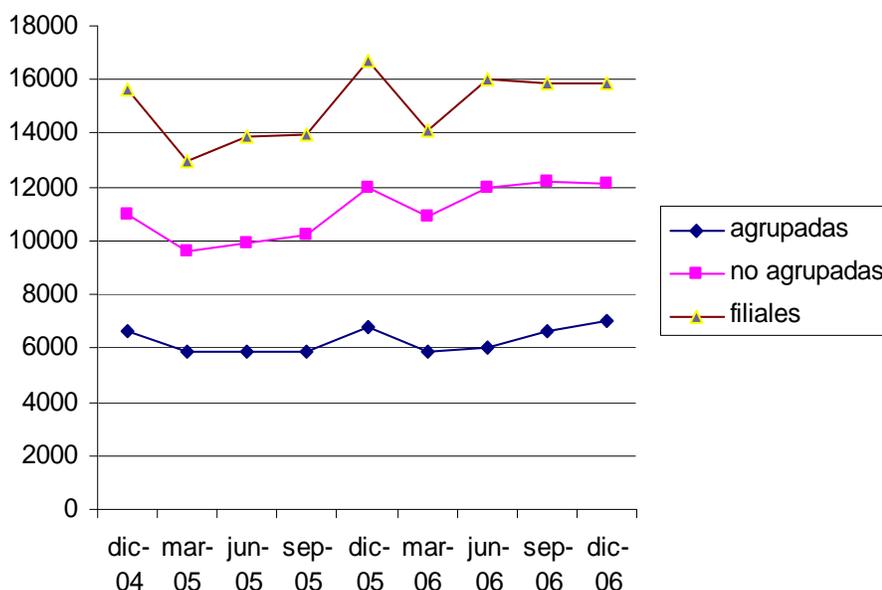
En diciembre de de la Cartera de crédito vigente para el sector fue de 15,130 millones de pesos corrientes (mdp), con un aumento trimestral de 1,137 mdp

(6.48%), pero un decremento durante 2006 de 26 mdp (4.06%). Los créditos de factoraje al comercio y los intereses y aforos en garantía registraron disminuciones anuales de 6.99% y 38.58%, respectivamente. Las variaciones anuales de esta cartera por subsectores fueron como sigue: las empresas Filiales con un decremento de 22.94%, mientras que las Agrupadas y las no agrupadas con aumentos de 2.57% y 3.23%, respectivamente; con estos resultados, el primero de estos subsectores redujo su proporción relativa de la cartera vigente, al el 21.53%, en tanto que para los otros dos subsectores sus participaciones fueron de 44.14% y 34.33% respectivamente.⁷⁷

GRÁFICA 7

Cartera de crédito

Millones de pesos de diciembre de 2006



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Boletín Estadístico de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, diciembre, 2006.

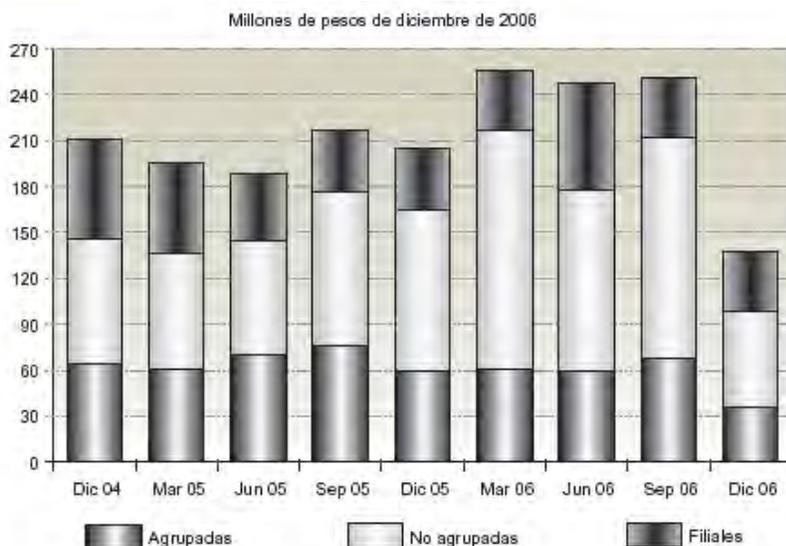
⁷⁷ *ibid.*, p. 211.

2.10.3 CARTERA VENCIDA

Al cierre de diciembre de 2006 el saldo de la Cartera vencida para el sector fue de 137 mdp, lo que implica una disminución trimestral de 110 mdp (45.38%) y anual de 60 mdp (33.16%). El decremento anual se debió principalmente a las reducciones de la cartera de Factoraje vencida al comercio en 32.69%, y de otros adeudos vencidos en 70.89%. Durante el 2006 los tres subsectores presentaron una reducción en la Cartera vencida: de 37.8 mdp (40.02%) en las entidades No agrupadas, de 21.9 mdp (40.57%) en las Agrupadas y de 0.03 mdp (3.98%) en las Filiales; así, éstas últimas empresas aumentaron significativamente su proporción de la cartera vencida del sector, de 19.49% en diciembre 2005 al 28.0% en diciembre 2006; mientras que para las No agrupadas su participación fue del 45.99% y para las entidades Agrupadas del 26.03%.⁷⁸

GRÁFICA 8

Cartera vencida



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Boletín Estadístico de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Diciembre de 2006.

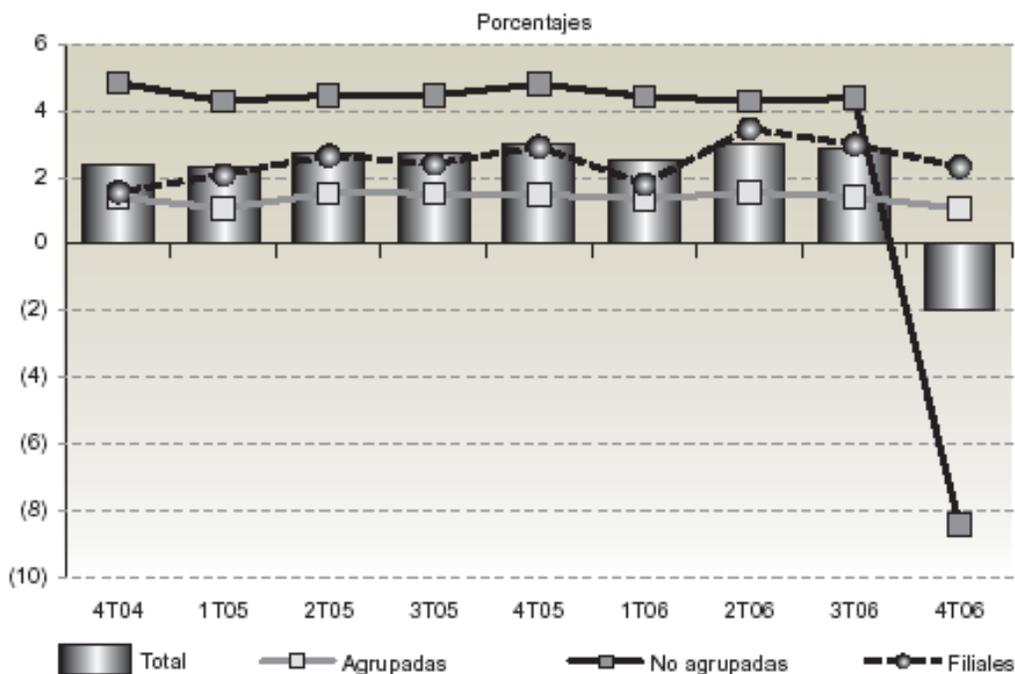
⁷⁸ *ibid.*, p. 211.

2.10.4 EFICIENCIA OPERATIVA

La eficiencia operativa del sector estuvo en el periodo que comprende del cuarto trimestre del dos mil cuatro al cuarto trimestre del dos mil seis tuvo el siguiente comportamiento.

GRÁFICA 9

De eficiencia operativa



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y De Valores. Boletín Estadístico de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Diciembre 2006.

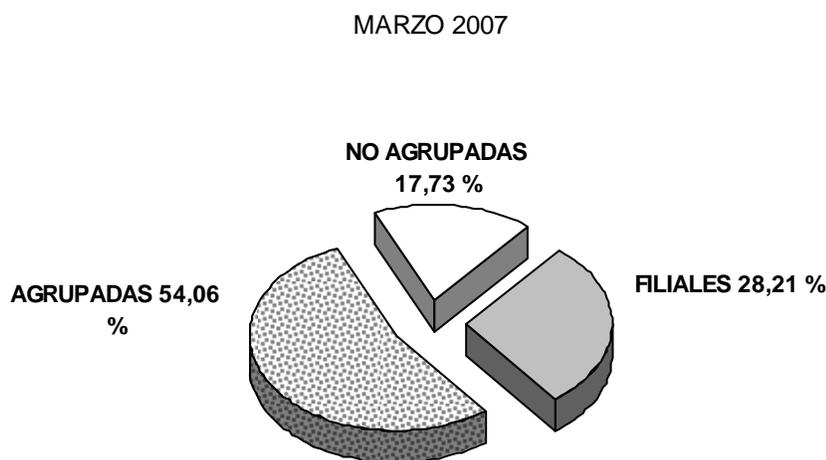
En términos anuales, el Índice de eficiencia operativa del sector mejoró de 2.38% en 2005 a 1.49% en 2006, por la disminución en las entidades no agrupadas de 4.17% a 1.17%; en las empresas Agrupadas y en las Filiales este indicador aumentó 0.02 % y 0.20 % para registrar 1.24% y 2.29%, respectivamente.

2.11 SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS DE FACTORAJE A MARZO DE 2007⁷⁹

La situación del sector durante el primer trimestre del 2007 mostró cambios como son, tres de las empresas de Factoraje Financiero se transformaron en sociedades financieras de objeto múltiple (Banregio, Mex – Factor Optimo), por lo que al cierre de marzo el sector estuvo integrado por 9 entidades, con la siguiente clasificación: tres empresas pertenecen a grupos financieros (agrupadas), tres son independientes (no agrupadas) y tres son filiales de entidades financieras al exterior.

GRÁFICA 10

Activos



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y De Valores. Boletín Estadístico de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Diciembre 2007.

⁷⁹ Comisión Nacional Bancaria y de Valores. “Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito”. En: *Boletín Estadísticos. Marzo de 2007*. pp.57-62. Disponible en: <http://cnbv.gob.mx/recursos/032/Factoraje1T07.pdf>. Consultado el 12 febrero 2008.

En la gráfica 10 se observa la distribución de activos entre el sector, el de no agrupadas represento el 17.773% de los activos totales del sector, con una disminución de 15.64 en su participación respecto a diciembre 2006, debido a que el número de integrantes disminuyo de seis a tres entidades, además por que una empresa no entrego su información financiera de marzo de 2007.

Por su parte, las empresas Filiales mostraron un aumento de 5.13 en su participación durante el primer trimestre de 2007, alcanzando el 28.21% del total. De las tres empresas que integran el subsector, GE Capital concentra la mayor parte (el 95.37%) de los activos de grupo.

2.11.1 ESTRUCTURA DE ACTIVOS POR SUBSECTORES⁸⁰

Al cierre de marzo del 2007, el saldo de los activos de las empresas de Factoraje fue de: 12,464 millones de pesos corrientes con una disminución en el trimestre de 3,342 millones de pesos corrientes (21.94%).

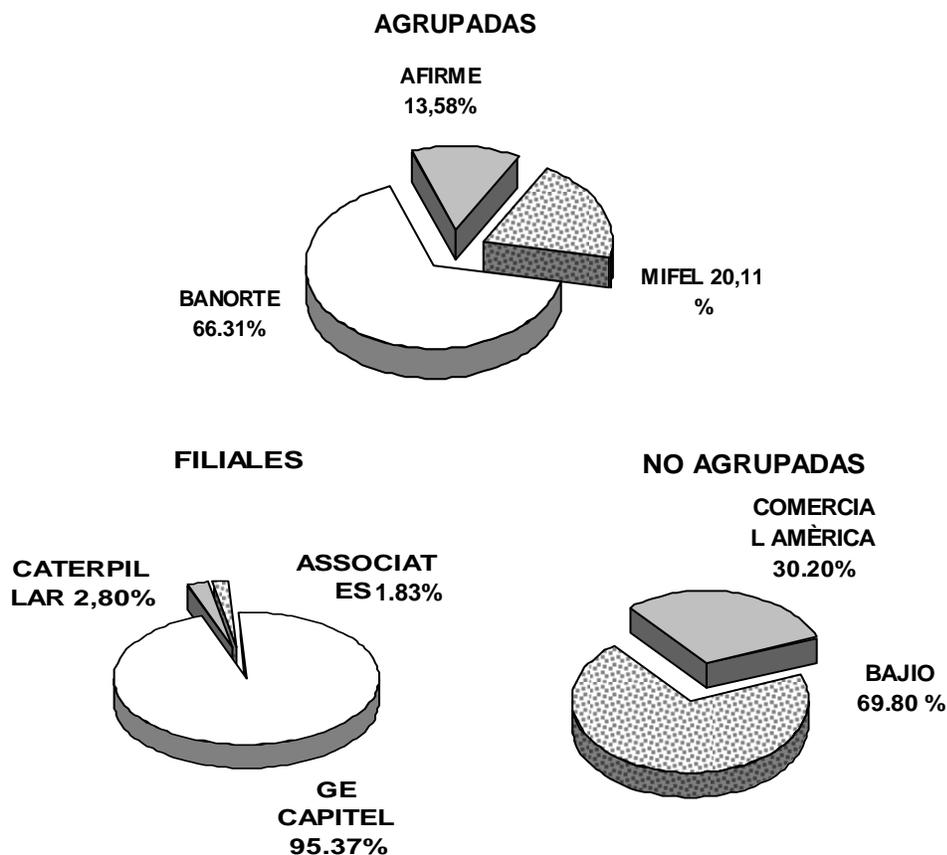
Esto se debió al decremento en los tres subsectores: las empresa No agrupadas de 3,064 millones de pesos (58.52%), en las entidades Filiales de 133 millones de pesos (4.61%) y en las agrupadas de 145 millones de pesos (3.09%9).

Esta estructura por subsectores se aprecia en la gráfica 11.

⁸⁰ *ibid.*, p.50

GRÁFICA 11

Estructura de activos por subsectores, marzo de 2007



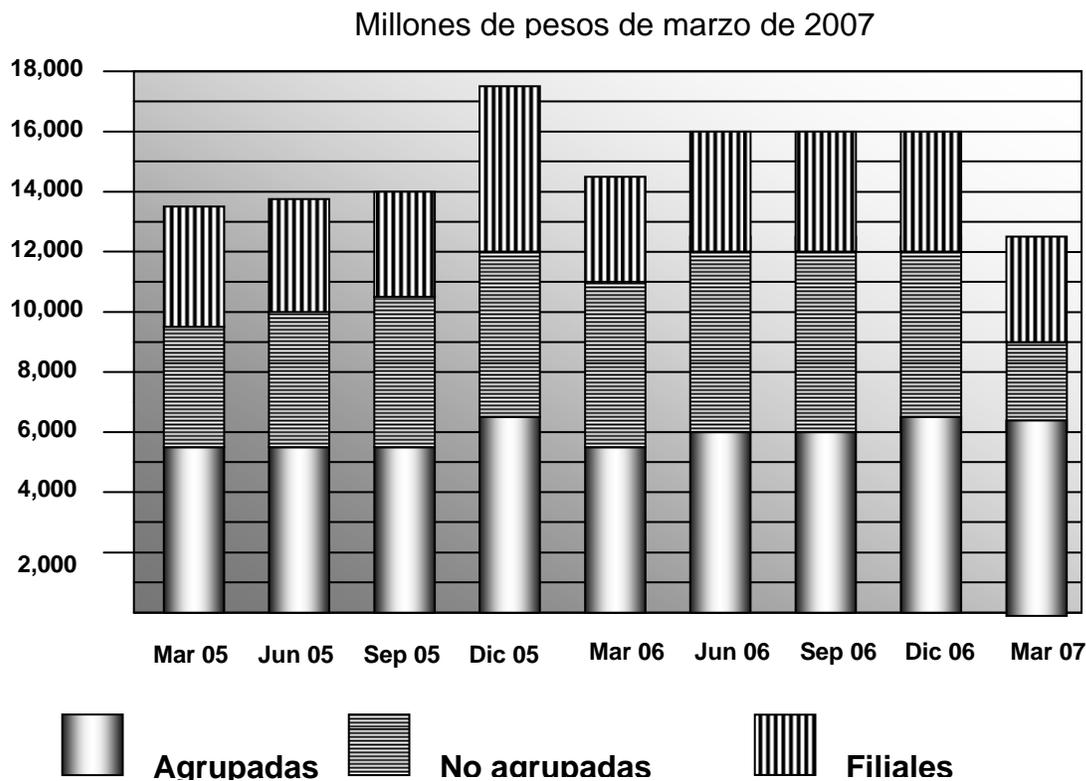
Fuente: Comisión Nacional Bancaria y De Valores. Boletín Estadístico de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Diciembre 2007.

De otra manera, la disminución de los activos en el primer trimestre se derivó principalmente de las reducciones en los conceptos de Cartera de crédito vigente de 3,142 millones de pesos corrientes (21.56) y disponibilidades de 224 millones de pesos corrientes (69.35%) así, las participaciones de estos rubros en el total

del activo fueron del 97.28% y del 0.80% en el mismo orden. Esto se observa en la gráfica 12.

GRÁFICA 12

Activos



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y De Valores. Boletín Estadístico de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Diciembre 2007.

2.11.2 CARTERA DE CRÉDITO TOTAL

La cartera de crédito total del sector fue de 12,120 millones de pesos en marzo del 2007, con una reducción en la Cartera vigente, e implica una disminución en términos reales de 21.56%. Fueron las empresas No agrupadas las que mostraron la mayor disminución trimestral en la Cartera total de 58.64%, lo que derivó en un decremento de su participación en el total del sector de 16.32, para ubicarse en 18.11%. La cartera de las empresas Filiales y Agrupadas reportaron reducciones trimestrales de 3.54% y 0.95% respectivamente, por lo que la participación respectiva en el sector fueron de 26.48% y de 55.40%.

2.11.2.1 CARTERA DE CRÉDITO VIGENTE⁸¹

El saldo de la cartera vigente del sector fue de 11,988 millones de pesos corrientes, con un decremento en el primer trimestre del 2007 de 21.56%. Durante el periodo, los créditos de Factoraje al comercio, intereses y aforos en garantía disminuyeron en 25.56% y 100.00%, respectivamente.

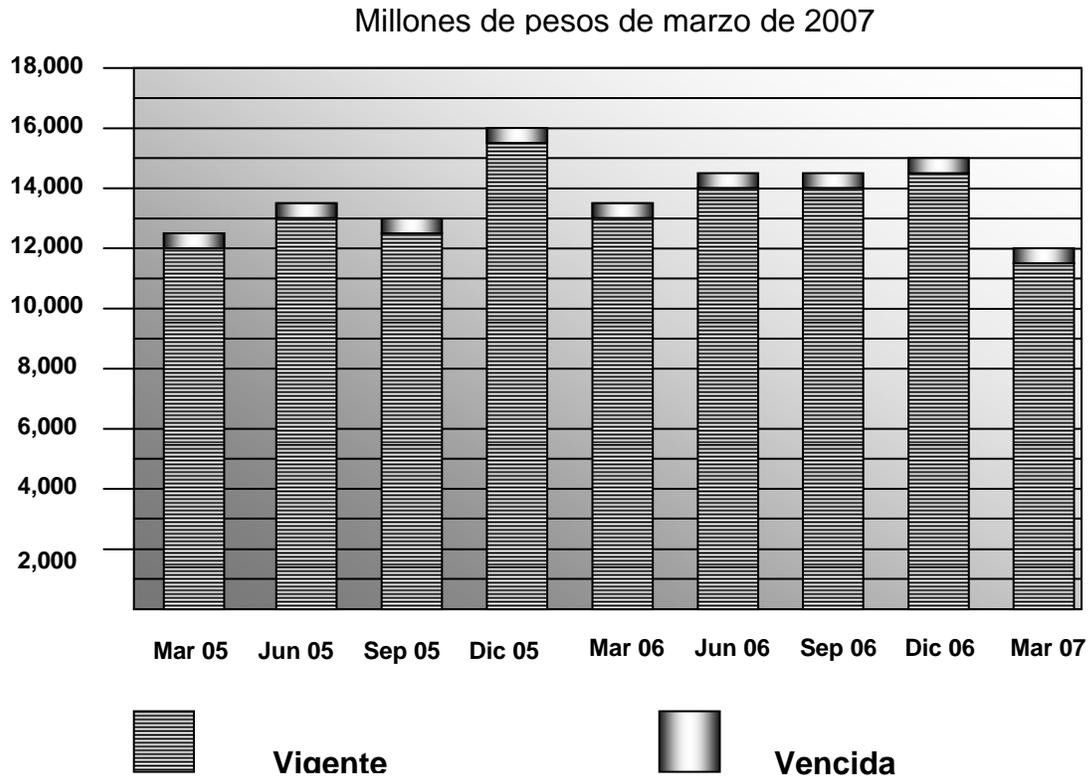
Las variaciones trimestrales de esta cartera por subsectores fueron como sigue: las empresas No agrupadas con una disminución de 59.29%, las Filiales de 3.57% y las Agrupadas de 1.00%; con esto las participaciones en la Cartera vigente del sector en marzo de 2007 fueron de 17.82%, 26.47% y 55.71 %, respectivamente.

A continuación se presenta la grafica 13 donde se observa la Cartera de crédito vencida y la Cartera de crédito vigente de todo el Sector hasta marzo de 2007.

⁸¹ *ibid.*, p.59.

GRÁFICA 13

Cartera de Crédito



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y De Valores. Boletín Estadístico de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Diciembre 2007.

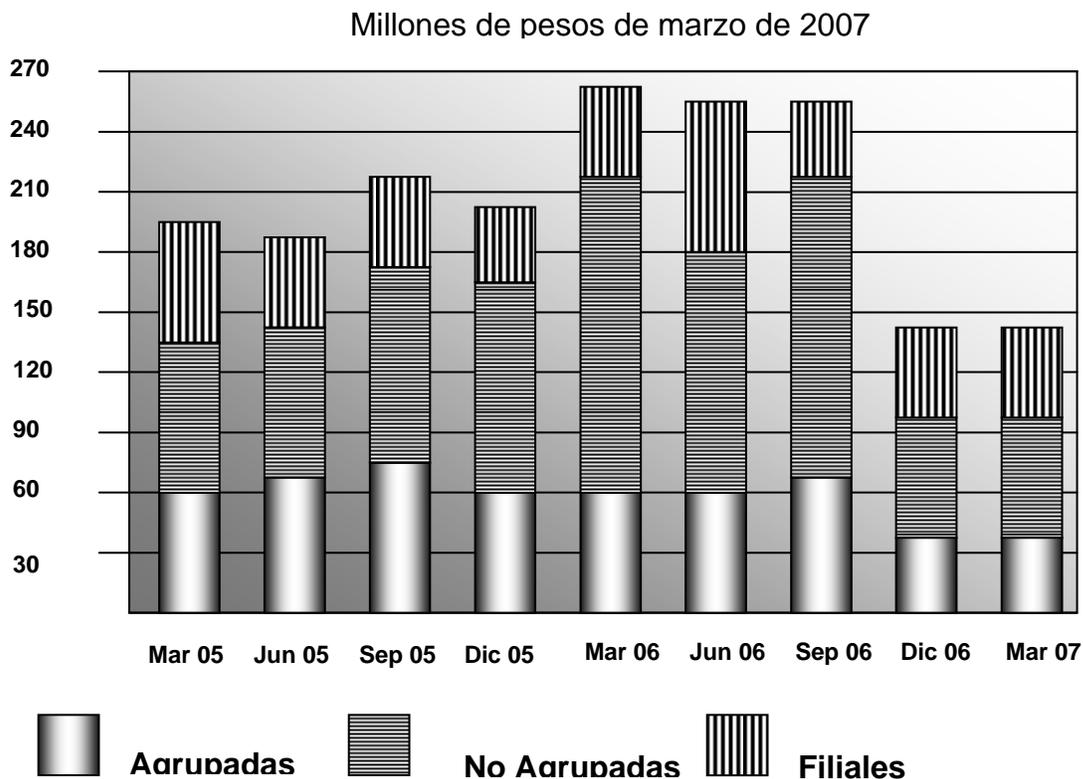
2.11.2.2 CARTERA VENCIDA

Al cierre de marzo del 2007 el sector presentó un saldo de la cartera vencida de 136,7 millones de pesos, prácticamente igual monto que en el trimestre anterior de 136 millones de pesos corrientes, pero implica una reducción en el trimestre en términos reales de 0.89%. Los créditos vencidos al comercio (el, 99.85% total) disminuyeron 0.52%, mientras que otros adeudos vencidos se redujeron en 71,09%.

La disminución trimestral de la Cartera vencida fue resultado de los decrementos registrados por dos subsectores en las entidades No agrupadas de 5.25% y en las Filiales de 1.0%, por el contrario en las agrupadas se registro un aumento de 6.93. Por lo anterior sus participaciones en marzo de 2007 fueron de 43.95%, 27.96% y 28.08%, respectivamente. A continuación se aprecia la gráfica 14 dónde se presenta la Cartera vencida por subsectores.

GRÁFICA 14

Cartera de Vencida



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y De Valores. Boletín Estadístico de Organizaciones y Actividades Auxiliares del

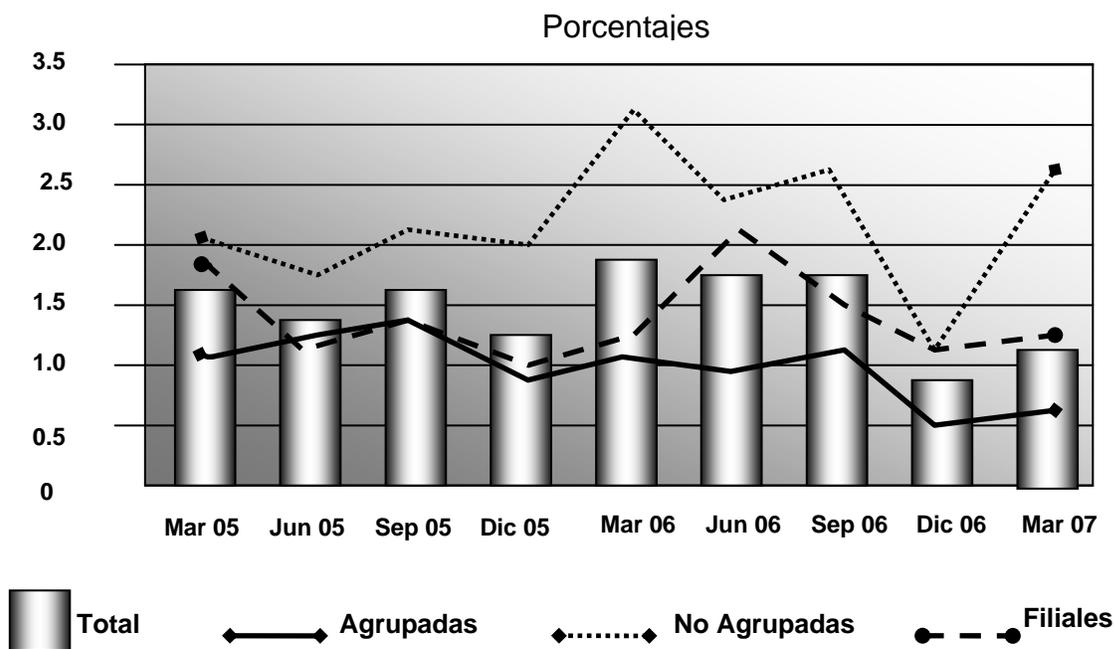
2.11.2.3 ÍNDICE DE MOROSIDAD

La menor disminución de la cartera vencida en relación de la reducción de la cartera total, se reflejó en un incremento del índice de morosidad (IMOR)⁸² del sector, al pasar de 0.89% en diciembre de 2006 a 1.13% en marzo de 2007.

En el trimestre todos los subsectores presentaron un incremento en el IMOR en las empresas No agrupadas de 1.54, en las Filiales de 0.03 y en las empresas Agrupadas de 0,04 para ubicarse los índices en 2.74%, 1.19% y 0.57% respectivamente. En la gráfica 15 se aprecia el índice de morosidad por subsectores hasta marzo de 2007.

GRÁFICA 15

Índice de Morosidad



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y De Valores. Boletín Estadístico de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Diciembre 2007.

⁸²Índice de Morosidad (IMOR) = Cartera Vencida / Cartera Total.

2.11.2.4 ÍNDICE DE CARTERA VENCIDA

El saldo de las estimaciones para el riesgo de crédito disminuyó en 41.9 millones de pesos (27,00 %) en el primer trimestre, para alcanzar la cifra de 118 millones de pesos corrientes en marzo de 2007. Dicho decremento se debió a la reducción de las estimaciones de las empresas No agrupadas en 52.22%, Agrupadas en 15.30% y en las Filiales en 0.99%.

Ante la mayor disminución de las estimaciones en comparación con la reducción de la Cartera de crédito vencida, el índice de cobertura de cartera vencida (ICOR)⁸³ presentó un deterioro al pasar de 116.81% en diciembre de 2006 a 86.04% en marzo de 2007. Esto se debió a la reducción respectiva del ICOR de las empresas Agrupadas y No agrupadas durante el primer trimestre de 2007 el ICOR de las entidades Filiales aumentó marginalmente (80.01) para llegar al 100.58%.

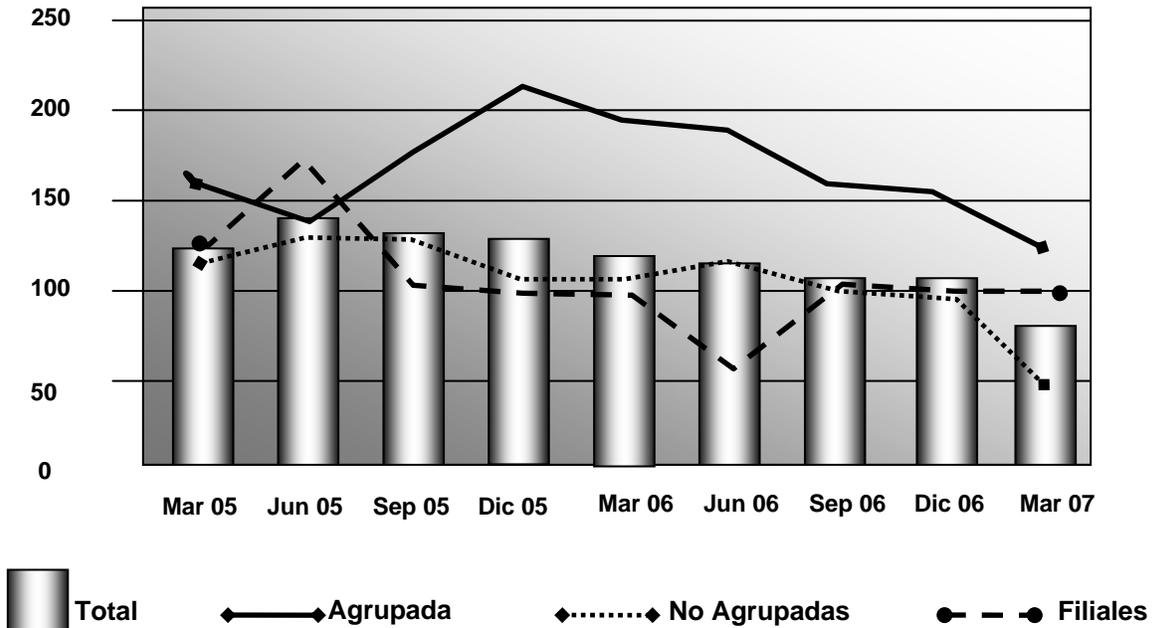
A continuación se aprecia el índice de cobertura de la Cartera vencida en todo el sector y por subsectores.

⁸³ Estimaciones preventivas para riesgo de crédito /Cartera Vencida.

GRÁFICA 16

Cartera Vencida

Índice de Cobertura de Cartera Vencida
Porcentajes



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y De Valores. Boletín Estadístico de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. Diciembre 2007.

2.12 REQUERIMIENTOS LEGALES DEL FACTORAJE

FINANCIERO

La operación del Factoraje Financiero en México como se ha dicho anteriormente es reciente y su operación se considera cada vez más importante, tan es así que de ser una actividad no regulada por las leyes hasta 1990 y no sujeta a ninguna autorización previa el gobierno federal considero su inclusión en la Ley General de organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y reformo este ordenamiento

mediante decreto publicado en el Diario Oficial el 3 de enero de 1990 para agregar el capítulo III- bis, cuyos artículos ya mencionados en el punto 2.7 que son del : 45-A al 45-T norman el objeto, operaciones, tipos y contratos de factoraje, derechos de crédito, régimen de inversión de capital contable y reservas, responsabilidades y prohibiciones. ⁸⁴La citada Ley, asimismo contiene disposiciones que se aplican a todas las organizaciones auxiliares del crédito y por ende a las de Factoraje como son: las relativas a filiales, contabilidad, vigilancia, facultades de las autoridades, infracciones, delitos y protección de los intereses del público.

Las Reglas básicas para la operación de las empresas de Factoraje Financiero, publicadas en el DOF el 16 de enero de 1991 y reformadas por acuerdo publicados el 7 de enero de 1993.

En dichas reglas señalan los conceptos que integran el capital contable (que no deberá ser inferior al capital al capital mínimo pagado): capital social suscrito y pagado y reservas de capital; obligaciones subordinadas utilidades no aplicables y/o pérdidas no absorbidas del ejercicio vigente y de ejercicios anteriores.

Las reglas del Banxico que autorizan la emisión de papel comercial, pagares financieros y obligaciones subordinadas, expedidas el 30 de mayo y el 7 de junio de 1991. Establecen el régimen de participación (requisitos de registro, plazos, régimen de inversión, amortizaciones) de los títulos de crédito de las Empresas de

⁸⁴Acosta, Romero Miguel, *op. cit.*, p.906.

Factoraje Financiero entre el gran publico inversionista (papel comercial, pagares y obligaciones).

Las circulares y oficios sobre aspectos específicos emitidas de 1990 a la fecha principalmente, por la CNBV.⁸⁵ . Para mejor detalle se presenta el índice de cómo esta conformada la Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito para dar una idea de su contenido ya que es muy extensa esta Ley solo se presenta el titulo primero que compete a disposiciones generales y puntos relevantes para la normatividad de las organizaciones y actividades auxiliares de crédito en general y obviamente del Factoraje Financiero que pertenece a estas. No se hace mención del tan importante capitulo III-Bis que corresponde al factoraje financiero por que ya se hizo mención en el punto 2.7.

LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO

Título Primero

Disposiciones Generales

Capítulo Único

Título Segundo

De las Organizaciones Auxiliares del Crédito

Capítulo I

De los Almacenes Generales de Depósito

Capítulo II

De las Arrendadoras Financieras

Capítulo II-BIS

⁸⁵ De la Fuente, Rodríguez Jesús, *cit.*, p.1011

De las Sociedades de Ahorro y Préstamo

Capítulo III

De las Uniones de Crédito

Capítulo III-BIS

De las Empresas de Factoraje Financiero

Capítulo III BIS-I

De las Filiales de Instituciones Financieras del Exterior

Capítulo IV

Disposiciones Comunes

Título Tercero

De la Contabilidad, Inspección y Vigilancia

Capítulo I

De la Contabilidad

Capítulo II

De la Inspección y Vigilancia

Título Cuarto

De las Facultades de las Autoridades

Capítulo I

Disposiciones Generales

Capítulo II

De la Revocación y Liquidación

Título Quinto

De las Actividades Auxiliares del Crédito

Capítulo I

De la compra venta habitual y profesional de divisas

Capítulo II

De la realización habitual y profesional de operaciones de crédito, arrendamiento financiero y factoraje financiero

Título Sexto

De las Infracciones y Delitos

Capítulo I

De las Infracciones Administrativas

Capítulo II
De los Delitos

Título Séptimo
De la Protección de los Intereses del Público

Transitorios

Exposición de Motivos

Referencias

LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y

ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO

(Publicada en el Diario Oficial de la Federación del 14 de enero de 1985. Actualizada de conformidad con el Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Ley de Instituciones de Crédito; de la Ley de Ahorro y Crédito Popular; de la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro; de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas; de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros; de la Ley del Mercado de Valores; de la Ley de Sociedades de Inversión, y de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, publicado en el Diario Oficial de la Federación de 18 de julio de 2006).

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Presidencia de la República.

MIGUEL DE LA MADRID HURTADO, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes, sabed:

Que el H. Congreso de la Unión, se ha servido dirigirme el siguiente

D E C R E T O

“El Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, decreta:

LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CRÉDITO

Título Primero Disposiciones Generales

Capítulo Único

⁽⁵⁾ **Artículo 1o.-** La presente Ley regulará la organización y funcionamiento de las organizaciones auxiliares del crédito y se aplicará al ejercicio de las actividades que se reputen en la misma como auxiliares del crédito. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público será el órgano competente para interpretar a efectos administrativos los preceptos de esta Ley y, en general, para todo cuanto se refiera a las organizaciones y actividades auxiliares del crédito.

Artículo 2o.- Las organizaciones auxiliares nacionales del crédito se registrarán por sus leyes orgánicas y, a falta de éstas o cuanto en ellas no esté previsto, por lo que establece la presente Ley.

Competerá exclusivamente a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la instrumentación de las medidas relativas tanto a la organización como al funcionamiento de las organizaciones auxiliares nacionales del crédito.

⁽⁵⁾ **Artículo 3o.-** Se consideran organizaciones auxiliares del crédito las siguientes:

⁽⁵⁾ I. Almacenes generales de depósito;

⁽⁵⁾ II. Arrendadoras financieras;⁸⁶

⁽³¹⁾ III. Derogada;⁸⁷

⁽⁵⁾ IV. Uniones de crédito;

⁽⁵⁾ V. Empresas de factoraje financiero, y⁸⁸

⁽⁵⁾ VI. Las demás que otras leyes consideren como tales.

⁸⁶ De conformidad con el Artículo Tercero Transitorio del Decreto por el que se reforman, derogan y adicionan diversas disposiciones de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Ley de Instituciones de Crédito, Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, Ley Federal de Instituciones de Fianzas, Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, Ley de Ahorro y Crédito Popular, Ley de Inversión Extranjera, Ley del Impuesto Sobre la Renta, Ley del Impuesto al Valor Agregado y del Código Fiscal de la Federación, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de julio de 2006, esta fracción quedará derogada a los siete años de la entrada en vigor del citado Decreto, cuya vigencia inicio a partir del 19 de julio de 2006, para quedar como sigue:

⁽³⁸⁾ II. Derogada;"

⁸⁷ Ver Nota 30.

⁸⁸ De conformidad con el Artículo Tercero Transitorio del Decreto citado en la Nota 1, esta fracción quedará derogada a los siete años de la entrada en vigor del referido Decreto, para quedar como sigue:

⁽³⁸⁾ V. Derogada, y"

(36) **Artículo 4o.-** Se consideran actividades auxiliares del crédito:

(36) I. La compra-venta habitual y profesional de divisas, y

(36) II. La realización habitual y profesional de operaciones de crédito, arrendamiento financiero o factoraje financiero.

(30) **Artículo 5o.-** Se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para la constitución y operación de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero, o de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores cuando se trate de uniones de crédito.⁸⁹

(2) Estas autorizaciones podrán ser otorgadas o denegadas discrecionalmente por dicha Secretaría, o la Comisión en su caso, según la apreciación sobre la conveniencia de su establecimiento y serán por su propia naturaleza, intransmisibles.

(30) Tratándose de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público escuchará la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México.⁹⁰

(2) Dichas autorizaciones deberán publicarse en el Diario Oficial de la Federación, así como las modificaciones a las mismas.

(30) Sólo las sociedades que gocen de autorización en los términos de esta Ley, podrán operar como almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, uniones de crédito y empresas de factoraje financiero.⁹¹

(28) **Artículo 5 Bis 1.-** Salvo que en las disposiciones específicas se establezca otro plazo, éste no podrá exceder de tres meses para que las autoridades administrativas resuelvan lo que corresponda. Transcurrido el plazo aplicable, se entenderán las resoluciones en sentido negativo al promovente, a menos que en las disposiciones aplicables se prevea lo contrario. A petición del interesado, se deberá expedir constancia de tal circunstancia, dentro de los dos días hábiles siguientes a la presentación de la solicitud respectiva ante la autoridad competente que deba resolver, conforme al Reglamento Interior respectivo; igual constancia deberá expedirse cuando las disposiciones específicas prevean que transcurrido

⁸⁹ De conformidad con el Artículo Tercero Transitorio del Decreto citado en la Nota 1, este párrafo quedará reformado a los siete años de la entrada en vigor del referido Decreto, para quedar como sigue:

"(36) Artículo 5o.- Se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para la constitución y operación de almacenes generales de depósito, o de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores cuando se trate de uniones de crédito."
Asimismo, Ver Nota 30.

⁹⁰ De conformidad con el Artículo Tercero Transitorio del Decreto citado en la Nota 1, este párrafo quedará reformado a los siete años de la entrada en vigor del referido Decreto, para quedar como sigue:

"(36) Para el otorgamiento de las autorizaciones que le corresponde otorgar a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público conforme al presente artículo, ésta escuchará la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México."

Asimismo, Ver Nota 30.

⁹¹ De conformidad con el Artículo Tercero Transitorio del Decreto citado en la Nota 1, este párrafo quedará reformado a los siete años de la entrada en vigor del referido Decreto, para quedar como sigue:

"(36) Solo las sociedades que gocen de autorización en los términos de esta Ley podrán operar como almacenes generales de depósito o uniones de crédito."

Asimismo, Ver Nota 30.

el plazo aplicable la resolución deba entenderse en sentido positivo. De no expedirse la constancia mencionada dentro del plazo citado, se fincará, en su caso, la responsabilidad que resulte aplicable.

(28) Los requisitos de presentación y plazos, así como otra información relevante aplicable a las promociones que realicen las sociedades a que se refieren los artículos 3 y 4 de esta Ley, deberán precisarse en disposiciones de carácter general.

(28) Cuando el escrito inicial no contenga los datos o no cumpla con los requisitos previstos en las disposiciones aplicables, la autoridad deberá prevenir al interesado, por escrito y por una sola vez, para que dentro de un término que no podrá ser menor de diez días hábiles subsane la omisión. Salvo que en las disposiciones específicas se establezca otro plazo, dicha prevención deberá hacerse a más tardar dentro de la mitad del plazo de respuesta de la autoridad y, cuando éste no sea expreso, dentro de los veinte días hábiles siguientes a la presentación del escrito inicial.

(28) Notificada la prevención, se suspenderá el plazo para que las autoridades administrativas resuelvan y se reanudará a partir del día hábil inmediato siguiente a aquél en que el interesado conteste. En el supuesto de que no se desahogue la prevención en el término señalado, las autoridades desecharán el escrito inicial.

(28) Si las autoridades no hacen el requerimiento de información dentro del plazo correspondiente, no podrán rechazar el escrito inicial por incompleto.

(28) Salvo disposición expresa en contrario, los plazos para que las autoridades contesten empezarán a correr el día hábil inmediato siguiente a la presentación del escrito correspondiente.

(28) **Artículo 5 Bis 2.-** El plazo a que se refiere el artículo anterior no será aplicable a las promociones donde por disposición expresa de esta Ley las autoridades administrativas deban escuchar la opinión de otras autoridades, además de aquellas relacionadas con las autorizaciones relativas a la constitución, fusión, escisión y liquidación de las sociedades a que se refieren los artículos 3 y 4 de esta Ley. En estos casos no podrá exceder de seis meses el plazo para que las autoridades administrativas resuelvan lo que corresponda, siendo aplicables las demás reglas a que se refiere el artículo 5 Bis-1 de esta Ley.

(28) **Artículo 5 Bis 3.-** Las autoridades administrativas competentes, a solicitud de parte interesada, podrán ampliar los plazos establecidos en la presente Ley, sin que dicha ampliación exceda en ningún caso de la mitad del plazo previsto originalmente en las disposiciones aplicables, cuando así lo exija el asunto y no tengan conocimiento de que se perjudica a terceros en sus derechos.

(28) **Artículo 5 Bis 4.-** No se les aplicará lo establecido en los artículos 5 Bis 1, 5 Bis 2 y 5 Bis 3 a las autoridades administrativas en el ejercicio de sus atribuciones de supervisión, inspección y vigilancia.

(8) **Artículo 6o.-** La solicitud de autorización para constituir y operar una organización auxiliar del crédito deberá acompañarse de la documentación e información que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o, en su caso, la Comisión Nacional Bancaria establezcan mediante disposiciones de carácter general así como del comprobante de haber constituido un depósito en Nacional Financiera en moneda nacional a favor de la Tesorería de la Federación, igual al diez por ciento del capital mínimo exigido para su constitución, según esta Ley.

(31) Penúltimo párrafo.- Derogado.⁹²

(9) En los casos de revocación a que se refiere la fracción I del artículo 78 de esta Ley se hará efectivo el depósito de garantía, aplicándose al fisco federal el importe original del depósito mencionado en el primer párrafo. En el supuesto de que se deniegue la autorización solicitada, exista desistimiento por parte de los interesados o se inicien operaciones en los términos previstos en esta Ley, se devolverá al solicitante el principal y accesorios del depósito referido.

(36) **Artículo 7o.-** Las palabras organización auxiliar del crédito, almacén general de depósito, unión de crédito, casa de cambio u otras que expresen ideas semejantes en cualquier idioma, solo podrán ser usadas en la denominación de las sociedades a las que haya sido otorgada la autorización a que se refieren los artículos 5 y 81 de la presente Ley.⁹³

(2) Se exceptúa de la aplicación del párrafo anterior, a las asociaciones de organizaciones auxiliares del crédito o de sociedades que se dediquen a actividades auxiliares del crédito, siempre que no realicen operaciones sujetas a autorización por esta Ley.

Las organizaciones auxiliares del crédito que no tengan el carácter de nacionales, no podrán incluir el término nacional en su denominación.

(30) **Artículo 8o.-** Las sociedades que se autoricen para operar como organizaciones auxiliares del crédito y casas de cambio, deberán constituirse en forma de sociedad anónima, organizadas con arreglo a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a las siguientes disposiciones que son de aplicación especial:⁹⁴

(8) I. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y del Banco de México, determinará durante el primer trimestre de cada año, los capitales mínimos necesarios para constituir nuevos almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, uniones de crédito, empresas de factoraje financiero y casas de cambio así como para mantener en operación a los que ya estén autorizados para lo cual tomará en cuenta el tipo y, en su caso, clase

⁹² Este párrafo quedó derogado de conformidad con el Artículo Segundo Transitorio del Decreto de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de enero de 1999. Asimismo, Ver Nota 30.

⁹³ Ver Nota 30.

⁹⁴ Ver Nota 30.

de las organizaciones auxiliares del crédito y casas de cambio así como las circunstancias económicas de cada una de ellas y del país en general, considerando necesariamente el incremento en el nivel del Índice Nacional de Precios al Consumidor que, en su caso, se dé durante el año inmediato anterior.⁹⁵

Los capitales mínimos a que se refiere esta fracción, deberán estar totalmente suscritos y pagados. Cuando el capital social exceda del mínimo, deberá estar pagado cuando menos en un 50%, siempre que este porcentaje no sea inferior al mínimo establecido. Tratándose de sociedades de capital variable, el capital mínimo obligatorio estará integrado por acciones sin derecho a retiro. El monto del capital con derecho a retiro, en ningún caso podrá ser superior al capital pagado sin derecho a retiro.

(9) Las organizaciones auxiliares del crédito y casas de cambio podrán emitir acciones sin valor nominal así como preferentes o de voto limitado. En caso de que exista más de una serie de acciones deberá indicarse expresamente el porcentaje del capital social que podrá corresponder.⁹⁶

2.12.1 EL FACTORAJE SURGE COMO UNA NECESIDAD LEGAL

Al conocer sobre el surgimiento del factoraje se comprende que nace de una necesidad legal ya que en primera estancia querían vender pero como era a crédito lo que les interesaba era asegurar su mercancía y posteriormente el pago, y los factores asumían el riesgo del crédito que otorgaban por las cuentas que llevaban a cabo.

Poco tiempo después empezaron a pedir anticipos los fabricantes por su mercancía a los “factors”.

⁹⁵ De conformidad con el Artículo Tercero Transitorio del Decreto citado en la Nota 1, esta fracción quedará reformada a los siete años de la entrada en vigor del referido Decreto, para quedar como sigue:

⁽³⁶⁾ I. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México, determinará durante el primer trimestre de cada año, los capitales mínimos necesarios para constituir nuevos almacenes generales de depósito, uniones de crédito y casas de cambio, así como para mantener en operación a los que ya estén autorizados, para lo cual tomará en cuenta el tipo y, en su caso, clase de las organizaciones auxiliares del crédito y casas de cambio así como las circunstancias económicas de cada una de ellas y del país en general, considerando necesariamente el incremento en el nivel del Índice Nacional de Precios al Consumidor que, en su caso, se dé durante el año inmediato anterior.”

⁹⁶ Ley General de Instituciones de Organizaciones Auxiliares de Crédito Disponible en: www.mexicolegal.com.mx

Raymond Rodgers dice que Blackwell Hall en Londres que estaba dedicada a la industria de la lana en 1397, es considerada generalmente como el lugar de nacimiento del factor comercial, institución que desarrollo tan importante papel en la industria textil en los siglos subsecuentes.

Los fabricantes Ingleses nombraban “factores” en los Estados Unidos de Norteamérica para vender sus productos textiles y hacían que estos agentes de ventas asumieran la responsabilidad por el riesgo del crédito que otorgaban las ventas que llevaban a cabo. Un poco más tarde, los fabricantes Ingleses principiaron a solicitar a sus agentes (“factors”), anticipos sobre la mercancía que tenían en su poder y sobre las cuentas por cobrar.⁹⁷

Al mismo tiempo se inicio el desarrollo del factoring y de la industria textil en los Estados Unidos y los fabricantes norteamericanos se dirigieron a los “factors” de los fabricantes Ingleses en demanda de financiamiento entregándole sus cuentas por cobrar en garantía de los préstamos o “anticipos” .Fue así como nació la institución jurídica conocida como “Factorin”.

⁹⁷Luna, Palencia Claudia.”Impacto PYME en AL” Disponible en: <http://holganza.com ./2008/05/impactp/ de-las- pymes-al/> consultado el 8 /10/08.

CAPITULO 3

BENEFICIOS DEL SISTEMA DE FACTORAJE FINANCIERO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MEXICO A TRAVES DE CUENTAS POR COBRAR



3.1 NECESIDAD DE LIQUIDEZ DE LAS EMPRESAS

Las PYMES como se hizo mención no cuentan con suficiente liquidez por lo tanto enfrentan el problema del acceso a financiamiento oportuno y de bajo costo que les permita un crecimiento, ya que el mismo depende, en gran medida, del grado de liquidez que conserven.

En ocasiones, muchos proyectos se ven truncados por no tener disponibilidad de recursos en el momento adecuado, es por esta razón que un financiamiento ágil y sencillo representa una gran oportunidad para desarrollar una empresa en este sentido, el Factoraje es un servicio financiero que permite a las compañías Pequeñas, y Medianas cubrir sus necesidades de liquidez e incrementándola, así como las de capital de trabajo a partir de sus cuentas por cobrar vigentes, cobrando un pequeño interés sobre el financiamiento que ofrece.⁹⁸ Para dejar más clara la importancia del financiamiento a través de este mecanismo a continuación se describirá en qué consiste el círculo financiero a corto plazo de una empresa, centrando la atención, en el activo circulante para definir las cuentas por cobrar.

3.2 CICLO FINANCIERO A CORTO PLAZO

El ciclo financiero a corto plazo de una empresa se conoce como “Es el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materiales y servicios, su transformación, su venta y finalmente su recuperación en efectivo”.⁹⁹

⁹⁸ De la fuente, Rodríguez Jesús, *opc.cit.*, p.1011.

⁹⁹ Escarpulli, Montoya Abel. *Contabilidad Financiera, ciclo financiero a corto plazo*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. 4ª ed. México DF, 2006. PP.85 – 87.

La importancia del ciclo financiero a corto plazo radica en la relación que existe entre los activos circulantes y los pasivos a corto plazo, para que de esa manera se pueda determinar la liquidez, capacidad de pago y solvencia inmediata que tiene la entidad. Los elementos a considerar en una industria en el ciclo financiero a corto plazo son: efectivo, materia prima, producción en proceso, productos terminados, ventas y cuentas por cobrar, su relación se observa en la siguiente gráfica.

GRÁFICA 17

CICLO FINANCIERO A CORTO PLAZO



Fuente. Escarpilli, Montoya Abel.¹⁰⁰

¹⁰⁰ *idem.*

3.3 ACTIVO CIRCULANTE

Concepto.

Las Normas de Información Financiera (NIF) A-5 define al activo como un recurso controlado por una entidad, identificado, cuantificado en términos monetarios, de que esperan fundamentalmente beneficios económicos futuros derivado de operaciones ocurridas en el pasado, que han afectado económicamente a dicha entidad.

3.3.1 ELEMENTOS DE LA DEFINICIÓN

- **Recurso controlado por la entidad.** Un activo es controlado por una entidad, cuando esta tiene derecho de obtener para si misma, los beneficios económicos futuros que derivan del activo y de regular el acceso de terceros a dichos beneficios.
- **Identificado.** Un activo ha sido identificado cuando pueden determinarse los beneficios económicos que genera a la entidad, esto se logra cuando el activo puede separarse para venderlo, rentarlo, intercambiarlo, transferirlo o distribuir sus beneficios económicos.
- **Cuantificado en términos monetarios.** Un activo debe cuantificarse en términos monetarios confiablemente.¹⁰¹
- **Beneficios económicos futuros.** Representa el potencial de un activo para impactar favorablemente a los flujos de efectivo de la entidad u otros equivalentes ya sean de manera directa o indirecta.
- **Derivado de operaciones ocurridas o del pasado.** Todo el activo debe reconocerse como consecuencia de operaciones que han ocurrido en el pasado; por lo tanto aquellas que se esperan ocurran en el futuro, no deben reconocerse como un activo, pues no han afectado económicamente a la entidad.

¹⁰¹ *idem.*

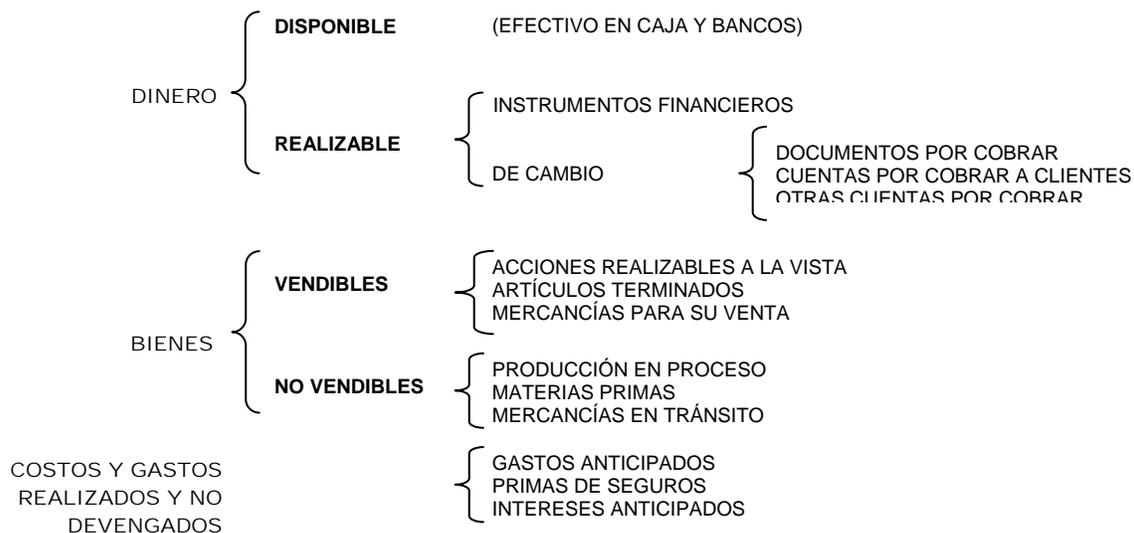
Los cargos diferidos quedan comprendidos en esta categoría ya que presentan erogaciones efectuadas en el pasado con el fin de recibir servicios necesarios para producir, en el futuro, beneficios económicos fundadamente esperados, controlados invariablemente por una entidad determinada.

Para cada una de las partidas integrantes del activo puede considerarse cuantificable, debe poder identificarse separadamente del resto de las unidades y poseer necesariamente, el atributo de ser medible en unidades monetarias en un grado suficientemente confiable.

Algunas cuentas que forman parte del activo circulante son:¹⁰²

- Instrumentos Financieros Efectivo invertido a corto plazo
- Clientes Operaciones a crédito propias de la actividad
- Documentos por cobrar Operaciones documentadas con pagares de letras de cambio.
- Almacén Mercancías para venta o transformación

¹⁰² *ibid*, p. 88.



Activo Circulante

Disponible:

Es el dinero en efectivo que esta disponible para el pago de las obligaciones actuales o bien para ser invertido y que además se encuentra libre de toda restricción contractual que limita su uso.

Realizable:

Es el activo que debe ser vendido para convertirse en efectivo.

De trabajo:

La forman los almacenes según el giro de la entidad.¹⁰³

Origen:

El activo circulante tiene su origen en las aportaciones efectuadas por los socios en efectivo o especie. El activo circulante debe presentarse en: Estado de situación financiera, según su disponibilidad más fácil convertibilidad en efectivo.

¹⁰³ *ibid.*, p.90.

3.4 CUENTAS POR COBRAR

A).- Concepto.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) en su boletín C-3, define: las cuentas por cobrar representan derechos exigibles, originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.

B).- Clasificación.

Las cuentas por cobrar se clasifican de acuerdo a su disponibilidad pueden ser:

- **Corto plazo.** Se consideran cuentas por cobrar a corto plazo aquellas cuya disponibilidad esta dentro de un plazo no mayor a un año o del ciclo financiero a corto plazo.
- **Largo plazo.** Respecto a las cuentas por cobrar a largo plazo de deberá indicar los vencimientos y tasa de interés, en su caso, debiendo clasificarse en capitulo especial al activo no circulante.¹⁰⁴

Según su origen se dividen:

A) A cargo a clientes.

Se presenta en este rubro los documentos y las cuentas a cargo de clientes de la entidad, derivados de la venta de mercancías o prestación de servicios que representen la actividad normal de la misma.

B) A cargo a deudores.

En este rubro se presentan las cuentas y documentos por cobrar a cargo de otros deudores, agrupándolos por concepto y de acuerdo con su importancia.

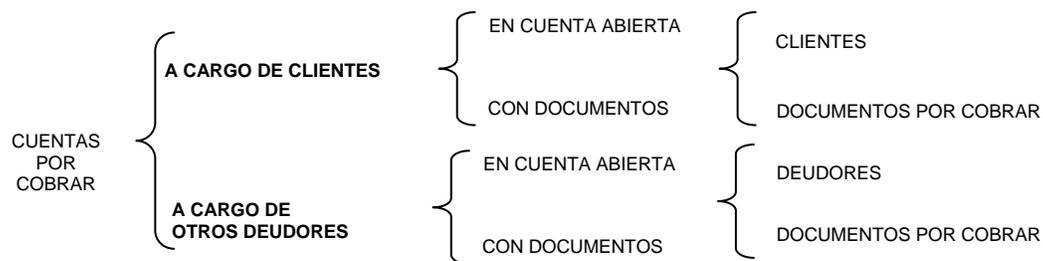
Se originan estas cuentas por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad, tales como prestamos para accionistas, funcionarios y

¹⁰⁴ *ibid.*, P.141.

empleados, reclamaciones, ventas de activo fijo, impuestos pagados en exceso. Si los importes considerados no son trascendentes, pueden mostrarse como otras cuentas por cobrar.¹⁰⁵

GRÁFICA 19

CUENTAS POR COBRAR



3.4.1 ORIGEN DE LAS CUENTAS POR COBRAR

En este caso son de tres tipos.

- **Por ventas a crédito.** Son aquellas en donde se entregan la mercancía o el bien, y el pago derivado de la venta se recibe en fecha posterior e inclusive en uno o varios pagos.
- **Contado comercial.** Es cuando el precio de la venta se liquida en un plazo máximo de 30 días.
- **Ventas a plazos.** Son aquellas en las que el comprador esta obligado hacer pagos periódicos destinados a cubrirle al vendedor el precio de venta de los artículos comprados, así como proporcionarle a este un rendimiento sobre el saldo no pagado de la cuenta por cobrar.

¹⁰⁵ *ibid.*, p.142.

3.4.2 MOVIMIENTO DE LA CUENTA DE CLIENTES

La cuenta de clientes, es el origen de las operaciones propias de la entidad, es práctica común en los negocios que la mayor parte de sus operaciones se hagan por esta vía.

Esta cuenta representa el derecho de la entidad para exigir a sus clientes el pago de su adeudo por la venta de mercancías o la prestación de servicios, es decir, representa un beneficio futuro esperado que puede ser modificado por operaciones posteriores, como son las devoluciones de mercancías y los descuentos sobre las ventas.¹⁰⁶

Características.

- **Saldo.** Es deudor y representa el importe de las ventas a crédito pendientes de cobro.
- **Presentación.** Se presenta en el balance general en el activo circulante después de las inversiones temporales.
- **Devoluciones sobre ventas.** Representa el importe de las mercancías que los clientes regresan por defectos o por que no cumplen las especificaciones pactadas. Debe utilizarse como cuenta de mayor distinta de las ventas.
- **Descuentos sobre ventas.** Son el importe de las bonificaciones que por pronto pago se concede a los clientes. Tiene la finalidad de proporcionar al cliente la oportunidad de pago menor al hacerlo en forma anticipada, esta práctica permite a la entidad reducir sus costos de cobranza y disminuye el riesgo de tener cuentas incobrables.

¹⁰⁶ *ibid.*, p.143.

3.4.3 DOCUMENTOS POR COBRAR

Esta cuenta es usada contablemente para registrar las operaciones a crédito que se encuentran garantizadas con documentos por cobrar, esto es, por títulos de crédito. Estos documentos pueden provenir por ventas a crédito o por operaciones de deudores distintos de las transacciones normales de la entidad, el título de crédito para garantizar estas operaciones es el pagare.¹⁰⁷

3.4.4 DESCUENTO DE DOCUMENTOS

Las entidades pueden efectuar actos de comercio con los títulos de crédito, generando así flujos de efectivo que ayudan a su actividad financiera, la entidad procede a endosar a una institución de crédito los documentos por cobrar (cesión de los derechos consignados en los títulos), la cual cobra un interés y se encarga de efectuar el cobro a la fecha de vencimiento.

Las institución de crédito otorga a la entidad una línea de descuento, abonando en cuenta de cheques el neto (valor del documento menos intereses). Cuando la entidad lleva a cabo operaciones de descuento obtiene efectivo, pero a su vez adquiere una obligación contingente con la institución de crédito.

Cuando el girador del título de crédito paga, la obligación contingente desaparece, en caso contrario, dicho pasivo contingente se convierte en pasivo real y la

¹⁰⁷ *ibid.*, p.144.

institución de crédito procede a cargarnos en cuenta el importe total del documento.¹⁰⁸

3.5 IMPORTANCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LAS PYMES

La importancia que tienen las cuentas por cobrar dentro del ciclo financiero es muy importante ya que permite el cierre de este y volver a reiniciarse todo el proceso el cual permite a la Pequeña y Mediana empresa seguir su proceso productivo, así como ayudar a la problemática de liquidez que enfrentan estas empresas por las ventas que realiza a crédito que van desde 30 a 180 días lo cual les impide seguir su proceso productivo.

Ante esa situación , el Factoraje resuelve el problema de las condiciones de pago que se acuerdan con los clientes importantes, es decir, si el cliente tardara en pagar dos meses, pero la empresa requiere de dinero en efectivo en treinta días, es en este caso es cuando las compañías de Factoraje pueden auxiliar, ellas darán alrededor del ochenta a cien por ciento del equivalente de la deuda del cliente, según la modalidad que se contrate, a cambio de que se le proporcione a la empresa de Factoraje toda la documentación de ese cliente para que ellos puedan cobrarle en la fecha de vencimiento.

¹⁰⁸ *ibid.*, p.145.

Es especialmente atractivo el Factoraje para la Pequeña y Mediana Empresa que vende a grandes empresas con elevados niveles de solvencia crediticia, los usuarios naturales de Factoraje son las Pequeñas y Medianas Empresas de los sectores industriales y de la distribución. No obstante, el Factoraje no es adecuado para empresas con modelos de pagos complejos o para las que cuentan con una clientela muy reducida.

En el 2006, la Secretaria de Desarrollo Económico, propuso que la Secretaria de Finanzas firmara un convenio con Nacional Financiera, llamado cadenas productivas, que tiene como finalidad financiar a la Pequeña y Mediana Empresa proveedoras del gobierno del distrito federal, para que cuenten con liquidez inmediata hasta del cien por ciento, por medio del Factoraje Financiero.

Además de contar con procesos ágiles en trámites y certeza en fechas de pago, las empresas proveedoras accederán a información en línea y crédito directo para capital de trabajo para mejorar sus ofertas. A la fecha se cuenta cuatrocientos treinta proveedores afiliados con un monto operado por setecientos cuarenta millones de pesos.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Usabia, Arrollo Javier. "Acuerdan campesinos negociar demandas en su lugar de origen". En: *Economista*. 18 de febrero, 2005.p.15.

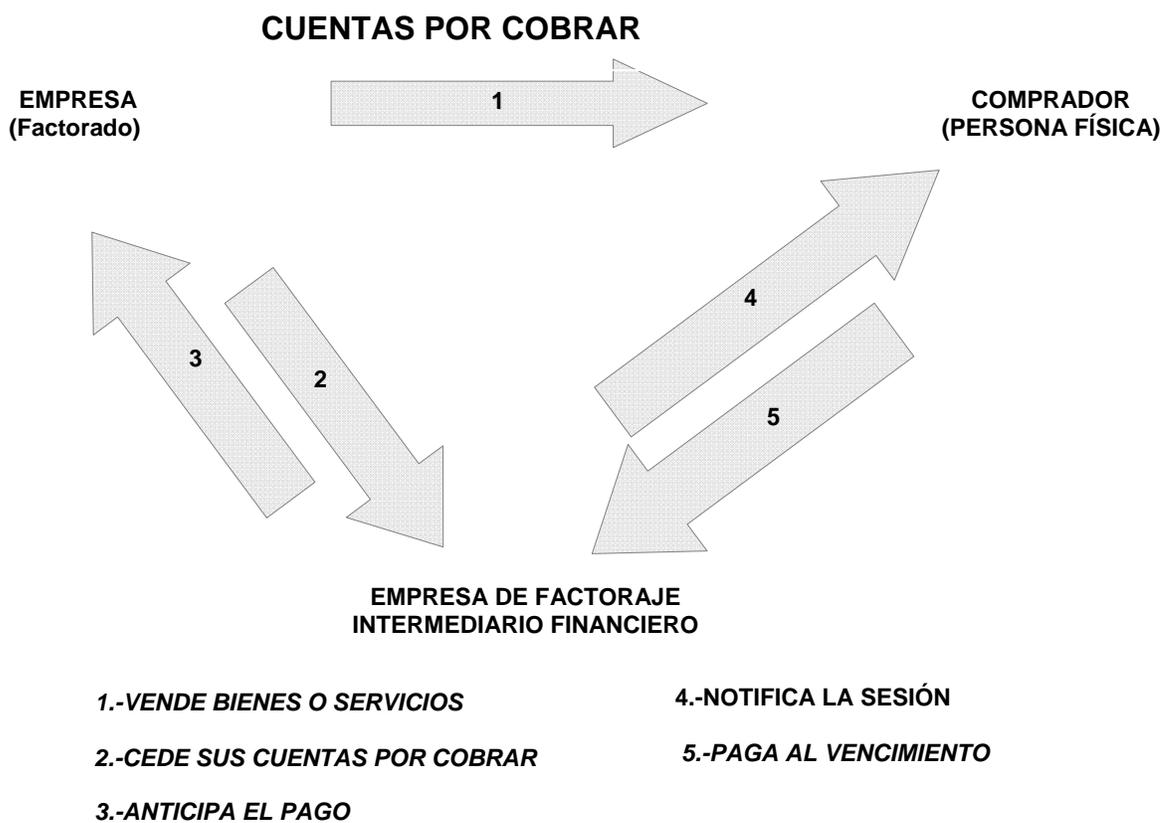
3.6 FACTORAJE FINANCIERO DE CUENTAS POR COBRAR

A continuación se retomará el proceso de operación del Factoraje Financiero visto en el capítulo dos, en particular cuando se trata de cuentas por cobrar. Se refiere a la cesión de derechos de crédito vigentes que el cliente tiene, derivados de su operación habitual, a sus compradores, como pueden ser, facturas contra recibos, Pagarés.

Por lo tanto la empresa al ceder sus cuentas por cobrar de sus compradores a una empresa de factoraje, recibiendo anticipadamente recursos, le permite al empresario hacer compras de materia prima, productos y servicio. A través de este servicio puede sobrellevar aquellos momentos de escasa liquidez.

A continuación se muestra su operación.

GRÁFICA 20



1.- El primer paso es cuando el proveedor vende sus bienes o servicios a su comprador que puede ser una persona moral o física.

2.- El segundo paso es cuando el proveedor cede sus cuentas por cobrar a una empresa de Factoraje.

3.- El tercer paso es cuando la empresa de factoraje anticipa el pago al proveedor.¹¹⁰

4.- El cuarto paso la empresa de Factoraje notifica la sesión a la empresa compradora que puede ser una persona física o moral.

5.- El último paso es cuando la empresa compradora paga a la empresa de Factoraje lo acordado en la fecha de vencimiento.

3.6.1 GARANTÍA DOCUMENTAL¹¹¹

Los documentos por cobrar tienen generalmente como origen las cuentas por cobrar del deudor y adicionalmente la firma o aceptación de los documentos (títulos de crédito), con los que se ejerce el derecho literal y autónomo que en ellos se consigna los documentos pueden ser:

- Facturas
- Recibos
- Contra recibos
- Pagaré, O similares que cuenten con la aceptación del cliente.

Estos tienen ventajas, de que además de existir un compromiso legal implícito en el documento, se puede obtener crédito con ellos.

¹¹⁰ Factoraje, *op. cit.*,

¹¹¹ Escarpulli, Montoya Abel, *op. cit.*, p.144.

3.7 CASO PRÁCTICO

A continuación se presenta un ejemplo de un caso práctico de Factoraje Financiero con una línea de crédito con el fin de comparar costos y ver cual es la mejor opción para la empresa.

A la comercializadora Lupita le debe la empresa SARA LEE, la cantidad de \$350,000.00 por concepto de telas. Dicha factura la pagarán a 120 días, pero la empresa Lupita desea comprar una máquina de telar, pero no cuenta con liquidez hasta el vencimiento de su factura.

¿Cuál será su mejor opción para obtener la liquidez?

A) Factoraje MIFEL, SA DE CV

B) Línea de crédito PyME (BANAMEX)

A) Factoraje MIFEL, SA DE CV

(Los requisitos se pueden consultar en el anexo D.) Asimismo las comisiones y aforo de las operaciones se integran en el anexo E.

Formula $D = Mdt$

D = Descuento simple

M = Valor nominal

d = Tasa de descuento

t = Plazo

D =?

M = \$350,000

d = 8.95% (TIIE + 1.25) = .00746 mensual

t = 4 meses

Sustitución

1) $d = 0.0895 / 12 = .00746$

2) $D = \$ 350,000(.00746) (4)$

3) Descontaremos a nuestra factura:

Valor liquido (C) = M-D = \$ 350,000 - \$ 10, 441.67

Lo que nos pagarán. \$ 339, 558.33

B) Línea de Crédito PyME Banamex

Formula $I = C t i$

I= interés simple

Representado en dinero

Por lo tanto:

C= capital

t= tiempo

i= tasa de interés

I=?

C = \$350,000

i= 11.4% + TIIE =

t = 4 meses

i = 0.0159 MENSUAL

I = \$350,000 (0.0159)(4)

Sustitución

I = \$ 22,283 Este es el interés a pagar

M = I + C = \$350,000 + \$ 22,260 =

\$372,283 Total a Pagar en 4 meses.

COMPARACIÓN DE COSTOS DE AMBAS OPCIONES

Como se vio en el ejemplo anterior las dos opciones que se presentan tanto Factoraje MIFEL SA DE CV y Línea de Crédito PYME Banamex son una alternativa para la Pequeña y Mediana Empresa pero haciendo un análisis comparativo en cuanto costos y beneficios da como resultado que el Factoraje Financiero es la una mejor opción que el crédito Revolvente Banamex; no solo en números como se aprecia ya que el costo financiero que va a desembolsar la empresa si contrata el servicio de Factoraje Financiero MIFEL SA DE CV es de \$10,442 y el costo que tendría la empresa si contrata Línea de Crédito PYME Banamex es de \$ 22,283. Sino que el Factoraje Financiero MIFEL SA DE CV no solo reducirá costos sino que es mucho más ágil y dinámico ya que ofrece a la Pequeña y Mediana Empresa un fácil acceso ya que los requisitos que pide son mínimos y esto da como resultado una liquidez inmediata; y sobre todo no es adquiere deuda ya que solo convierte las cuentas que tenia pendientes en efectivo.

Además otra ventaja que aporta el Factoraje Financiero es que apoya la recuperación de su cartera vencida y el pago puntual de sus clientes por el personal capacitado con el que cuenta; ya que es muy difícil que una Pequeña o Mediana Empresa cuente con este tipo de personal por el perfil que deben cubrir así como por el costo; ya que en la mayoría de las empresas son los propios dueños quienes realizan esta operación, esto también por falta de liquidez ya que esto les generaría un gasto adicional con el que no cuentan la empresa y prefieren con ese dinero que se contrate más personal para otras áreas productivas y dejar que expertos en la materia se encarguen como son el Factoraje Financiero.

3.7.1 FACTORAJE FINANCIERO DE CADENAS PRODUCTIVAS NAFIN

FORMULA DE INTERÉS SIMPLE

$$I = Cti =$$

DONDE

C = capital

t = tiempo

i = tasa de interés

POR LO TANTO

$$I =$$

$$C = 1000$$

$$i = 4 + TIEE = 6.90 = 0.109$$

$$t = 0.2555555$$

SUSTITUCIÓN

$$I = 1000 (0.109) (0.2555555) = 27.8555$$

Cantidad a descontar al capital inicial de \$ 1000 es \$ 27.8555

Cantidad final a recibir es \$ 972.

3.8 BENEFICIOS DEL SISTEMA DE FACTORAJE FINANCIERO

Como se vio en el punto anterior el Factoraje tiene grandes beneficios financieros para las empresas como son:

- Mejora la situación financiera, permite a la empresa crecer, utilizando sus propios recursos, sin endeudarse provocando una más sana situación financiera en la empresa al mejorar la rotación de activos.
- Proporciona liquidez en función de sus ventas.
- Nivelan flujos de efectivo en caso de ventas estacionales, egresos extraordinarios o de ocasión, así como aprovechar oportunidades existentes con proveedores.
- Reduce el apalancamiento financiero
- Optimiza costos financieros
- El tiempo de espera para obtener los recursos es menor

Sin embargo no son los únicos, ya que también representa grandes beneficios en otras áreas de la empresa mismos que se mencionan a continuación.

Económicos.

- Reduce el ciclo operativo de la empresa, por lo tanto se eliminan tiempos muertos se produce más rápido ya que el proceso no se detiene ya que cuentan con la liquidez para cerrar el proceso.

- Mejora la posición monetaria, no genera pasivos, ni endeudamiento ya que no es un préstamo si no que se eliminan cuentas que se tenían pendientes.
- Disminuye costos en áreas de crédito y cobranza
- Cubre el riesgo de cuentas incobrables
- Apoya la recuperación de su cartera y el pago puntual de sus clientes ya que es más ágil por que para poder tener una persona en esta área se requiere de tiempo para su capacitación, experiencia y esto significa tiempos muertos y más costos y durante este lapso se podría inyectar el tiempo y el dinero en otra área productiva o contratar más personas en puntos estratégicos.

Estratégicos.

- Favorece la imagen institucional de su empresa
- Permite a la empresa dedicarse al desarrollo de su negocio y no preocuparse por no tener recursos suficientes para su producción, como y donde conseguir liquidez o como cobrar sus cuentas pendientes.

CONCLUSIONES

En el presente trabajo de Tesis se habló de la importancia que tiene la Pequeña y Mediana Empresa en la economía mexicana, así como de sus atributos y restricciones que tiene que enfrentar para lograr un buen desarrollo que le permita llegar al crecimiento.

Una vez terminado el trabajo de tesis y teniendo los conocimientos que aportó esta investigación, se determina que el mayor problema que enfrenta la Pequeña y Mediana Empresa es la obtención de liquidez es decir tener acceso a un financiamiento. Por lo tanto, en busca de dar una solución al problema antes expuesto, se presento una alternativa de financiamiento a corto plazo para la Pequeña y Mediana Empresas que es el Factoraje Financiero.

Así también al desarrollar los objetivos planteados inicialmente; este trabajo da como resultado que el Factoraje Financiero es un financiamiento ágil, sencillo y que presenta una gran oportunidad para el desarrollo de dichas empresas; de esta manera se concluye que el Factoraje Financiero desempeña en el sistema mexicano una importante función de intermediación no bancaria, orientada fundamentalmente al financiamiento a corto plazo para la Pequeña y Mediana Empresa, mediante la adquisición de derechos de crédito, los cuales se encuentran basados en la proveeduría de bienes y servicios.

Por lo tanto no solo es una opción si no que es la mejor y más rápida que cualquier otra opción de financiamiento a corto plazo para obtener la liquidez inmediata que necesitan dichas empresas.

Además en comparación de costos, el Factoraje es también la mejor solución ya que es más barato que otras alternativas de crédito por que al agilizar las actividades económicas da como resultado una reducción de costo y su operación es rápida, esto pone otra vez al Factoraje Financiero por encima de otras opciones por que tanto en requisitos como en tener acceso al servicio es mucho más rápido; y esto se vio con el desarrollo práctico que dio como resultado costos más bajos que la otra alternativa; logrando así dar respuesta a la hipótesis y objetivos inicialmente planteada en el trabajo de tesis entonces se concluye que:

El uso del mecanismo de financiamiento que ofrece el sistema de Factoraje Financiero a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) en México les genera mayor liquidez a un menor costo.

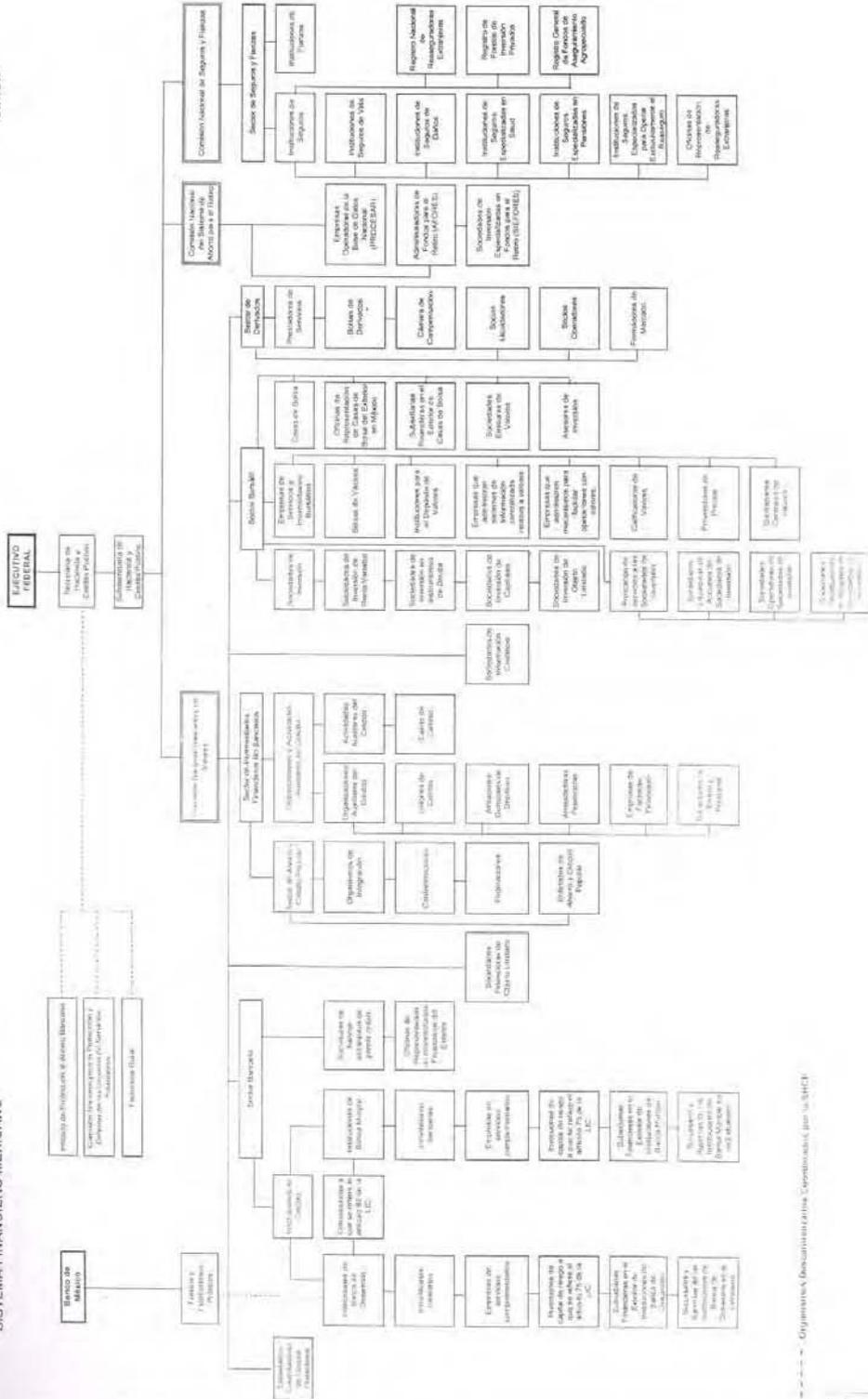
Por lo tanto la hipótesis resulto acertada y El Factoraje Financiero es la mejor opción al problema antes planteado.

ANEXO A

ORGANIGRAMA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

S.H.C.P.



ANEXO B

CONTRATO DE FACTORAJE

DECLARACIONES

I. FACTOR declara que:

- a) Es una sociedad constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, debidamente autorizada por la Secretaria de Hacienda y Credito Publico para operar como empresa de Factoraje Financiero, Organizacion Auxiliar del Credito.
b) Esta facultado para adquirir mediante Contrato Derechos de Credito no vencidos que se encuentren documentados, entre otros, en Títulos de Credito que acrediten la existencia de dichos Derechos y los mismos sean el resultado de la procedencia de bienes, de servicios o de ambos; y.
c) Su representacion cuenta con las facultades suficientes para obligarlo en los terminos del presente Contrato.
d) Para efectos de las operaciones que se realicen al amparo del presente contrato, podrá utilizar recursos de Nacional Financiera, S.N.C. o del Fideicomiso para el Desarrollo Comercial.

II. EL CLIENTE declara que:

- a) Es una sociedad mercantil constituida y existente de conformidad con las leyes de la Republica Mexicana con capacidad para suscribir el presente Contrato y cumplir con todas y cada una de las obligaciones a su cargo.
b) Entre su objeto social se comprende la procedencia de bienes y/o la prestación de servicios.
c) Sus Deudores, le han cedido a su favor Títulos de Credito que documentan las operaciones comerciales realizadas entre ellos.
d) Es su interes celebrar operaciones de Factoraje Financiero con FACTOR, para lo cual está dispuesto a transferirle la propiedad, sin responsabilidad, de los Títulos de Credito a que se hace mención el inciso anterior; y.
e) Su representacion legal cuenta con las facultades suficientes para obligarlo en los terminos del presente Contrato y para

colocar en propiedad a FACTOR los Títulos de Credito que se operen en Factoraje Financiero.

f) Está de acuerdo en que FACTOR podrá decomisar los documentos objeto de las operaciones de factoraje que se deriven del presente contrato, con fondos provenientes de Nacional Financiera, S.N.C. o del Fideicomiso para el Desarrollo Comercial. A tenor a lo anterior, las partes otorgan las siguientes:

CLÁUSULAS

PRIMERA. EL CLIENTE en este acto transmite, sin reserva ni limitación alguna a FACTOR y éste adquiere los Títulos de Credito (en lo sucesivo los CRÉDITOS) que se detallan en relación(s) anexa(s) a este instrumento.

SEGUNDA. EL CLIENTE garantiza expresamente a FACTOR la existencia y legitimidad de los CRÉDITOS transmitidos.

TERCERA. EL CLIENTE entrega a FACTOR en este acto todos los documentos necesarios para realizar la cobranza y comprobar la existencia de los CRÉDITOS transmitidos, con los endosos en propiedad respectivos.

Una vez adquiridos los CRÉDITOS, FACTOR elevará la notificación de la transmisión de los mismos, en términos de los artículos 45 K de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, y 32 C del Código Fiscal de la Federación, dentro de su plazo que no excederá de 10 días a partir de la fecha en que opere la cesión correspondiente.

CUARTA. El presente Contrato se rige por los términos y condiciones previstos en las disposiciones aplicables a las operaciones de Factoraje Financiero.

QUINTA. En caso de que el FACTOR utilice recursos de Nacional Financiera, S.N.C. para el descuento de documentos al amparo del presente contrato, el CLIENTE se obliga a permitir que Nacional Financiera, S.N.C. realice inspecciones y revisiones cuando así lo estime conveniente, obligándose el

FACTOR y el CLIENTE a transferirle las facilidades necesarias para el acceso a sus registros, controles operativos y administrativos, así como a atender las representaciones que los recursos, Nacional Financiera, S.N.C. podrá designar a una institución distinta a ella, a fin de realizar las visitas antes indicadas.

En caso de que derivado de las visitas de supervisión mencionadas, se detecte que el CLIENTE proporcionó información falsa relacionada con cualquier operación de factoraje, derivado de lo cual Nacional Financiera, S.N.C. requiera a el FACTOR el pago de cualquier penalización por tal concepto, FACTOR lo hará del conocimiento de el CLIENTE y le repercutirá el pago de la misma, la cual podrá ser del 30% del saldo insoluto de los documentos operados por el cliente en factoraje.

Para efectos de lo señalado en el párrafo anterior, el CLIENTE faculta a el FACTOR para que, de las operaciones posteriores al momento en que ocurra el supuesto referido en la presente cláusula, retenga la cantidad que corresponde por dicha penalización, sin que sea necesario requerimiento alguno.

Adicionalmente las partes convienen que las operaciones de factoraje financiero que se lleven a cabo son recursos de Nacional Financiera, S.N.C. se ajustarán a las reglas de operación y disposiciones de aplicación general que expida esta última.

SEXTA. El CLIENTE manifiesta expresamente que es de su conocimiento que las sociedades de información crediticia tienen por objeto prestar servicios de información crediticia sobre las operaciones financieras que realizan las entidades financieras físicas y/o morales, por lo que EL CLIENTE no tiene ningún inconveniente y está de acuerdo en que el FACTOR proporcione, a una o más de las sociedades anteriormente referidas, información relativa a la presente operación.

De igual manera, EL CLIENTE autoriza a el FACTOR de manera expresa y en este acto, a que solicite, de asistencia necesaria

y en cualquier momento, a alguna de las sociedades arriba mencionadas, información crediticia sobre el propio CLIENTE.

EL CLIENTE renuncia al ejercicio de acción legal alguna en contra de el FACTOR que pudiere derivar como consecuencia de que el propio FACTOR haya hecho uso de las facultades conferidas en la presente cláusula.

SÉPTIMA.- Toda comunicación entre las partes en relación con el presente Contrato, deberá ser por escrito y entregada en el domicilio que cada una de ellas señala a continuación para tales efectos.

FACTOR: Masaryk No. 214-2 piso, Col Polanco, C.P. 11560, México, D.F. (Domicilio de:) EL CLIENTE

OCTAVA. Para todo lo relativo a la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato de Factoraje Financiero, las partes expresamente se someten a la jurisdicción de los tribunales competentes en el Distrito Federal y renuncian en forma expresa a cualquier otro fuero que les corresponde por razón de sus domicilios presentes o futuros.

NOVENA.- IMPUESTOS.- Impuestos. Respecto del Impuesto al Valor Agregado (IVA) que se genere con motivo de este contrato y/o sus anexos, EL CLIENTE por este medio manifiesta que se acoge a la opción prevista en el Segundo Párrafo del artículo 1-C de la Ley al Impuesto al Valor Agregado.

Al efecto se aclara que la cobranza de los CRÉDITOS quedará a cargo de FACTORAJE MIFEL.

FACTORAJE MIFEL, S.A. DE C.V. ORGANIZACION AUXILIAR DEL CREDITO

EMPRESA

POR

Representada por Firma

PERSONALIDAD Y GENERALES

A.- La señora Patricia García Tolentino, manifiesta ser apoderada de FACTORAJE MIFEL, S.A. DE C.V., Organización Auxiliar del Crédito, Grupo Financiero Mifel, y que como ella misma su representacion cuenta con facultades suficientes para celebrar este contrato. Y

por sus generales declara ser de nacionalidad mexicana, soltera, funcionario bancario, de fecha de nacimiento 14 de diciembre de 1962, y con domicilio en Masaryk No. 214-2, Col. Polanco. B.- El señor

manifiesta tener facultades suficientes para celebrar el presente Contrato en nombre y representación de

y tanto el como su representacion cuentan con facultades suficientes para celebrar este contrato. Y por sus generales declara ser de nacionalidad

de fecha de nacimiento

con domicilio en

SAS8022700431

ANEXO C

CARTA DE SOLICITUD DE CARGO Y ABONO A CUENTA DE CHEQUES

Factoraje Mifel, S.A. de C.V.
P R E S E N T E

Banco : _____
No. de cta _____
Plaza : _____
Suc: _____
Clabe : _____

En relación con el Contrato de referencia, les manifestamos que hemos celebrado Contrato de Factoraje Financiero con Factoraje MIFEL, S.A. de C.V., y hacemos de su conocimiento, que estamos de acuerdo en que nos carguen y abonen en nuestra cuenta de cheques indicada, el importe de las liquidaciones derivadas de ese Contrato.

Dicho importe, deberá ser cargado o abonado, a la cuenta que el Banco lleve con nosotros, de acuerdo a las instrucciones que reciban de Factoraje Mifel, S.A. de C.V., quedando entendido que la autorización de términos de la presente otorgamos a Ustedes y a Factoraje MIFEL, S.A. de C.V., será mientras exista cualquier aducido a cargo de ambas empresas, en relación con la cuenta de referencia.

Desde ahora relevamos a ustedes, de cualquier responsabilidad derivada de este servicio, el cual puede ser cancelado en cualquier tiempo por ustedes, mediante aviso dado por escrito con treinta días de anticipación.

ATENTAMENTE

SAS8022700437

ANEXO D

REQUISITOS LEGALES Y CONTABLES DEL

FACTORAJE FINANCIERO

REQUISITOS LEGALES Y CONTABLES

NOMBRE	REQUISITOS LEGALES PARA ACCEDER AL FACTORAJE	REQUISITOS CONTABLES PARA ACCEDER AL FACTORAJE
Cartepillar Factoraje Financiero, S.A. DE C.V., Organización Auxiliar De Crédito.	<p>-Copia de escritura(legibles y con sello de inscripción RPPC) -Acta constitutiva del acreditado -Poderes otorgados vigentes -Identificación oficial -Copia de cedula del RFC y alta en SHCP, declaración anual del impuesto de los dos últimos dos ejercicios.</p>	<p>Estados financieros auditados en original de los dos últimos ejercicios (estados de resultados, flujo de efectivo, estado de cambios en el capital) estados financieros internos con antigüedad no mayor a dos meses (balance general) proyecciones financieras para financiamiento mayores a 1 año) incluyendo balance general.</p>
Factor Afirme, S.A. DE C.V	<p>A) ESCRITURAS: Deberán contener datos de inscripción en registro público de comercio. B) En caso de tener créditos hipotecarios, refaccionarios de habilitación o avio copia de contrato. C) En caso de existir obligado solidario: Persona física: Acompañada de la escritura de propiedad inscrita en R.P.P. Persona moral: Documentación señalada en el inciso A y B. D) Catalogo de productos.</p>	<p>A) Estados financieros parciales del ejercicio actual, con relaciones analíticas y con antigüedad menor a tres meses. B) Estados financieros dictaminados por contador publico independiente, correspondiente a los dos últimos años ejercicios sociales. C) Relación completa de clientes. D) En caso de existir obligado solidario. 1) Persona física: Relación de bienes inmuebles. 2) Persona moral: la documentación del inciso A y B.</p>
Factor Bajío, S.A. DE C.V.	<p>Acta constitutiva, modificación a estatutos poderes (administración, dominio, suscripción de títulos de crédito) -Identificación oficial, RFC, cédula de SHCP, carta de autorización de cargo y abono. Aplica a cualquier tipo de factoraje.</p>	<p>Estados financieros parciales del ejercicio actual con relaciones analíticas y con antigüedad menor a tres meses. Relación completa a clientes, relación de proveedores/ compradores, saldo de cartera. Aplica solo factoraje con recurso e internacional.</p>

NOMBRE	REQUISITOS LEGALES PARA ACCEDER AL FACTORAJE	REQUISITOS CONTABLES PARA ACCEDER AL FACTORAJE
Factor Banorte, S.A. DE C.V.	Copia del primer testimonio de la escritura constitutiva, copia del primer testimonio del apoderado legal, copia de identificación oficial, alta de SHCP, cedula fiscal.	Estados financieros últimos 2 cierres de ejercicio, relaciones analíticas de las principales cuentas, relación patrimonial en caso de obligación solidario.
Factoring Comercial América, S.A. DE C.V.	Solicitud de servicios, acta constitutiva con datos de registro, identificación oficial los apoderados, alta de SHCP, copia de cedula, régimen de IVA, autorización de buró de crédito.	Estados financieros recientes y de los dos últimos ejercicios con las analíticas de las cuentas con firmas del representante legal en original, balance general, últimos pagos del INFONAVIT, estados de cuentas bancarios de los tres últimos meses.
Factoring Corporativo, S.A. DE C.V.	Resumen ejecutivo de la empresa, estados financieros dictaminados de dos últimos ejercicios, estados financieros internos del año con antigüedad no mayor a 3 meses, referencias comerciales y bancarias.	Resumen ejecutivo de la empresa, estados financieros dictaminados de 2 últimos ejercicios, referencias comerciales y bancarias, copia de declaración de ISR de los 2 últimos ejercicios.
Factor Mifel	Acta constitutiva poderes notariales, copia de R.F.C., copia de alta en SHCP, comprobante de domicilio de la empresa.	La información Financiera interna con relaciones analíticas del activo pasivo, estados financieros de dos ejercicios anteriores y parciales no mayor a tres meses.
GE Capital Factoring	Expediente legal básico.	Estados financieros dictaminados de los tres últimos ejercicios, estados financieros internos no mayor a tres meses.
Servicios de Factoraje Associates, S.A. DE C.V.	Facturas y pagares, acta constitutiva a cliente, RFC, alta de SHCP, y comprobante de domicilio.	Balance y estado de resultados de los últimos tres ejercicios fiscales y parcial con antigüedad no mayor a tres meses así como las analíticas de las principales cuentas de balance.

FUENTE: Tablas de Requisitos para operar las empresas de Factoraje Disponible en: WWW.condufef.gob.mx consultada en octubre de 2007.

ANEXO E

TABLAS DE COMISIONES Y AFORO DEL FACTORAJE FINANCIERO

COMISIONES

NOMBRE	CLASES DE COMISIONES	TASA ORDINARIA	TASA MORATORIA
Cartepillar Factoraje Financiero, S.A. DE C.V. Organización Auxiliar del crédito, empresa de Factoraje Financiero.	Comisión de apertura por un rango que varía entre el 1% y el 15%, calculado sobre el valor de la transacción.	Tasa libor más un diferencial de entre 400 a 450 puntos porcentuales básicos o tasa fija en dólares.	Tasa ordinaria por dos o 20%.
Factoraje Afirme, S.A. DE C.V.	-Comisión por contratación. -Comisión por operación.	De TIIIE +2 a TIIIE + 10.5	Tasa pactada por 1.7 o TIIIE +20 puntos
Factor Bajío, S.A. DE C.V.	Por administración y cobranza (negociada por línea asignada).	Pesos: TIIIE + determinados puntos porcentuales Dólares: Libor + Determinados puntos porcentuales.	Tasa pactada por 2
Factor Banorte, S.A. DE C.V.	Comisión por administración, custodia y gestión de cobranza negociada por línea u operación.	Rangos de TIIIE + 2 a TIIIE 6 en pesos. Rangos de libor + 2 a libor + 6 dólares	Tasa ordinaria por 2.

NOMBRE	CLASES DE COMISIONES	TASA ORDINARIA	TASA MORATORIA
Factoring Comercial América, S.A. DE C.V.	Comisión por administración de cartera, custodia y gestión de cobranza.	Tasa variable.	Tasa ordinaria por dos.
Factoring Corporativo, S.A. DE C.V.	Dependiendo del tipo de documento pueden ir de 0.30% hasta 2% por cada 30%.	Tasa base TIIE más puntos porcentuales según.	Tasa ordinaria por tres
Factoraje Mifel, S.A. DE C.V.	-Factoraje con recurso con (F. C/R) comisión por administración y cobranza de cartera mensual del .50%. - Factoraje sin recurso no hay comisión. (F.S/R).	- Tasa base TIIE más puntos porcentuales según condiciones de mercado para F. C/R. -No hay intereses moratorios F. S/ R.	Depende del tipo de papel y el plazo de éste. -La tasa de interés va de 4 puntos hasta 7 arriba de la tasa TIIE.
Factor optimo, SA. DE C.V.	Comisión por operación dependiendo del plazo, del documento desde 1 hasta 2%	TIIE + puntos porcentuales dependiendo de la situación del cedente.	Tasa ordinaria.
Servicios DE Factoraje Associates	Comisión 1.5%	Con recurso: Tasa TIIE 5.5. Sin recurso: Tasa 13.48% fija.	Tres veces la ordinaria.
GE Capital Factoring (GE Comercial Finance)	Por operacion de .25% hasta .75%	Tasa base más de 2 hasta 5.	Tasa base por 3.

FUENTE: Tablas de Requisitos para operar las empresas de Factoraje Disponible en: WWW. condusef.gob.mx consultada en octubre de 2007.

AFORO DE LAS OPERACIONES

NOMBRE	PORCENTAJE DE AFORO	CONDICIONES PARA DETERMINAR EL AFORO
Cartepillar Factoraje Financiero, S.A. DE C.V. Organización Auxiliar del crédito.	0.00%	-Situación Financiera del acreditado. -Permanencia en el mercado -Calida de los documentos descontados se cuenta o no con recursos.
Factoraje Afirme, S.A. DE C.V.	Del 0% al 70%	Calidad del deudor, garantías otorgadas.
Factor Bajío, S.A. DE C.V.	DE 0% al 20%	De acuerdo a las condiciones financieras del cliente y del tipo de documentos a negociar.
Factor Banorte, S.A. DE C.V.	Generalmente 15%	-Tipo de documento -Plazo del documento. -Tipo de mercancía o servicio -Esquema de Factoraje.
Factoring Comercial América, S.A. DE C.V.	-Factoraje con recurso de un 80% hasta un 95%. -Factoraje a proveedores 100%. - Factoraje a proveedores sin recurso cadenas productivas al 100%. -Factoraje a proveedores sin recurso PEMEX cadenas productivas 100%.	-Tipo de mercancía y/ o servicio. -Tipo de proveedor. - Tipo de comprador. -Plazo de operaciones.
Factoring Corporativo	Con recurso: Títulos de crédito; 100% otros: Del 40% hasta el 80%.	Según documentos descontados.
Factor Mifel, S.A. DE C.V.	-En F. S/R hasta un 100% - En F. C/ R hasta un 80%	En base a los documentos descontados.

NOMBRE	PORCENTAJE DE AFORO	CONDICIONES PARA DETERMINAR EL AFORO
Factor Optimo, S.A. DE C.V.	De 90% a 95%	Tipo de documento
GE Capital Factoring (GE Comercial Finance)	De 0 a 20 %	Solo Factoraje con recurso (va en función del riesgo crediticio)
Servicio Factoraje Associates de	90% mínimo	-Riesgo de cartera - calidad de cartera.

FUENTE: Tablas de Requisitos para operar las empresas de Factoraje Disponible en: WWW.condufef.gob.mx consultada en octubre de 2007.

ANEXO F

CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO PREVOLVENTE BANAMEX

CRÉDITO REVOLVENTE BANAMEX

Es una línea de crédito sin vencimiento, dirigido a la Pequeña y Mediana Empresa en México.

Puedes disponer de esta línea para hacer frente a tus necesidades de capital de trabajo.

Enfocado a:

- Personas Morales
- Personas Físicas con Actividad Empresarial

Beneficios.

- Puedes aprovechar nuevas oportunidades de negocio al tener liquidez inmediata.
- Disponer de tu crédito las 24 hrs. Los 365 días del año a través de BancaNet Empresarial sin mínimo de disposición.
- El plazo abierto, solo se necesita firmar una vez por lo que se línea de Crédito está disponible para ti siempre que la necesites
- Puedes hacer prepagos en cualquier fecha por cualquier montó y sin comisión.
- Cuentas con seguro de vida sin costo alguno, que libera el saldo del Crédito en caso de fallecimiento.

Ventajas:

- La tasa de interés es una de las más bajas del mercado.
- Plazo abierto (Nunca vence).
- Sin comisión por prepago.
- Tiempo de autorización ágil y rápido

Requisitos:

- Ser persona moral o persona física con actividad empresarial, mexicana o extranjera con residencia permanente en México.
- Antigüedad mínima de dos años de operación ininterrumpida en su giro o actividad.
- Alta ante SHCP y R.F.C., así como declaración anual de impuestos.
- Autorización del buró de crédito.
- Tener capital contable positivo y utilidad neta.
- Requisar la solicitud de crédito “Impulso empresarial”.

Características.

- Montos del crédito: Mínimos \$ 20, 000
Máximos \$ 1. 000,000
- Tasa de interés variable: TIIE + 11.4
- Comisión por apertura del 1 % sobre el monto autorizado.
- Comisión por Investigación de crédito. \$ 250.00 +IVA

*Montos de crédito en función al perfil de cada cliente, (Mercado Banamex o Mercado Abierto)

FUENTE: Banamex SA, Sucursal Arcos de Belén, Mayo 2007.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, Romero Miguel. *Nuevo Derecho Bancario: panorama del Sistema Financiero Mexicano*. 9ª- ed. México. Porrúa. 2003.
- Álvarez, Uriarte Miguel. *Financiamiento al comercio exterior*. México, El colegio de México, 1985.
- Alba, vega Carlos y Méndez, Bernardo. “La Pequeña y Mediana Empresa”. En: *comercio exterior*. Vol. 47, enero, 1997. México.
- Bauche Garciadiego, Mario. *Operaciones Bancarias*. 2ª ed. México, Porrúa S. A. 1974. México.
- Becerril, Isabel y Saldaña, Ivette. “Recursos del Fondo PyME, aun sin ejercer”. En: *El economista*. 25 de abril, de 2007. p. 17. México.
- Becerril, Omar. “Ganan las PyMES en el sexenio de Fox. En: *El economista*. 1 de septiembre de 2006. p. 29. México.
- Carstens, Mansell Catherine. “Servicios Financieros, desarrollo económico y reforma en México” En: *Comercio Exterior*, Vol. 45, No.1, Enero, 1995, p: 6 – 15. México.
- Castellanos, Gaytan Carmen. “Denota el sexenio Impulso a PyMES.” En: *El economista*. 7 de agosto del 2005. p. 27. México.
- Comisión Intersectorial de Política Industrial.”Observatorio Pyme principales Resultados” Disponible en: <http://www.cipi.gob.mx>. México, 2004.
- Comisión Nacional Bancario de Valores.”Organizaciones y Actividades Auxiliares e Crédito”, En: *Boletín Estadístico*. Diciembre, 2006, p, 53 – 70. En: http://cnbv.gob.mx/recursos/0127_Fac4t06.Pdf. México, 2006.
- Colon, Silvia Laura,”PyMES poco competitivas, Indiferencia empresarial por mejorar, las certificaciones de calidad”. En: *El centro*. 2 de agosto de 2007. Disponible en: <http://www.ideasparalaspymes.com/contenidas/noticia122.html>. Consultada el 22/03/04. México.

----- “Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito” En: *Boletín Estadístico*. Marzo, 2007, p. 57 – 68. México.
Disponible en: http://.cnbv.gob.mx/recurso/032_Factoraje1T07.pdf

De la fuente, Rodríguez Jesús. *Tratado de derecho Bancario*. México, Porrúa, 1993.

Diccionario de la Real Academia Española. T. Madrid, España. 1970. p. 603.

Dick Assad, Flory Anette. *Instituciones Financieras*, MC Graw – Hill Interamericana. México. 2004. p. 27.

Erossa E. Vitoria Y Arroyo E. Pilar. “La creación de las pequeñas empresas exportadoras: una experiencia en Centroamérica”. En: *Comercio exterior*. Enero, 1997. P: 74 – 79. México.

Escarpulli, Montoya Abel. *Contabilidad Financiera, ciclo financiero a corto plazo*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. 4ª ed. México DF. 2006. pp.141- 151.

Espinosa, López Maria Soledad. “Venta de cartera de actividades empresariales”. En: *Nuevo consultorio Fiscal*. No- 393. 2006. p. 57. México.

Factoraje Financiero. Disponible en: [http:// www.factoraje.com.mx/](http://www.factoraje.com.mx/) México.

Fernández, Hurtado Ernesto. *Cincuenta años de la banca central*. México, Fondo de Cultura Económica. 1991.

Hernández, Rodríguez Rogelio. *Empresarios banca y estado el conflicto durante el gobierno de José López Portillo, 1976 – 1982*. México, Porrúa, 1988.

Herrerón, Silva Hermilio. *El servicio de la banca y crédito*. México, Porrúa. 1998.

Hull, Spencer Galen. *Guía para la pequeña empresa*. México, Garnica, 1991.

INEGI. "Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa" Disponible en: _
[http:// www.inegi.gob.mx/lib/buscador/busqueda/censos2004](http://www.inegi.gob.mx/lib/buscador/busqueda/censos2004) México.

Keynes, Jonhn Maynard. *Teoría general de la ocupación el interés el dinero*. Fondo de cultura económica, México, 1986.

Kaleki, Micha.l En *ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía Capitalista 1933-1970*. Cultura de México, 1986.

Levy, Orlik Noemí. La banca en el financiamiento de la inversión en México, 1982 - 1996. En: *Comercio Exterior*. Vol. 50, Mayo – Agosto, 2000. p: 571-576. México.

Ley general de Instituciones de Crédito y organizaciones auxiliares: Jurisprudencia, reglamentos, criterios administrativos, exposición de motivos de reformas. 2ª ed. México, Fianza, 1982.

Ley General de Instituciones de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito Disponible en: [www. diputados.gob.mx/leyes_biblio/ref/lgoaac.htm](http://www.diputados.gob.mx/leyes_biblio/ref/lgoaac.htm) México

"Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa". En: *Diario Oficial de la Federación*. 30 de diciembre de 2002. México.

Lizano, Eduardo. *La reforma financiera en América Latina*. Centro de estudios monetarios latinoamericanos, México.1993.

Méndez, José Luis "Veinte años de planeación Industrial en México". En: *Comercio Exterior*. Enero, 1994. México.

Minsky, P. Hyman. Las razones de Keynes México. Fondo de Cultura Económica, 1987. México.

Mungaray, Alejandro y Torres Ernesto. "Posibilidades de crecimiento de las industrias pequeñas y medianas en México". En: *Comercio Exterior*. Enero, 1997, p: 39-41. México.

Nacional Financiera. "Factoraje" (12 párrafos), Disponible en: www.nafin.com México.

----- *La micro, pequeña y mediana empresa*. México, Dirección de Desarrollo Empresarial, 1993. México.

Ortiz, Cruz Etelberto. "El cambio estructural en México y las Empresas Pequeñas y Medianas". En: *Comercio Exterior*. Enero, 1997. p: 17-55. México.

Porto, José Manuel. *Fuentes de Financiamiento*. Osmar D. Buyatti, Argentina. 2006. México.

Ramírez, Solano Ernesto. *Moneda, banca y mercados financieros*. México, Pearson educación, 2000.

Reyes, Díaz- Leal. *La mentalidad exportadora*. México, Del verbo emprender, 1990. México.

Rojas, Suárez Liliana. *Cómo logra sistemas financieros, sólidos y seguros en América Latina*. Washington, D. C. Banco Interamericano de Desarrollo, 1998.

Ruiz, Duran Clemente. "Financiamiento para el desarrollo". En: *Comercio Exterior*, Vol. 45, No. 1, Enero 1995. p: 28 – 38. México.

Solano, Ramírez. Ernesto. *Moneda, banca y mercados financieros*. México Pearson educación, 2001.

Solís, Leopoldo. *Evolución del sistema financiero México hacia los umbrales del siglo XXI*. México, siglo XXI, 1995.

Universidad de Veracruz. *Problemática de La Pequeña y Mediana Empresa*. htt p:
// www.uv.mx/iiesca/documents/alinza2006_1.pdf

Usabia, Arroyo Javier. "Acuerdan campesinos negociar demandas en su lugar de origen". En: *Economista*. 18 de febrero, 2005. p. 15. México.

Westley Glenn y Branco Brian. *Dinero seguro de desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito eficaces en América Latina*. Washington, Banco Interamericano de Desarrollo 2000.

Zorrilla Salgado, Juan Pablo. "Crédito otorgado por la banca comercial y apoyos gubernamentales en México". Disponible en:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolt/mx/2005/jpzs-cred.htm>.

Paginas Web consultadas:

http://www.bancomex/aplicaciones/noticias/index.jsp?mes_directivos=18año_directi. Consultada el 24/03/2009. México.

<http://www.bancomex.com/bancomex/aplicaciones/noticias/muestra/noticia.jsp?noticia=2262.consultada> el 27/03/2009. México.

<http://www.bancomex.com/bancomex/aplicaciones/Boletines/documentos/conferencia%20HRD%2014%20E.Consultada> el 27/03/09. México.

http://www.inegi.gob.mx/lib/buscador/busqueda/censos2004_consultada_el_20_1_2006_y_14_10_2008. México

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolt/mx/2005/jpzs-cred.htm> consultada el 20 noviembre de 2006. México.

<http://www.cipi.gob.mx/html/observatorio.html> consultado el 16/11/1006. México.

http://www.conacyt.mx/acerca_foro_innovacion.html. Consultada el 27/03/2009. México.

<http://www.conacyt.gob.mx/comunicacion/comunicados/04-09.html>. Consultada el 27/03/2009. México.

<http://www.eclac.cl/transporte/noticias/bolpal/4/22594/FAL-229web.pdf>. Consultada el 16/04/2009. México.

<http://www.Factoraje.com.mx> consultado el 20/11/2006. México.

<http://www.diputados.gob.mx/leyesbiblio/ref/lgoaac.htm> consultado el 20/10/2007.

<http://cnbv.gob.mx/recursos/012/Fac4t06.pdf> consultado el 10/01/2007. México.

http://cnbv.gob.mx/recursos/032_Factoraje1T07.pdf consultado el 12/02/2008.

<http://www.uv.mx/iiesca/documents/alianza2006-1.pdf> consultado el 28/11/2006.

<http://www.nafin.com.mx/portaln/?action=content&setionID=2&catID=31&subcattID=621> consultado el 28/03/2006. México.

<http://www.nafin.com/portaln/?entry=> consultado el 14/10/2008. México.

<http://www.nafin.com.mx/portaln/?action=glossary&entry01> consultado el 15/10/2008. México.

http://www.condusef.gob.mx/cuadros_comparativos/otros_sectores/factores.html consultado el 18/02/2007. México.

http://www.condusef.gob.mx/revista/2001/proteja_1pdf consultado 23/03/2008. MÉXICO