



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

Tesina

“LA IMPORTANCIA DEL FACTORAJE PARA LAS MYPYMES EN MÉXICO”

P R E S E N T A

ANA ROSA ALVAREZ ARRIAGA

Para obtener el Título Profesional de:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

DIRECTOR: MAESTRO RAYMUNDO MORALES ORTEGA

Ciudad de México, Noviembre 2018



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.

Agradecimientos

Deseo manifestar mi agradecimiento
al Maestro Raymundo Morales Ortega,
al Licenciado Miguel Ángel Jiménez Vázquez
y a mis sinodales cuya guía, visión y experiencia
fueron fundamentales para culminar este trabajo.

A mis padres Rosa Arriaga Vera, Salvador Alvarez Espinosa
Y a mi querida tía Reyna Arriaga Vera quienes me acompañaron
y apoyaron a lo largo de este camino.

A la UNAM, institución donde me forjé.
Y a mis incontables amigos quienes han
sido cómplices de éste proceso
y siempre me han animado a seguir adelante.

Ana.

Índice

Introducción	6
CAPITULO I EL FACTORAJE ORIGEN Y DEFINICIONES	10
A) Orígenes e historia del factoraje	10
B) Definición general	13
C) Principales participantes del factoraje	16
D) Tipos de factoraje (Factoring)	17
E) Ventajas del factoraje.....	21
F) Descripción del Programa de Cadenas Productivas de Nafinsa	23
CAPITULO II EL FACTORAJE EN LAS MYPYMES	36
A) Esquema legal y operativo	36
B) Tipos de factoraje.....	39
C) Factoraje a clientes o cuentas por cobrar	39
D) Factoraje a proveedores	40
E) Factoraje a cuentas por pagar.....	41
F) Factoraje internacional.....	42
G) Uso de fuentes de financiamiento en las Mypymes.....	46
PROPUESTAS PARA INCENTIVARLO	53
BIBLIOGRAFIA	61

TABLAS Y FIGURAS

Tabla No. 1.- Tipos de Factoring.

Tabla No. 2.-Ventajas del Factoraje

Figura No. 1.- Plazo máximo de registro de cuentas por pagar en estimaciones de trabajos ejecutados en obra pública o servicios relacionados con la misma.

Figura No. 2.- Plazo máximo de registro de cuentas por pagar en adquisiciones y arrendamientos de bienes muebles y servicios.

Figura No. 3.- Días mínimos para descuento.

Tabla No 3.- Saldo de crédito y garantías por principales programas otorgado al sector privado en términos reales para el periodo 2006-2010.

Tabla No. 4.- Resumen de los esquemas del Programa Cadenas Productivas de NAFIN.

Figura No. 4.- Esquema de fondeo y otros intermediarios.

Figura No. 5.- Operación típica de factoraje.

Figura No. 6.- Cuatro modalidades de factoraje.

Figura No. 7.- Factoraje financiero de las cuentas por cobrar.

Figura No. 8.- Factoraje financiero a proveedores.

Figura No. 9.- Factoraje financiero de cuentas por pagar.

Figura No. 10.- Factoraje internacional.

Tabla No. 5.- Beneficios de operar factoraje.

Tabla No. 6.- Beneficios del crédito.

Tabla No. 7.- Beneficios fiscales.

Tabla No. 8.- Beneficios para el corporativo.

Tabla No. 9.- Beneficios para el proveedor.

Tabla No. 10.- Beneficios del factoraje según BBVA.

Figura No. 11.- Distribución porcentual de socios que participan en la gestión directa de las empresas por nivel de formación.

Figura No. 12.- Distribución porcentual de las empresas por tipo de proceso de cambio generacional que se implementará en las mismas.

Figura No. 13.- Distribución porcentual del personal ocupado en las empresas por nivel de escolaridad.

Figura No. 14.- Porcentaje de empresas que realizaron capacitación de personal en los últimos dos años.

Figura No. 15.- Empresas que cuentan con algún tipo de certificación.

Figura No. 16.- Empresas que utilizan técnicas en calidad y/o productividad.

Figura No. 17.- Actividades de las Pyme para consolidar su presencia en el exterior.

Tabla No. 11.- Grado de conocimiento y uso de los programas públicos.

Figura No. 18.- Principales empresas de factoraje que existen en México.

1.- Introducción.

Atendiendo a los antecedentes del Factoraje (factoring), Rodríguez Velarde señala que la mayoría de los autores ubican sus antecedentes en el siglo XVIII, a través de la actividad desarrollada por los “agentes de venta” de las empresas textiles inglesas en las colonias americanas. Estos agentes pronto dejaron de ser simples vendedores de la mercancía y se convirtieron en financistas virtuales, lo cual despertó el interés de los exportadores británicos.

Se trata de acuerdo a Eduardo Cogorno, de una semblanza histórica. “del desarrollo de la actividad mercantil también se amplió la actividad financiera y fue necesario que los viejos factores se unieran en sociedades para poder hacer frente al riesgo y de esta forma nacieron las primeras entidades de Factoring que lograron un gran auge a partir de los años veinte hasta nuestros días.”.

De acuerdo con el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)¹ “El 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”.

Así, se puede decir que gracias a esta herramienta el empresario tiene la oportunidad de realizar el cobro de sus facturas de manera anticipada, lo cual le permite obtener liquidez inmediata.

La Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares (AMEFAC) define al Factoraje como una forma de financiamiento a corto plazo por medio del cual las empresas obtienen acceso a capital de trabajo para impulsar su crecimiento a partir de la cesión de sus cuentas por cobrar vigentes (facturas, contra recibos, títulos de crédito) a

¹ El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext) tiene por objeto contribuir al desarrollo y generación de empleo en México, por medio del financiamiento al comercio exterior mexicano.

una empresa de factoraje. El factoraje consiste en la venta de los derechos de crédito de la cartera no vencida de clientes (total o parcial) de la empresa a otra especialmente constituida para tal efecto.

Por tanto, el factoraje es una manera útil para las Mypymes de hacerse de recursos económicos para la operación diaria, a través de la venta de activos de la empresa, en lugar de contratar pasivos.

Este es el servicio principal que ofrecen las empresas de factoraje a los clientes, se trata de disponer de manera anticipada del capital que tienen por cobrar a sus clientes o deudores, con los cuales se había negociado un plazo mayor de pago.

Cabe señalar que el factoraje es un producto que no ha dejado de crecer, las firmas de factoraje se han expandido a lo largo de todo el mundo y se ha convertido en los últimos años en un instrumento muy importante debido a que proporciona a las Mypymes una forma de financiamiento o de crédito, además de que representa un servicio de cobranza que les ayuda a optimizar sus propios recursos, “analiza financieramente a los clientes, estudia sus formas de pago, facilita los procesos de cobranza en operaciones de comercio internacional y trabaja en coordinación con las empresas como un outsourcing de crédito y cobranzas”² (Arteaga, 2003: pág. 2)

Dicha importancia se refleja en nuestro país dado que en México existe la cultura del “cobro”, a diferencia de otros en donde existe la cultura del “pago”. De ahí que cualquier empresa nacional o extranjera que piense instalarse en México deberá enfocar una parte de sus recursos en una estructura de cobranza o apoyarse en empresas especializadas como son las empresas de Factoraje para realizar esta función. En nuestro país, la principal plataforma de factoraje a proveedores está sustentada por Nacional Financiera (NAFIN) quien sostiene un fuerte programa denominado Cadenas Productivas, mismo que

1. Francisco Arteaga (2003) Estudio Práctico sobre el Factoraje Financiero

se ha convertido en un excelente vehículo para distribuir sus fondos de fomento a la pequeña y mediana empresa.

El objetivo general de la presente tesina es describir y analizar los esquemas e importancia del factoraje financiero en México y su impacto en el desarrollo de las Mypymes.

Los objetivos particulares consisten en explicar los orígenes e historia del Factoraje, así como su concepción y tipos que se conocen además de describir el Programa de Cadenas Productivas de Nafinsa y como segundo objetivo particular se analizará la importancia y contribución del factoraje al desarrollo de las Mypymes en México y posibles mecanismos de mejora.

En el Capítulo I denominado El Factoraje: Origen y Definiciones se destacarán los orígenes e historia del factoraje, la problemática de su definición general, sus principales participantes, así como el tratamiento que se da a los diversos tipos como el Factoraje Puro; el Factoraje con Recurso y el Factoraje a Proveedores, además de describir el Programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera.

El segundo capítulo estará dedicado a conocer El Factoraje en las Mypymes, donde se destacará el esquema legal y operativo; la evolución del Factoraje en México; el análisis del impacto que ha tenido el factoraje para el crecimiento de las Mypymes y algunas propuestas para incentivarlo. Se considera que el análisis de estos temas, permitirá llegar a interesantes conclusiones y a la vez a elaborar algunas recomendaciones, todo ello enfocado al mejoramiento y aprovechamiento por parte de las Mypymes hacia este tipo de instrumentos financieros.

Justifico la importancia de este trabajo ya que el sistema financiero juega un papel central en el desarrollo y crecimiento empresarial, dado que permite una asignación eficiente de recursos entre ahorradores e inversionistas, reduce los costos de transacción y lleva a

cabo una distribución de riesgos eficiente, siendo el crédito una herramienta central para lograr tales objetivos.

El desarrollo de los sistemas financieros ha sido desigual por lo cual ha sido necesaria la participación del Estado para garantizar un mejor flujo de recursos y el acceso al financiamiento a todos los interesados, lo que promovió en nuestro país la creación de una Banca de Desarrollo.

Así, la expansión de la Banca de Desarrollo en México se ubica en los años post revolucionarios, en el marco del desarrollo económico impulsado por el Estado, creándose Nacional Financiera en el año de 1934 con el objetivo de promover la inversión de capital hacia actividades productivas relevantes al desarrollo nacional y alentar el desarrollo de un mercado de valores.

En 1940, comienza a considerarse como Banca de Fomento y se le otorgan facultades para operar como agente Financiero del Gobierno Federal, por último a partir del año 2000 dicho organismo inició una transformación radical en su organización y funcionamiento bajo una visión de procesos enfocándose en satisfacer las necesidades de los clientes, señalando su misión la necesidad de fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, proporcionando financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como el desarrollo del mercado financiero, con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de empleos para las diferentes regiones del país.

Se considera que el desarrollo de este trabajo permitirá a todo interesado en el desarrollo del factoraje y, en especial, a los directivos de las áreas de finanzas de las Mypymes, el encontrar en esta figura una atractiva e importante posibilidad de inyectar liquidez a la empresa.

CAPITULO I EL FACTORAJE: ORIGEN Y DEFINICIONES

El objetivo de este capítulo consiste en explicar los orígenes e historia del Factoraje, así como su concepción y tipos que se conocen además de describir el Programa de Cadenas Productivas de Nafinsa.

A) Orígenes e historia del factoraje

Jijena Leyva dice que el factoraje se trata de una operación bastante antigua de origen financiero que data de la época de la colonia, cuando debido al riesgo comercial que implicaba trasladar mercancías desde Europa a América los proveedores requerían un tercero que avalara las negociaciones.

Así, los orígenes de esta institución se remontan a las prácticas del comercio colonial inglés, a su desarrollo en el mercado norteamericano y a su uso en Europa como un medio de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pyme),

Rodríguez Velarde (2013: 516) agrega: “el origen de la expresión Factoraje proviene de los fenicios y posteriormente de la colonización inglesa. Factus equivale a el que hace algo. Factor en inglés equivale a apoderado, pero Factoraje equivale a financista que tuvo el *selling agent* en los Estados Unidos de América. En cuanto se refiere a la definición propiamente dicha, si bien la doctrina no se ha puesto de acuerdo en forma unánime sobre la naturaleza jurídica de esta modalidad contractual, se observa que es un contrato que generalmente utilizan los bancos y empresas del sistema financiero en calidad de factores con la finalidad no sólo de cobrar una deuda por otro, sino de garantizar la operación e incluso financiarla a través del pago antes del vencimiento de los títulos así adquiridos por el factor, en consecuencia puede ser calificado como un contrato financiero”

En esencia, el factoraje es una herramienta financiera que permite transformar las cuentas por cobrar en recursos líquidos mediante un contrato previo de cesión derechos de cuentas por cobrar, donde habrá un pago anticipado del documento, y donde el costo

de la operación será un descuento que será realizado por la empresa de Factoring sobre el valor de la factura.

De acuerdo con la opinión de Jijena Leyva (2006: 106) “no es errado pensar en el factoraje como un mecanismo comercial y jurídico que permite que el acreedor de la obligación de que da cuenta la factura ceda su derecho o crédito sobre la misma, para obtener recursos líquidos en caso de urgencias económicas. Desde esta perspectiva, algunos reducen la figura a la conversión de cuentas por cobrar en dinero efectivo obteniéndose liquidez inmediata y en forma anticipada al cobro de la factura, la que es provista por quien compra el crédito a un precio más bajo que el señalado en el título o documento pendiente de pago”.

Durante los años cincuenta el sistema Financiero Mexicano comenzó a evolucionar hacia el prototipo de “Banca Universal”, entendiéndose como Banca Universal la concentración y prestación de todos los servicios financieros en una sola entidad.

De acuerdo con Turrent (2009:11) Esta última fue la variante de organización bajo la cual se fue conformando en México el régimen de banca universal. Lo idóneo hubiera sido que las cabezas de esos grupos financieros fuesen sociedades tenedoras o holding³, pero no ocurrió así. Fueron los bancos de depósito los que gradualmente procedieron a conformar sus grupos financieros, iniciándose la tendencia, con el establecimiento de su sociedad financiera”.

Para el especialista, todo este proceso evolutivo pasó inadvertido para los legisladores y autoridades regulatorias en materia financiera, dado que se mantenía en vigor la ley bancaria de 1941, inspirada en el principio de la especialización y en realidad el sistema financiero estaba avanzando hacia un modelo de banca universal mediante la formación de las agrupaciones financieras.

³ HOLDING Sociedad Tenedora o Sociedad Matriz, gerundio del verbo Inglés “to hold”. Es una Sociedad Tenedora o sociedad de Cartera sin una actividad productiva concreta cuya finalidad es únicamente asegurar el control y la dirección (<http://www.economia48.com/spa/d/holding/holding.htm>)

Uno de los primeros grupos en formarse bajo esta organización fue el encabezado por Seguros la Latinoamericana, a este grupo se integraron varias entidades financieras como una hipotecaria, una compañía de fianzas, un departamento de ahorro, una de fideicomisos y una filial dedicada al factoraje y de esta forma el modelo de agrupación predilecto resultó ser el que tenía a la cabeza un Banco de depósito.

Así, “dos tendencias propiciaron en México la conformación de los grupos financieros. La tendencia principal fue hacia la agrupación de instituciones de distinta especialización o giro para explotar la complementariedad de los servicios financieros y las ventajas operativas y mercadotécnicas de ofrecerlos en forma integrada. La otra tendencia fue hacia la fusión o integración de instituciones de un mismo ramo, principalmente bancos de depósito.” (Turrent; 2009: 13).

Un mercado de crédito desarrollado adecuadamente permite la canalización eficiente de recursos entre ahorradores e inversionistas, adicionalmente facilita la transmisión de la política monetaria, así como la transferencia intergeneracional de bienestar en una sociedad.

Además del reconocimiento de los grupos financieros, hubo una gran Reforma en los años setenta, con la creación de la Banca Múltiple, se hicieron una serie de reformas a la Ley Bancaria en diciembre de 1978 y finalmente, con este nuevo marco legal se procedió la creación de los bancos múltiples.

Los países con mejores mercados financieros, mejores bancos y mejor asignación de crédito crecen más rápido y tener mejor acceso al crédito libera las restricciones financieras a las que se enfrentan los agentes lo que fomenta la expansión del consumo y la inversión.

El desarrollo de los sistemas financieros ha sido muy desigual entre distintos países, lo cual no sólo explicaría diferencias en los ritmos de crecimiento económico entre ellos, sino

que también habría contribuido a generar desigualdades entre los distintos participantes en el mercado.

B) Definición general

Es importante destacar que la manera como se encuentra regulado el contrato de factoraje en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y en las Reglas Básicas para la operación de Empresas de Factoraje Financiero es diversa a la manera como la figura es entendida en la doctrina. Así, “Ese contrato se identifica en el derecho mexicano, con la cesión o transmisión de derechos de crédito, pues al parecer son una y la misma cosa.

Los créditos materia del contrato referido deben existir al momento de perfeccionarse el negocio jurídico. Esto lo hace un contrato definitivo, de ejecución instantánea en el que no existe diferencia entre el factoraje y la transmisión de los créditos en cuanto al momento en que se presentan y por ello será necesario celebrar tantos contratos de factoraje como transmisiones de crédito se requieran” (De la Madrid Andrade; 2008).

Ahora, tomando otro punto de vista, “El factoraje puede definirse como un contrato por medio del cual una entidad financiera, compañía de “factoraje” o “factor” actúa como intermediario financiero y se hace cargo de las funciones de crédito y gestiones de cobranza de una empresa vendedora o prestadora de servicios, adherente o “cliente”.

Previamente existe una persona natural o jurídica que requiere el servicio de traspasar a dinero las facturas que ha emitido, por una circunstancia especial como la falta de liquidez o el eventual riesgo de insolvencia de su deudor o “comprador” -adquirente de los bienes o beneficiario de los servicios prestados mediante pago diferido a plazo-, que cede al “factor” los créditos o le transfiere las facturas que tenga para cobrar, debidamente endosadas” (Jijena; 2006: 107).

Finalmente, el Banco de México define al factoraje como “Actividad financiera prevista en la Ley General de Organización y Actividades Auxiliares de Crédito, mediante la cual se

establece un contrato de crédito para la obtención de liquidez inmediata, pudiendo ser ésta un pago único o una línea de crédito; la garantía de dicho crédito es la cesión en favor del factorante (quien otorga el crédito) del valor de las facturas (derechos de cobro) por la producción de bienes y/o prestación de servicios del facturado (el receptor de crédito). El costo financiero del factoraje es el que asume el facturado por los servicios de administración y cobranza de los derechos de crédito”

Como se puede percibir, existen diversas posiciones respecto a su significado, pero lo esencial es destacar los siguientes aspectos:

- La adquisición por el Factor, de créditos por cobrar que lo convierte en consecuencia en un sistema o técnica de financiamiento.
- La asunción de los riesgos de insolvencia de todos y cada uno de los deudores de los créditos cedidos, previa selección por parte del Factor.
- La prestación por parte del Factor, de servicios complementarios de carácter administrativo, contable y comercial.

Por tanto, las características del contrato de factoraje son las siguientes:

- “Es un contrato bilateral, ya que se celebra entre dos partes: El cliente y el factor; el deudor cedido no participa en el acuerdo de voluntades, aunque es ampliamente aceptado en doctrina (y en nuestro caso en el reglamento de Factoraje), el hecho de notificar al deudor acerca del acuerdo, con la finalidad de que el pago se efectúe de manera correcta.
- Es un contrato consensual, ya que se celebra con acuerdo de las partes.
- Es un contrato típico, porque tiene regulación en nuestro ordenamiento jurídico.
- Es un contrato nominado, ya que recibe la denominación de Factoraje, reconocido a nivel mundial.
- Es un contrato conmutativo, porque las partes al contratar saben los resultados que se obtendrán de esa operación.
- Es un contrato de contenido flexible, ya que se puede estipular la prestación del servicio de gestión o cobro, asumiendo los riesgos de la cobranza, o puede prestarse el servicio de cobro y financiación sin asumir el riesgo de la operación.
- Es un contrato oneroso porque el factor realiza una prestación a cambio de una retribución, cuyo monto puede variar de acuerdo al pacto de las partes y a la clase de servicio prestado” (Rodríguez Velarde: 2013).

Dado lo anterior, se puede decir que los elementos tipificantes en toda operación de factoraje son la adquisición por el Factor, de créditos por cobrar que lo convierte en consecuencia en un sistema de financiamiento y este asume los riesgos de insolvencia de los deudores por los créditos que previamente seleccionados fueron cedidos.

C) Principales participantes del factoraje

Los participantes de esta figura financiera son el cedente también conocido como proveedor o vendedor, que regularmente es una persona física o moral que vende a crédito, mercancías, servicios o ambos. El otro participante es el deudor que es el cliente o comprador, esto es, toda persona física o moral que compra a crédito mercancías, servicios o ambos al cedente.⁴

Rodríguez Velarde (2013) describe al factor y al cliente de la siguiente manera:

Menciona que el factor puede ser un Banco, una empresa financiera o una sociedad especializada que cuenta con recursos financieros, con infraestructura técnica y contable, lo que le permite manejar la cobranza desde la investigación de la solvencia de los clientes hasta su cobranza judicial.

El cliente puede ser una persona natural o jurídica industriales, fabricantes o comerciantes.

Rodríguez Velarde expresa que los deudores, si bien no forman parte en el contrato enmarca un papel fundamental en el desarrollo del contrato, pues su existencia determina la celebración del mismo, ya que de su capacidad económica y solvencia evaluada y aceptada por el Banco y de la satisfacción de sus obligaciones dependerá la continuidad del contrato

⁴ Factoring. Diccionario de Economía y Administración. En: Sociedad de Factoring.- España. Editorial Secretaría General Técnica- Servicio de Publicaciones,111p

D) Tipos de factoraje (Factoring)

Existen distintas clases de Factoring⁵, dependiendo de su aplicación práctica, lo cual se representa en la siguiente tabla:

Tabla No. 1.- Tipos de factoring

Por su contenido

Factoring con Financiación	Esta modalidad, es constantemente aplicada en vista de que el Cliente por medio de esta modalidad obtiene liquidez, sin tener que esperar el vencimiento de los créditos para hacer caja. Para el Factor el beneficio está en los intereses que cobra por la financiación.
Factoring sin Financiación	En esta modalidad, prevalecen los servicios de asistencia técnica, contable y administrativa (los pagos se efectúan en sus correspondientes plazos). En esta modalidad prevalece la Función de Gestión, haciéndose cargo el Factor de todas las operaciones destinadas al cobro del conjunto de créditos que el Cliente le transmita.

Por su modo de ejecución

Factoring con notificación a los deudores del Facturado	En esta modalidad de Factoring, para su debida aplicación, el Cliente debe hacer constar en los instrumentos crediticios que emite el nombre del Factor y la facultad que tiene para cobrarlas o ejecutarlas judicialmente. En esta modalidad, el Facturado se obliga a no admitir de sus clientes ningún pago directo, puesto que todo debe ejecutarse a través del Factor.
Factoring sin conocimiento del Factor por parte de los deudores	A través de esta modalidad, el pago de las facturas de los deudores se hace directamente al Cliente y los servicios que presta el Factor se limitan a una asesoría comercial, una eventual financiación y la cobertura del riesgo de insolvencia.

⁵ Factoring. Diccionario de Economía y Administración. En: Sociedad de Factoring.- España. Editorial Secretaría General Técnica- Servicio de Publicaciones,111p

Por su evolución histórica

El Colonial Factoring	Actualmente en desuso; a través del Colonial Factoring el Factor actuaba como distribuidor o “sellingagent” del Facturado. Cabe destacar que dicha modalidad es el antecedente más lejano de este contrato (siglo XVIII); las empresas inglesas necesitadas de conquistar nuevos mercados que le ofrecían las colonias de la corona, adelantaron en los principales puertos de embarco personal que se denominó Factor, quienes se encargaban de la colocación de sus productos lucrando con el crédito concedido a los consumidores, habiendo girado el precio total a favor de dichas empresas.
El Factoring Old Line	Dicha modalidad consiste en un contrato con las características que en la actualidad se conocen, con el conjunto de servicios brindados por el Factor, quien además desempeña un rol financiero.
El Factoring New Line	Constituye la última etapa evolutiva del Factoring, y se caracteriza por una mayor amplitud en las actividades del Factor, sobre todo en las de índole financiera, por lo que normalmente queda incurso en la actividad bancaria. En este caso el Factoring presenta cuatro funciones como son: la gestión de créditos, garantía en la operación, financiación y asesora, prestando mayor especialización en lo que atañe a la financiación de la operación. Por esta razón la empresa de Factoring es una entidad financiera.

Por la notificación o no a terceros de la transmisión de créditos

El Notification Factoring	Como su nombre lo indica, es aquel en el que la cesión de créditos a favor del Factor es comunicada a los terceros. Ello puede verificarse de diversas maneras, aunque por lo general se efectúa mediante la inserción de cláusulas en las facturas que el cliente emite.
El Factoring Notification	Non Esta modalidad que surgió en los Estados Unidos de América, busca ocultar a terceros la celebración del contrato, que se mantiene en reserva entre Factor y Cliente. Evidentemente, en este caso la entidad de facturación no presta servicio de gestión de cobro, pero sí los demás servicios, tales como la

financiación, posible asunción del riesgo, etc.

El Undisclosed Factoring”

Denominado también “Money Without Borrowing” originario de Gran Bretaña, se caracteriza por mantener en reserva la celebración del contrato. Su mecanismo, sin embargo, es completamente distinto al del “Factoring non notification”. En el Undisclosed Factoring, se realizan dos contratos; el primero es una venta de mercaderías del Cliente a favor del Factor: en el segundo contrato, el Factor, dueño de la mercadería, nombra al Cliente como su comisionista y encargado del cobro. Se trata de una operación de financiación, puesto que el Cliente, al vender sus mercaderías al Factor, ha cobrado su importe al contado.

Por la existencia o no del servicio financiero

El Maturity Factoring”

Excluye el servicio de financiación, puesto que no existe anticipo en el pago de los créditos cedidos, sino que su importe va siendo desembolsado por el Factor a medida en que van alcanzando su vencimiento (maturity date).

El Credit Cash Factoring”

Denominado también “discounting Factoring”, es aquel en el que el servicio de financiación es esencial y prevalece sobre los demás. Se asemeja mucho, por ello, al descuento bancario, aunque incluyendo también los servicios de gestión, propios de la facturación

Otras modalidades

El Drop Shipment Factoring”

Consiste en un conjunto complejo de contratos, mediante el cual el empresario encarga a un fabricante la manufactura de determinado producto que el mismo no está en condiciones de producir, y a un Factor, la gestión de ventas.

El Split Factoring”

A través de esta modalidad dos o más empresas de Factoring comparten los créditos de un mismo Cliente.

El Split Risk Factoring”

Cuya denominación se asemeja a la anterior, pero con un contenido completamente distinto: esta modalidad supone la existencia de un solo Factor, pero pactándose que el riesgo sobre la insolvencia de los deudores sea compartido entre éste y el Cliente.

El Factoring By exception

Por el cual el Factor no adquiere los créditos de una manera global, sino únicamente aquellos que se encuentran

vencidos, y con un riesgo de cobro mayor. Esta misma figura se conoce también como “selective transfer-credit”, cuando el contrato no incluye financiación.

Según el ámbito territorial

El Factoring
Doméstico

Se refiere, al supuesto de que la Sociedad adherente y los compradores de sus productos se encuentren en el mismo país.

El Factoring
Internacional

Aquí, una de las partes se encuentra fuera del territorio de operaciones de la sociedad de Factoring.

El Factoring
de exportación

Bajo esta modalidad, la sociedad de Factoring, adquiere las facturas de sus sociedades adherentes en el país. a cargo de compradores extranjeros, a los cuales ha enviado una mercancía. Para un adecuado conocimiento del mercado extranjero las sociedades de Factoring suelen establecer cadenas propias o con el concurso de corresponsales en otros países con lo cual acumulan una vasta y completa información de compradores en distintos sectores económicos, respaldando en forma técnica la prestación del servicio y adquiriendo una posición más ventajosa que la que podría tener un productor individual para analizar y evaluar sus potenciales compradores.

El Factoring
de importación

Se trata, de la adquisición de facturas de clientes extranjeros o sociedades adherentes a cargo de importadores o compradores nacionales.

Fuente: Rodríguez Velarde; 2013: 12-19.

E) Ventajas del factoraje

El factoraje es una herramienta muy útil para el empresario, ya que puede adaptarse a sus necesidades particulares, actualmente existe una amplia gama de servicios adicionales ofrecidos por las empresas de Factoraje, tales como: gestiones de cobranza, financiamiento, administración de cartera, anticipos sobre las cuentas por cobrar, contabilidad y reporte, cobertura de riesgos crediticios, evaluación de crédito y establecimiento de líneas con recurso propio.

Algunas de las ventajas que ofrece el uso del Factoraje tanto para el cliente como para el factor en la Tabla No. 2 se muestran algunas:

Tabla No. 2.- Ventajas del factoraje

Para el cliente

- ✓ Aumento de Volumen de Ventas
- ✓ Mayor Liquidez
- ✓ Traslado de Costos
- ✓ Flexibilidad y Variabilidad
- ✓ Traslado de Riesgo
- ✓ Consolidación en su Organización
- ✓ Mejora la presentación de Balance
- ✓ Hace predecible sus Flujos de Caja
- ✓ Simplificación de la Contabilidad
- ✓ No implica Endeudamiento
- ✓ No compromete Garantías Reales
- ✓ Facilidad
- ✓ Movilización de la Cartera
- ✓ Mejora la Dirección

Para el Factor

- ✓ Dispersión de crédito
- ✓ Ampliación de variedad de servicios
- ✓ Determinación de la comisión y el interés

Fuente: Rodríguez Velarde; 2013: 12-19.

En México las modalidades que más se usan son el Factoraje Puro, el Factoraje con Recurso y el denominado Factoraje a Proveedores, que serán explicados en el capítulo siguiente.

Así, una vez revisados diversos aspectos relacionados con el factoraje como son sus antecedentes, su concepción sus elementos y sus diversas clases, enseguida se describe la importancia del programa de Cadenas Productivas manejado por nacional Financiera (NAFIN).

F) Descripción del Programa de Cadenas Productivas de Nafinsa

Antes de describir a las cadenas productivas, es necesario señalar que para Mitnik y Magnano (2012:19) “La globalización ha sido caracterizada como una creciente gravitación de procesos financieros, económicos, ambientales, políticos, sociales y culturales de alcance mundial que afectan en los niveles regional, nacional y local”.

Entre muchos otros cambios, Mitnik y Magnano (2012:22) expresan que éstos cambios han permitido:

- “Generar sistemas de administración, producción, distribución y atención post venta más eficaces
- Manejar procesos a distancias de miles de kilómetros
- Incrementar la cantidad de personas que pueden vender sus servicios por la web
- Aumentar la eficiencia de quienes trabajan o prestan servicios en ámbitos locales o globales utilizando la telefonía celular, cambio que, gracias a la tarjeta pre paga, ha llegado hasta a los sectores más pobres y ha facilitado significativamente el contacto con sus clientes a los sectores con mayores dificultades de inserción en el mercado
- Universalizar estándares de calidad
- Utilizar materiales tiempo atrás inexistentes
- Recuperar un modelo de producción que permite personalizar productos de los que, hasta hace poco tiempo, sólo se proveían un número limitado de versiones masivas (autos, ropa, muebles)”.

Sin embargo, es muy importante tomar en cuenta que la adaptación a todo proceso requiere habilidad para el cambio rápido de rumbo, y para toda Mypyme representa ventajas y desventajas.

Las pequeñas y medianas empresas, las Pymes, son muy importantes para la economía de cualquier país. Tan sólo en México son más de cuatro millones, generan 72% del empleo y aportan 52% del Producto Interno Bruto (PIB).⁶

Están definidas por el número de empleados con los que cuenta la empresa. En el artículo 3 de la *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa* del año 2002, se establecieron los siguientes parámetros:

- Apoya gubernamental para el desarrollo de PyMEs

La Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa brinda apoyos a las PYMES con el programa de Oferta Exportable PyME, para impulsar y facilitar la incorporación y comercialización de las micros, pequeñas y medianas empresas PYMES a la actividad exportadora, ayudando a la internacionalización de las empresas en un mediano y largo plazo.

A su vez, lanzó una campaña mediática a nivel nacional llamada Pepe y Toño en la que alentó a la población en general a atreverse a emprender. En la página de Internet www.pepeytono.com.mx se encuentran diversas herramientas para que prácticamente cualquier persona pueda emprender su propia empresa. También expone casos de éxito de emprendedores que comenzaron sus proyectos desde cero.

⁶ Las Pymes mexicanas y su estrategia para el 2017 Forbes México

<https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-y-su-estrategia-para-2017>

El Gobierno Mexicano vía el Consejo Mexicano de la Comunicación decidió lanzar esta campaña para impulsar el desarrollo de emprendedores al reconocer la importancia de las PyMEs para la economía local; ejemplo de esto, es que estas empresas representan el 90 por ciento del sector privado en el censo económico 2009

De acuerdo con el último Censo económico realizado en 2009 -que se llevan a cabo cada 5 años- en México se cuentan con 5 millones 144 mil 056 empresas, las cuales emplearon a 27 millones 727 mil 06 personas:

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	1-10	1-10	1-10
Pequeña empresa	11-50	11-30	11-50
Mediana empresa	51-250	31-100	51-100

Fuente: Censos Económicos 2009 Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)

Entre las ventajas está el hecho de que las estructuras son más flexibles y el propietario gerente, cumpliendo el rol tácito de capacitador que ocupa gran parte de su tiempo, puede introducir personalmente los cambios.

Tiene la desventaja de que algunos de los cambios podrían superar las competencias del personal y, en muchos sectores, las de los propios gerentes.

Debe tenerse en cuenta que, por otra parte, las pequeñas y medianas empresas reciben tarde las señales de alerta con respecto a los cambios que se avecinan.

Tienen, en consecuencia, una perspectiva de menor alcance que las grandes empresas y, si no generan las condiciones para estar informados, tardan en detectar oportunidades de negocios como las denominadas Cadenas Productivas.

En México, las microempresas constituyen el mayor número de unidades económicas representando el 96⁷ por ciento del total. Sin embargo, no obtienen mucho crédito, el motivo de ello es que o no necesitan o consideran que los intereses son elevados. De acuerdo con información de NAFIN, las micro y pequeñas empresas se concentran primordialmente en los sectores comercio y servicios, y cuando requieren crédito lo hacen para la adquisición de insumos, que a su vez se dirigen fundamentalmente a la compra de mercancía para vender, por lo cual este crédito es de corto plazo. Dado lo anterior, es necesario buscar y/o diseñar nuevos programas y productos, con condiciones en que se pueda alinear la oferta con la demanda de crédito del mercado, en el marco del mandato institucional, particularmente aquellos que generen empleos, crecimiento y fomenten en forma más equitativa la inversión regional, por lo que el crédito aquí tendrá que otorgarse a mayor plazo. Hernández Trillo (2011:12) explica que “un dato interesante es que regionalmente el centro y noreste concentran más del 70% de la cartera al sector privado, y si se consideran entidades federativas, solo el Distrito Federal, Estado de México y Nuevo León se llevan el 53% del total”.

El estudio de Evaluación de Nacional Financiera 2008 – 2010 señala que Cadenas Productivas es uno de los programas más importantes de Nacional Financiera creado para apoyar los requerimientos de financiamiento de las Pymes proveedoras de grandes empresas (EPO'S o Empresas de Primer Orden) entidades del Gobierno Federal o estatal, permitiendo disminuir los costos de transacción, generando una participación masiva de la Pymes y favoreciendo la competencia entre bancos, lo cual permite a las PYMES obtener tasas más atractivas al momento de realizar el cobro de sus facturas.

Dicho Programa se fundamenta en el financiamiento a través de factoraje y entre algunos elementos a destacar incluye el uso de una plataforma electrónica que permite reducir los costos del proceso y mejorar la seguridad; el enfoque multibancario y la masificación de productos crediticios empaquetados e innovadores.

Ahora, de acuerdo con Hernández Trillo (2011:8) “entre el 2007 y 2010, Cadenas Productivas representó más del 28% del total del saldo de crédito al sector privado. En el 2008 y 2009 este saldo creció a tasas reales del 38% anual. Parte de este dinamismo obedece a las acciones emergentes adoptadas por el Gobierno Federal durante la crisis vía NAFIN. Bajo este esquema se incluye el Programa de compras del Gobierno Federal a Pymes, que por ley obliga a todas las dependencias y entidades del Gobierno Federal a que los pagos a sus proveedores se realicen vía Cadenas Productivas. También incluye las cadenas productivas privadas y públicas administradas por la Red de Promoción Regional”.

Así, en México, el Programa de Cadenas Productivas manejado por Nacional Financiera ha sido uno de los programas más importantes y exitosos. Fue creado en el año 2001 bajo un modelo de operación soportado en una plataforma electrónica y en un contexto de falta de financiamiento empresarial en el país, buscando resolver la principal demanda de las Pymes, referida a las necesidades de liquidez, principalmente de proveedores de grandes empresas de primer orden (EPO's) o de entidades del Gobierno Federal o estatal. Por tanto, a través de este esquema, las Pymes se conectan a la plataforma electrónica de NAFIN, construida específicamente para ello, quienes pueden descontar sus facturas en forma electrónica, derivadas estas últimas de las ventas realizadas a esas empresas o entidades. Las Pymes que requieren liquidez inmediata tienen acceso al financiamiento, utilizando dicha plataforma, presentando una petición de crédito con la factura electrónica como garantía. Con el consentimiento de las EPO's y de NAFIN, la factura electrónica es pre aprobada y su importe es depositado en el banco comercial elegido por la Pyme. De manera importante hay que destacar que este mecanismo permite reducir costos de transacción, así como una participación masiva de la Pymes y se favorece la competencia entre bancos por una mejor tasa.

NAFIN señala que el mecanismo en el que se fundamenta el programa de cadenas productivas es el de factoraje, esquema donde los activos relevantes son las cuentas por cobrar o facturas de los vendedores (proveedores) de las EPOs, pero en cualquier

esquema es importante que el prestamista tenga información crediticia suficiente de los participantes. Sin embargo, en el factoraje la información crediticia relevante es la de las EPOs, por lo que esta alternativa se convierte en una solución efectiva a las debilidades de información de las empresas más pequeñas. De esta forma, las ventajas potenciales se reflejan en menores costos de información y riesgo crediticio para el prestamista y por su parte, el proveedor (usualmente con un alto riesgo), tiene acceso a capital de trabajo de corto plazo, mientras que la empresa compradora obtiene beneficios porque puede negociar en mejores términos con sus proveedores.

Para NAFIN resulta relevante el uso de una plataforma electrónica ya que permite reducir los costos del proceso y mejorar la seguridad y también, el enfoque multibancario seguido en Cadenas Productivas permite a los prestamistas competir por las facturas de los proveedores, generando mejores condiciones para éstos últimos. Otras dos características a destacar derivadas de ese esquema es la masificación de productos crediticios innovadores, así como la administración de bases de datos de proveedores, distribuidores y clientes activos.

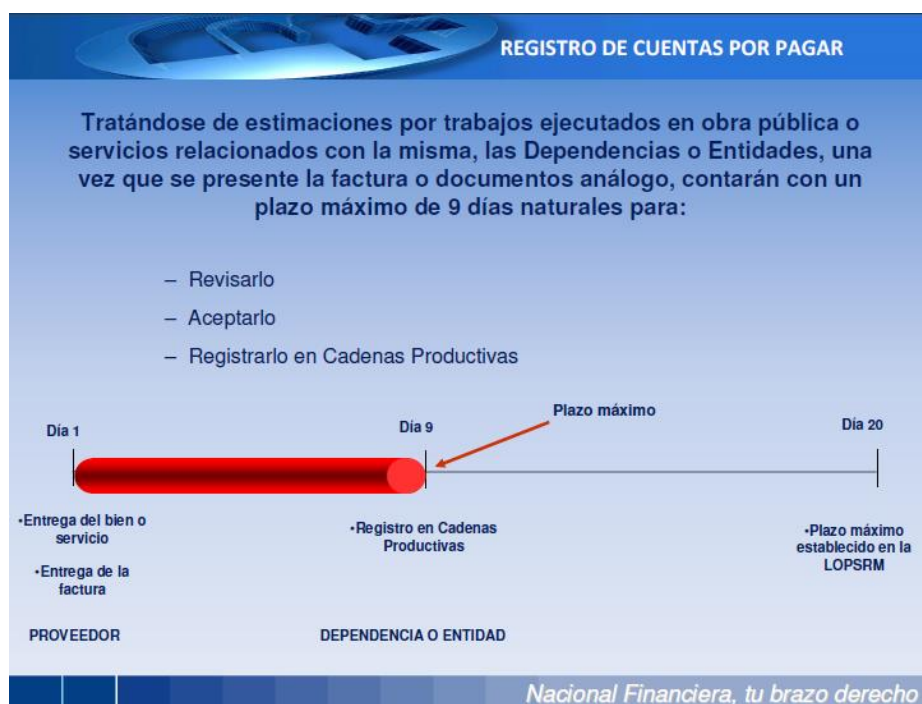
El 28 de febrero del 2007, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)⁸ dio a conocer en el Diario Oficial de la Federación (DOF) las disposiciones generales para establecer el procedimiento al que tienen que sujetarse las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal para incorporarse al Programa de Cadenas Productivas de Nacional Financiera y registrar las cuentas por pagar a proveedores y a contratistas.

⁸ En México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público es una secretaría de estado de la administración pública federal a cuyo encargo se encuentra todo lo relacionado con la recaudación tributaria, administración financiera y fiscalización de recursos del gasto público, así como la regulación y vigilancia de las instituciones bancarias y de valores.

SHCP. (2017). *SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO*. :<https://www.gob.mx/hacienda>

Así, con relación al registro de cuentas por pagar (para trabajos de obra pública o servicios relacionados con la misma) NAFIN presenta el siguiente esquema:

Figura No. 1.- Plazo máximo de registro de cuentas por pagar en estimaciones de trabajos ejecutados en obra pública o servicios relacionados con la misma.



Fuente:

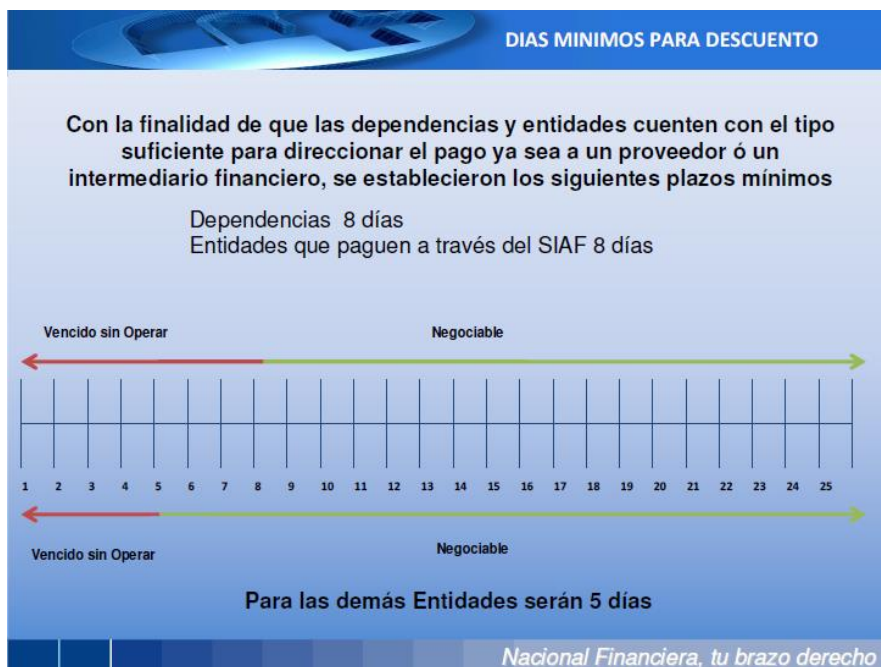
<http://www.cmic.org/comisiones/tematicas/financiamiento/cadenasProductivasFactoraje.pdf>

Figura No. 2.- Plazo máximo de registro de cuentas por pagar en adquisiciones y arrendamientos de bienes muebles y servicios



Fuente:<http://www.cmic.org/comisiones/tematicas/financiamiento/cadenasProductivasFactoraje.pdf>)

Figura No. 3.- Días mínimos para descuento



Fuente:<http://www.cmic.org/comisiones/tematicas/financiamiento/cadenasProductivasFactoraje.pdf>)

Por tanto, para NAFIN una cadena productiva es una serie de servicios electrónicos empaquetados para apoyar a las Pymes en cuanto a sus necesidades de liquidez; capacitación y asistencia técnica y crédito con lo cual todo proveedor puede ser más competitivo pues lleva a cabo el cobro anticipado de facturas; dispone de tasas competitivas y selecciona al intermediario de su preferencia.

La importancia de este programa para NAFIN se observa en la Tabla No. 3 donde se reporta el saldo de crédito y garantías por principales programas otorgado al sector privado en términos reales para el periodo 2006-2010. Cadenas Productivas representa casi el 29% del saldo total. Pero adicionalmente, en el 2008 y 2009 este saldo creció a tasas reales del 38% anual, aunque en el 2010 se observa una reducción en su crecimiento.

Tabla No 3.- Saldo de crédito y garantías por principales programas otorgado al sector privado en términos reales para el periodo 2006-2010

Total de Crédito y Garantías otorgado al Sector Privado (SalDOS en MDP, 2010)									
Concepto	2006	2007	2008	2009	2010	Variación Anual Real (%)			
						2007	2008	2009	2010
Cadenas Productivas	21,483	23,447	32,276	44,880	49,837	9.1	37.7	39.1	11.0
Equipamiento	2,779	3,900	2,939	10,642	12,324	40.4	(24.6)	262.1	15.8
Micronegocios	5,484	5,216	5,088	6,424	7,624	(4.9)	(2.5)	26.3	18.7
Descuento Tradicional	12,362	14,220	19,408	22,857	25,518	15.0	36.5	17.8	11.6
Crédito de Segundo Piso	42,107	46,783	59,710	84,803	95,302	11.1	27.6	42.0	12.4
Crédito de Primer Piso	1,572	1,170	863	331	3,078	(25.6)	(26.2)	(61.6)	829.9
Total de Crédito al Sector Privado	43,679	47,953	60,573	85,134	98,380	9.8	26.3	40.5	15.6
Garantías y Crédito Inducido	19,103	35,480	52,533	65,898	75,278	85.7	48.1	25.4	14.2
Total Sector Privado	62,782	83,434	113,106	151,033	173,659	32.9	35.6	33.5	15.0

Fuente: Hernández Trillo; 2011: 37

NAFIN señala que el Programa de Cadenas Productivas tiene varios esquemas de apoyo vinculados que se construyen aprovechando su experiencia y éxito, y en la Tabla 4 se presenta un resumen de ellos:

Tabla No. 4.- Resumen de los esquemas del Programa Cadenas Productivas de NAFIN

Programa de Compras del Gobierno Federal a Pymes	Este programa está construido sobre el de cadenas productivas y está dirigido a personas físicas y morales que buscan vender sus productos o servicios al Gobierno Federal, a través de lo cual acceden a financiamiento, capacitación y asistencia técnica por parte de NAFIN.
Programa de Financiamiento a Contratos de Pymes Proveedoras del Gobierno Federal	Puesto en operación durante el año 2010. Su objetivo es que aquellas Pymes que hayan obtenido un contrato para proveer de algún bien, servicio u obra pública a cualquier entidad del Gobierno Federal, tengan acceso a un crédito por un monto equivalente de hasta el 50% del valor del contrato.
Cadenas productivas regionales	Debido al éxito de Cadenas Productivas, conjuntamente con la estrategia de promover a las empresas desde su ubicación geográfica, se decidió otorgarle a este programa un importante impulso a nivel estatal y municipal como parte de la responsabilidad de la Red de Promoción Regional. Se cuenta con cadenas productivas privadas y cadenas productivas públicas, éstas últimas divididas en cadenas estatales y cadenas municipales.

Crédito
Tradicional
y Descuento

Crédito Pyme.- Es un crédito otorgado a través de algún intermediario financiero participante y que busca otorgar opciones de financiamiento para la pequeña y mediana empresa en sus operaciones de capital de trabajo o en la adquisición de activo fijo.

Programa de Microcrédito. - Dirigido a intermediarios financieros mediante el cual se otorga el financiamiento para que el intermediario pueda incrementar su cobertura geográfica, productos y servicios dirigidos al segmento microempresarial en México.

Programa de Sustitución de Electrodomésticos para el Ahorro de Energía. - El objetivo es que mediante el Fideicomiso para el Ahorro de Energía Eléctrica (FIDE) se sustituyan equipos ineficientes por unos nuevos y ahorradores de energía.

Desarrolladoras de Software. - Financiamiento dirigido a empresas y personas físicas con actividad empresarial dedicadas al desarrollo de software y servicios relacionados.

Programas
Sectoriales

Masa y Tortilla. - Dirigido a empresas tortilleras o a personas físicas con actividad empresarial relacionadas con la actividad y que busquen capacitación empresarial y asistencia técnica, o financiamiento para modernizar el equipo de trabajo y maquinaria.

Programa de Renovación del parque vehicular. - Apoyos para sustituir taxis en el Distrito Federal y otras entidades federativas.

Programa de Financiamiento a la Educación Superior.- Dirigido a personas que busquen financiamiento para poder empezar estudios a nivel licenciatura y posgrado en una universidad en el territorio nacional.

Fuente: <http://nafin/cadenas/productivas>

Figura No. 4.- Esquema de fondeo y otros intermediarios



Fuente:<http://www.cmic.org/comisiones/tematicas/financiamiento/cadenasProductivasFactoraje.pdf>)

En síntesis, se puede decir que el siglo XXI inició con un entorno mundial caracterizado por las nuevas relaciones globales entre los países, la internacionalización de las finanzas, la producción, el comercio, el modo de vida y los patrones de consumo, que han integrado las actividades de negocios a escala mundial. Por tanto, en un México enfrentado al reto de la globalización, es indispensable el replanteamiento de la estructura de las empresas para hacerlas competitivas, pero también se les ha de exigir a las mismas, la creación de fuentes de trabajo como detonador del desarrollo nacional y como factor de equilibrio de las riquezas humanas y materiales.

Ante el nuevo escenario de competitividad empresarial, las empresas más afectadas han sido aquellas que por su tamaño y falta de reservas de capital no han podido sostener un agresivo nivel de competencia y han quebrado, por lo que considero que la pequeña y mediana empresa mexicana tiene atractivas fuentes de financiamiento, encontrando en el factoraje una herramienta de crecimiento y desarrollo.

Una de las grandes ventajas de las Pymes es el poseer un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante los efectos nocivos en el ambiente macroeconómico. Las Pymes debido a sus propias características, también enfrentan grandes desventajas, como son: participación limitada en el comercio exterior; acceso limitado a fuentes de financiamiento; capacitación deficiente de sus recursos humanos; falta de vinculación con el sector económico; falta de cultura de innovación de procesos y desarrollo tecnológico, pero aún con todo ello, las pequeñas y medianas empresas pueden recurrir a diversas fuentes de financiamiento cuando requieren recursos económicos para su crecimiento o subsistencia y si normalmente se piensa en la obtención de un crédito bancario o en aportación del patrimonio propio, afortunadamente existen muchas otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permitan operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión.

CAPITULO II EL FACTORAJE EN LAS MYPYMES

El objetivo que se persigue en este capítulo, consiste en conocer el Factoraje en las Mypymes, destacando su esquema legal y operativo; así como la evolución del Factoraje en México y el análisis del impacto que ha tenido el Factoraje para el crecimiento de las Mypymes y algunas propuestas para incentivarlo.

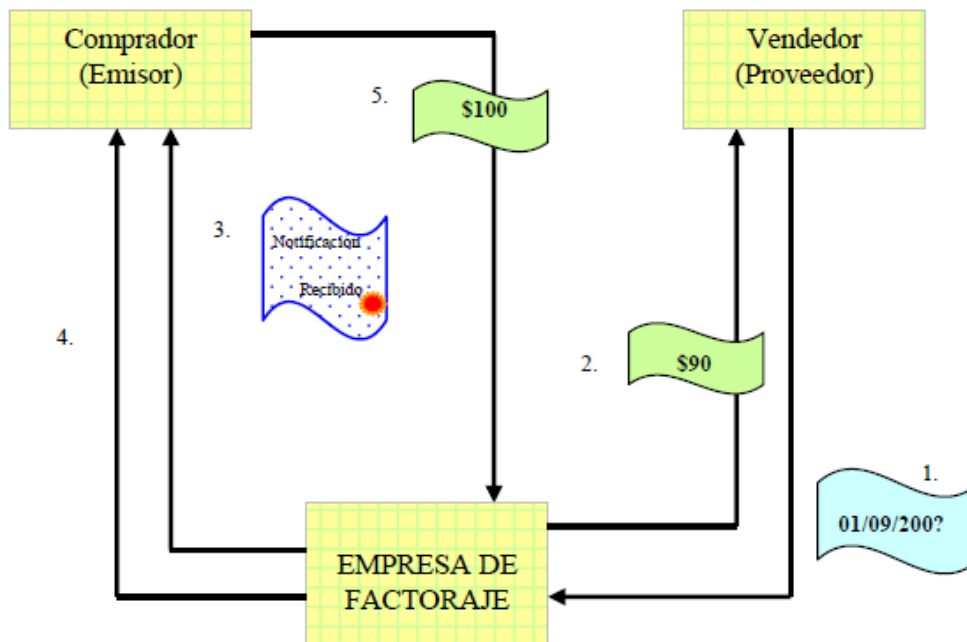
A) Esquema legal y operativo

De acuerdo a la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares (AMEFAC, A.C.) el esquema operativo que sigue toda empresa de factoraje incluye las siguientes actividades:

- Adquiere las cuentas por cobrar por medio de un contrato de cesión de derechos de crédito o por endoso, las cuales son pagadas anticipadamente conforme a las condiciones establecidas.
- Evalúa las condiciones crediticias de los deudores (compradores de los productos o servicios) e informa a sus clientes de los cambios en la solvencia de los mismos.
- Custodia, administra y lleva a cabo la cobranza de la cartera adquirida.
 - Reembolsa al cliente el remanente en caso de que no existan descuentos, devoluciones de mercancías o ajustes en el pago.
- Mensualmente informa a su cliente todas las operaciones, movimientos y cobranzas de sus cuentas.

Así, el siguiente esquema presenta la forma en que se opera tradicionalmente

Figura No. 5.- Operación típica de factoraje



Fuente: amefac.com.mx

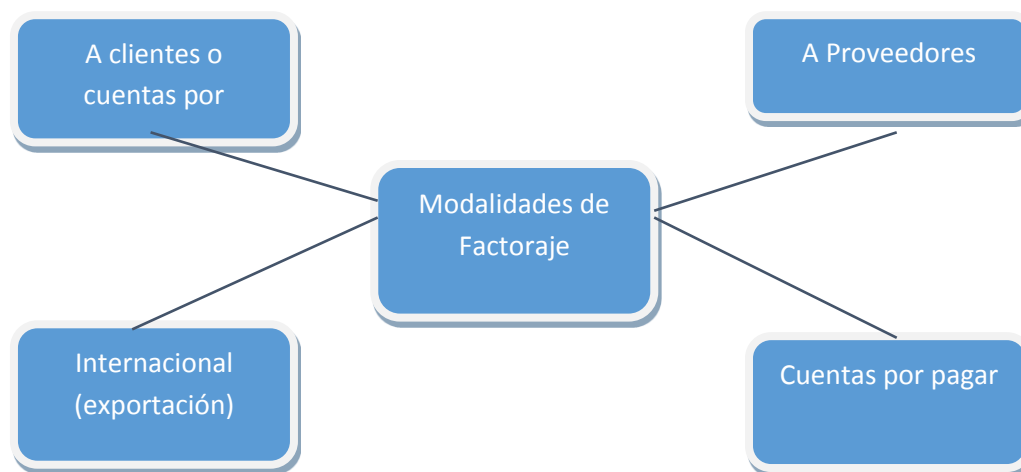
La explicación que se puede dar es la siguiente: el vendedor o en el caso el proveedor (No.1) acude a la empresa de factoraje financiero y le vende sus documentos con valor de \$100.00 endosándolo en propiedad y olvidándose por completo de la labor de cobranza. La empresa de factoraje (No.2) le entrega a su cliente la cantidad de \$ 90.00, esta cantidad de acuerdo al plazo de vencimiento y tasas vigentes. La empresa de factoraje notifica (No.3) al deudor (en este caso el comprador o emisor) que ahora es el beneficiario de dicho documento por cobrar y que deberá pagarle al vencimiento debiendo salir el cheque a su nombre. A la fecha de vencimiento la empresa de factoraje acude con el deudor por el pago (No.4) del documento por cobrar equivalente a \$100.00

Ahora, cabe señalar que es posible encontrar profundas reformas financieras que han llevado a la libre movilidad de capitales, a la globalización de las economías, lo que indica que estas nuevas formas de financiamiento podrían ser uno de los factores determinantes de la acumulación de capital, con una expansión del financiamiento bancario,

consiguiendo que las empresas sean menos dependientes de sus propios recursos a través de la colocación de distintos títulos

Se pueden encontrar cuatro modalidades de factoraje, de acuerdo a sus necesidades

Figura No. 6.- Cuatro modalidades de factoraje



Fuente: Elaboración propia.

Antes de formalizar toda operación de factoraje se debe realizar un análisis de crédito a toda persona física o moral que desee la contratación de dichos servicios, por lo que comúnmente se requiere de la siguiente información:

- Estados financieros auditados de los últimos tres ejercicios, así como las relaciones analíticas de los clientes
- Estados financieros internos recientes no mayores a tres meses
- Estados financieros proforma
- Declaraciones del Impuesto sobre la Renta (ISR) de cada uno de los ejercicios
- Actas constitutivas, poderes notariales y reformas.

B) Tipos de factoraje

A continuación, se revisan las diferentes modalidades de factoraje, presentando para cada caso un interesante esquema que explica su funcionamiento:

C) Factoraje a clientes o cuentas por cobrar

Bajo esta modalidad la empresa cede sus cuentas por cobrar vigentes como facturas, contra recibos, pagarés a la empresa de factoraje, para así contar con los recursos anticipadamente y así tener el flujo de efectivo necesario para la realización de sus operaciones y que éstas no se detengan por falta de efectivo.

El esquema de este tipo de factoraje financiero es el siguiente:

Figura No. 7.- Factoraje financiero de las cuentas por cobrar



Fuente:http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/lopez_g_ac/capitulo2.pdf

D) Factoraje a proveedores

Bajo esta modalidad se brinda apoyo a las cadenas comerciales y/o grandes empresarios, descontando títulos de créditos emitidos a su favor, teniendo la facilidad de pagar anticipadamente a sus proveedores por el concepto de bienes, servicios o materia prima, con la finalidad de no tener deudas directas con el proveedor, obteniendo así mayores probabilidades de crédito por el pronto pago.

El esquema que corresponde a esa modalidad es:

Figura No. 8.- Factoraje financiero a proveedores



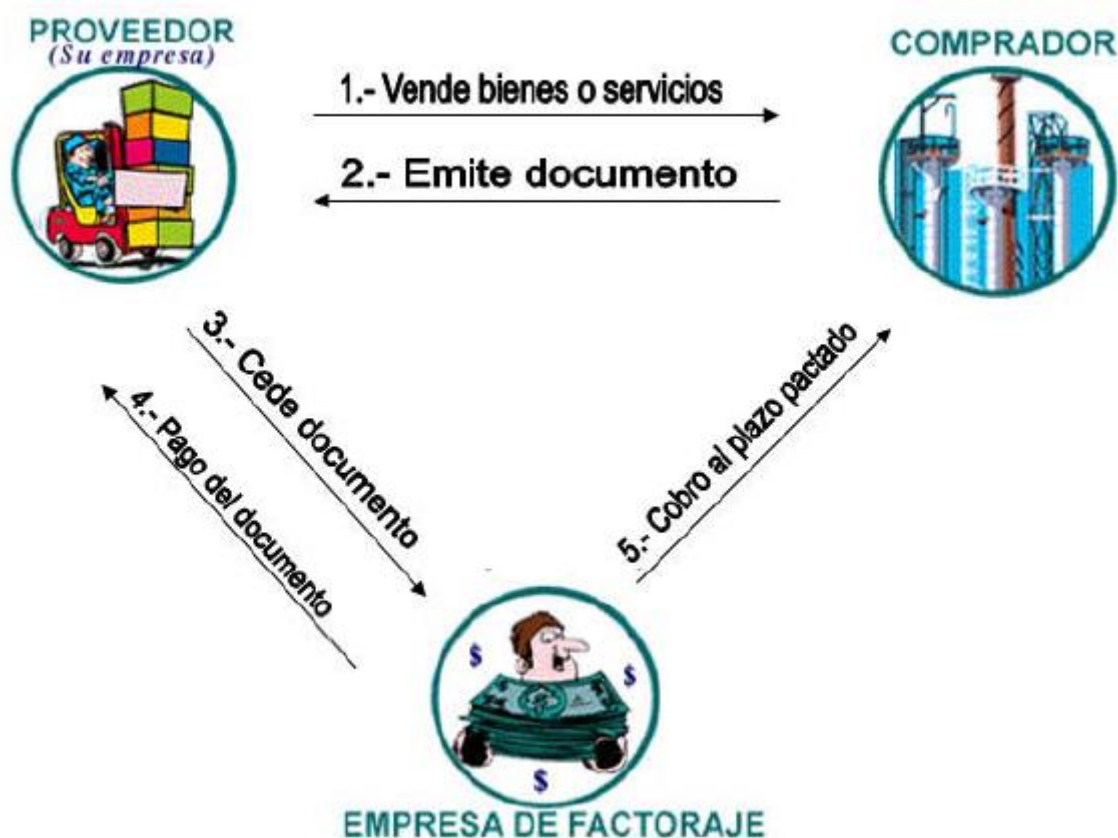
Fuente: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/lopez_g_ac/capitulo2.pdf

E) Factoraje a cuentas por pagar

Esta es una opción atractiva para todo empresario, ya que puede realizar el pago anticipado de las deudas que se tengan con los proveedores, obteniendo la facilidad de realizar más compras de materia prima, productos o servicios, ya sea para maximizar sus ventas o realizar compras de oportunidad, teniendo un amplio plazo para realizar el pago de las mismas.

El esquema del factoraje de este tipo es:

Figura No. 9.- Factoraje financiero de cuentas por pagar



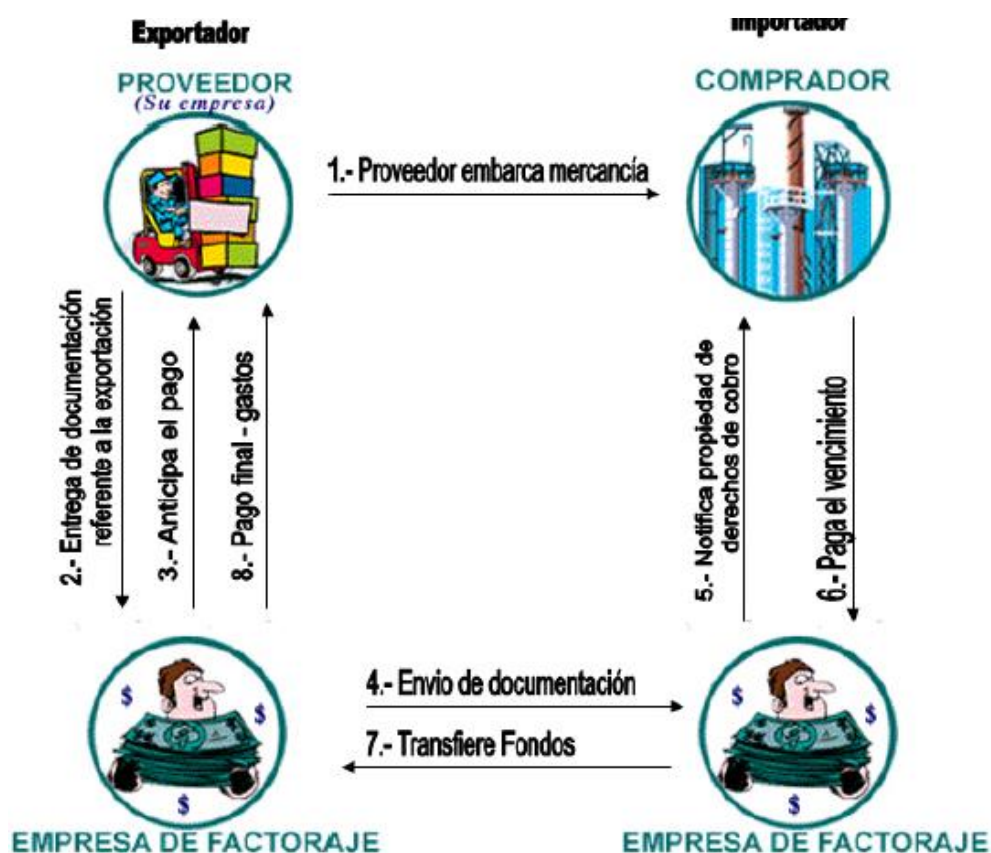
Fuente: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/lopez_g_ac/capitulo2.pdf

F) Factoraje internacional

Está destinado principalmente a exportadores e importadores y consiste en poder cobrar o pagar la totalidad en cuenta abierta y en forma anticipada el producto de las ventas o compras que se hagan en el extranjero, sin tener que esperar al vencimiento. Esta modalidad brinda la opción de exportar productos o servicios a nuevos mercados, dando como resultado el incremento de las ventas.

Su esquema es el siguiente:

Figura No. 10.- Factoraje internacional



Fuente: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/lopez_g_ac/capitulo2.pdf

Por tanto, ya sea que se disponga de una u otra modalidad, las empresas que acuden a esta figura financiera pueden ampliar las oportunidades de negocio en nuevos sectores y

mercados geográficos, además de fortalecer los vínculos para con sus clientes favoreciendo también su imagen institucional y permitiendo a toda empresa centrar sus esfuerzos en desarrollar todas y cada una de sus áreas que la conforman.

Para Financiera Rural, los beneficios de operar factoraje son los que muestra la Tabla 5:

Tabla No. 5.- Beneficios de operar factoraje

- Reduce el endeudamiento de la empresa contratante
- Descuento de los documentos sin recurso
- Ahorro de tiempos en la administración de la cartera
- Al tener la liquidez, se puede comprar de contado obteniendo descuentos
- Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener
- Reduce los costos en varias áreas de la empresa, al ceder las cuentas por cobrar a la entidad que se dedica al factoraje.

Fuente:http://www.financierarural.gob.mx/Prog_prod_cred/programas%20y%20productos/Factoraje.pdf):

Para FINMEX, organismo dedicado a brindar factoraje a proveedores, entre los beneficios del crédito, así como los beneficios fiscales, están los señalados en las Tablas No. 6 y No. 7:

Tabla No. 6.- Beneficios del crédito

- Mejorará su flujo de efectivo.
- Reducirá costos administrativos.
- Logrará mejores negociaciones con sus proveedores como descuentos por pronto pago.
- Tendrá acceso inmediato al capital como apoyo para realizar compras de oportunidad.

Fuente: http://fimex.com.mx/documentos/Factoraje_proveedores.pdf

Tabla No. 7.- Beneficios fiscales

- Pago de intereses deducibles de impuestos sobre el ISR.
- Exento de IVA (no cobramos el 16% sobre los intereses).
- Los cobros de las comisiones son deducibles para el ISR.
- Podrá acreditar el IVA pagado contra el IVA cobrado por sus ventas.

Fuente: http://fimex.com.mx/documentos/Factoraje_proveedores.pdf

Para HSBC los beneficios para toda empresa y el proveedor son los que se concentran en las Tabla No. 8 y No. 9:

Tabla No. 8.- Beneficios para el corporativo

- Ampliación de plazos de pago a proveedores.
- Mejora el flujo de efectivo.
- Permite catalogar a los proveedores por calidad y nivel de servicio para ofrecerles condiciones preferenciales y beneficiarse de sus compras.

Fuente: <https://www.hsbc.com.mx/1/2/es/empresas/factoraje/factoraje-proveedores>

Tabla No. 9.- Beneficios para el proveedor

- Disposición electrónica de lunes a viernes de 8:00 am a 20:00 pm.
- Puede negociar descuentos por Pronto Pago.
- Abono en el banco de su preferencia

Fuente: <https://www.hsbc.com.mx/1/2/es/empresas/factoraje/factoraje-proveedores>

Considerando el punto de vista de BBVA, la Tabla 10 destaca la posición de este importante banco:

Tabla No. 10.- Beneficios del factoraje según BBVA

- Liquidez inmediata a través de un sencillo esquema de financiamiento
- Hace más eficiente el manejo de los recursos
- Incrementa las ventas ya que se pueden mejorar las condiciones comerciales con los clientes
- Financiamiento de cuentas sin generar pasivos bancarios
- Disponible en pesos o dólares
- Tasa variable sobre el referencial de TIIE o LIBOR
- Plazo de línea hasta 12 meses a partir de su autorización
- Plazo de la operación de factoraje: máximo 180 días naturales.

Fuente: <https://www.bancomer.com.mx/factoraje>

En síntesis, los beneficios del factoraje son financieros, económicos y administrativos.

- “Financieros porque proporciona liquidez en función de tus ventas.
- Nivel de flujos de efectivo en caso de ventas estacionales. Permite una operación revolvente.
- Reduce el molesto apalancamiento financiero y optimiza costos financieros. Económicos debido a que reduce el ciclo operativo de la empresa.
- Mejora la posición monetaria, no genera pasivos ni endeudamientos. Disminuye costos en áreas de crédito y cobranzas.
- Cubre el riesgo de cuentas incobrables y apoya la recuperación de tu cartera y el pago puntual de sus clientes; y administrativos pues mediante el respaldo de un equipo profesional y experto, hace eficiente la cobranza de las cuentas; informa periódica y continuamente las operaciones y cobranza y evalúa la situación crediticia de sus clientes y prospectos”.

(<http://www.soyentrepreneur.com/empresas-de-factoraje.html>)

Pero como toda herramienta a la que las empresas pueden acudir para eficientar sus operaciones, el factoraje también presenta algunos inconvenientes. Algunos de estos son:

- El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente
- No es una forma de financiamiento de largo plazo
- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores
- El factor sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, importe y posibilidad de recuperación.

Pasemos ahora a conocer algunas estadísticas del uso del factoraje en el país.

G) Uso de fuentes de financiamiento en las Mypymes

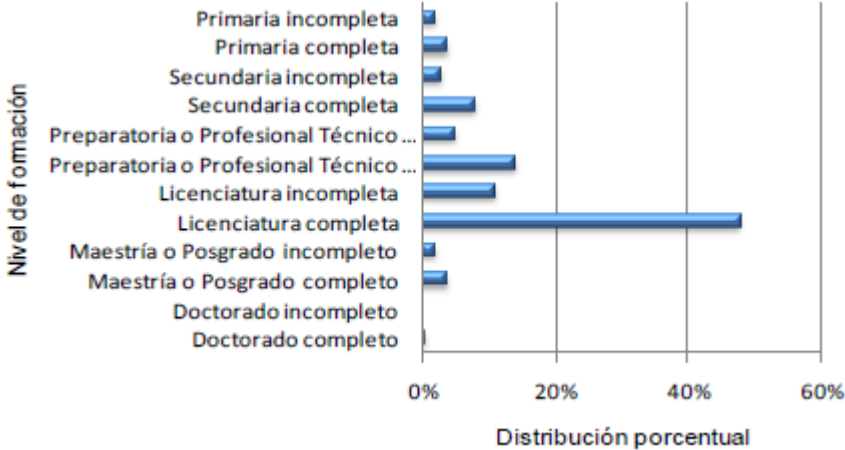
De acuerdo con especialistas de la Secretaría de Economía, un paso importante dado en México por parte de este organismo en el ámbito de las políticas públicas de la Pymes, ha sido la creación del Observatorio PYME ello, en alianza con la Universidad de Bologna en Argentina, el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) y el Banco Interamericano de Desarrollo. “Cabe señalar que el proyecto del Observatorio Pyme tiene como objetivo generar información cualitativa y cuantitativa sobre el desempeño de la pequeña y mediana empresa en el país, además de hacer evaluaciones acerca del impacto causado por los diversos instrumentos y acciones realizadas por el Gobierno en relación a las Pymes, así como dar seguimiento al Plan Nacional de Desarrollo desde una perspectiva Pyme y promover la investigación científica aplicada a este sector, colaborando con otras instituciones y organismos locales e internacionales, para el intercambio de información y el desarrollo de nuevas técnicas de estudio” (<http://www.economia.gob.mx/?P=7000>).

Así, durante el año 2002, la Secretaría de Economía -en conjunto con los citados organismos- levantaron la encuesta del Observatorio PYME. Esta encuesta agrupó a un

panel de mil pequeñas y medianas empresas mexicanas de los sectores manufactureros, comercio y servicios. La información que proporcionó la encuesta del Observatorio PYME permitió conocer, entre otros aspectos: perfil del empresario; características de la empresa; características laborales en la empresa; inversiones y financiamiento en la empresa, clientes y proveedores, estrategias empresariales y utilización de programas gubernamentales. Se desea comentar que si bien para este trabajo resulta lo más importante el conocer los aspectos financieros de las Pyme (factoraje y uso de programas), se considera relevante compartir y analizar la siguiente información:

El perfil del empresario respecto al rango de edad indica que el 45% de los socios que participan en la gestión directa de las empresas se encuentra entre los 40 y 59 años de edad y respecto al nivel de formación, el 48% de los socios cuenta con el grado de licenciatura completa, como se muestra en la Figura 11:

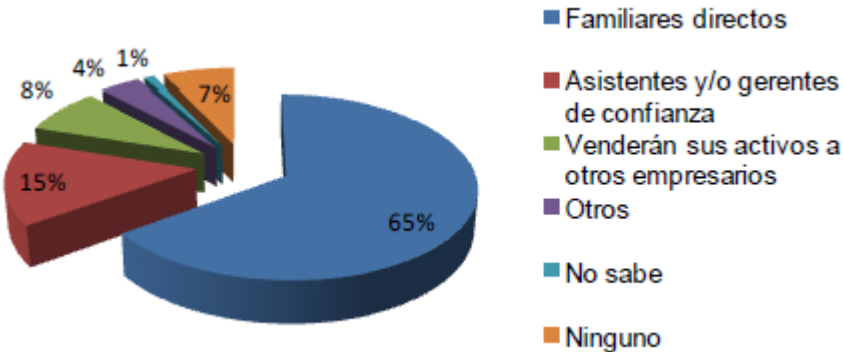
Figura No. 11.- Distribución porcentual de socios que participan en la gestión directa de las empresas por nivel de formación



Fuente: www.cipi.gob.mx Capítulo I: Las Pymes en México

Por lo que toca a las características de la empresa, el 65% de las PYMES en México son de carácter familiar, como se destaca en la Figura 12:

Figura No. 12.- Distribución porcentual de las empresas por tipo de proceso de cambio generacional que se implementará en las mismas



Fuente: www.cipi.gob.mx Capítulo I: Las Pymes en México

Por su parte, las características laborales del nivel de formación de los empleados indica que el 31% de los empleados cuenta con secundaria terminada; el 26% con bachillerato o una carrera técnica y el 23% con primaria, como se muestra en la Figura 13:

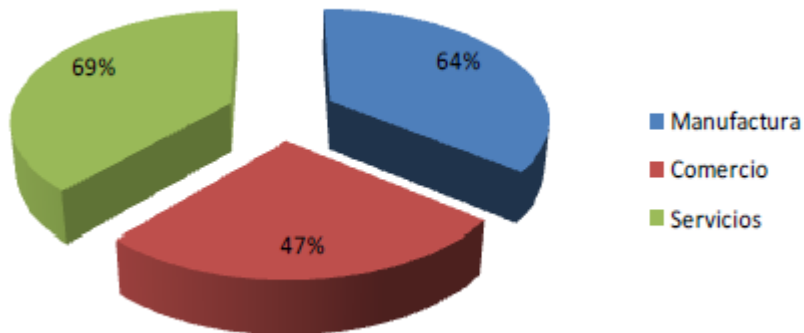
Figura No. 13.- Distribución porcentual del personal ocupado en las empresas por nivel de escolaridad



Fuente: www.cipi.gob.mx Capítulo I: Las Pymes en México

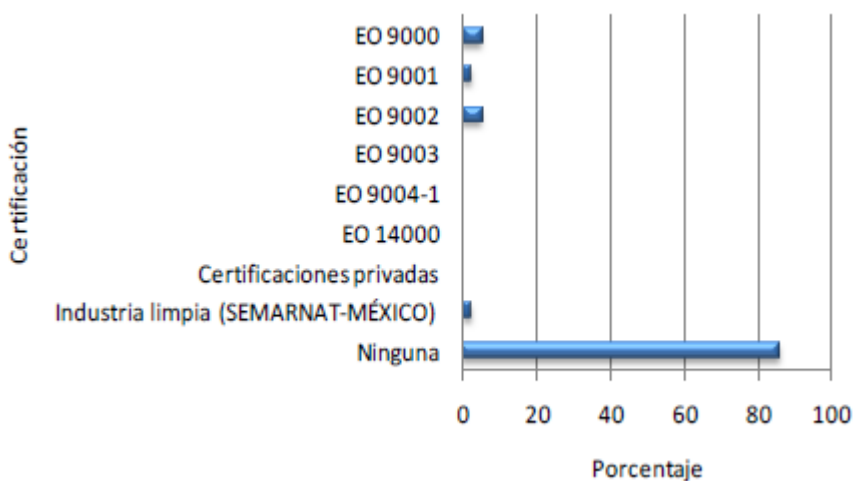
Atendiendo a la capacitación, se tienen los datos que se muestra en la Figura 14

Figura No. 14.- Porcentaje de empresas que realizaron capacitación de personal en los últimos dos años



Fuente: www.cipi.gob.mx Capítulo I: Las Pymes en México Ahora, respecto a las debilidades de la empresa, se tiene que en México, más del 80% de las PYMES no cuenta con algún tipo de certificación, como lo indica la Figura No. 15:

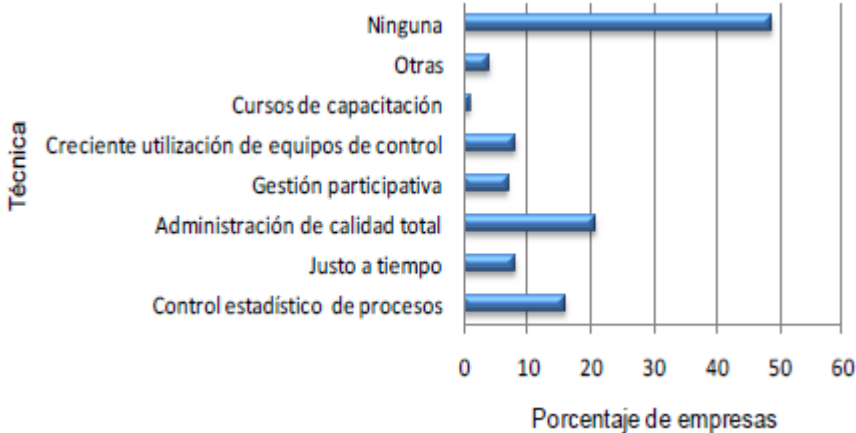
Figura No. 15.- Empresas que cuentan con algún tipo de certificación



Fuente: www.cipi.gob.mx Capítulo I: Las Pymes en México

Aunado a lo anterior, respecto al uso de técnicas de mejora en calidad y/o productividad, cerca del 50% de las empresas no utiliza algún tipo de técnica de calidad o productividad, como se aprecia en la Figura No. 16

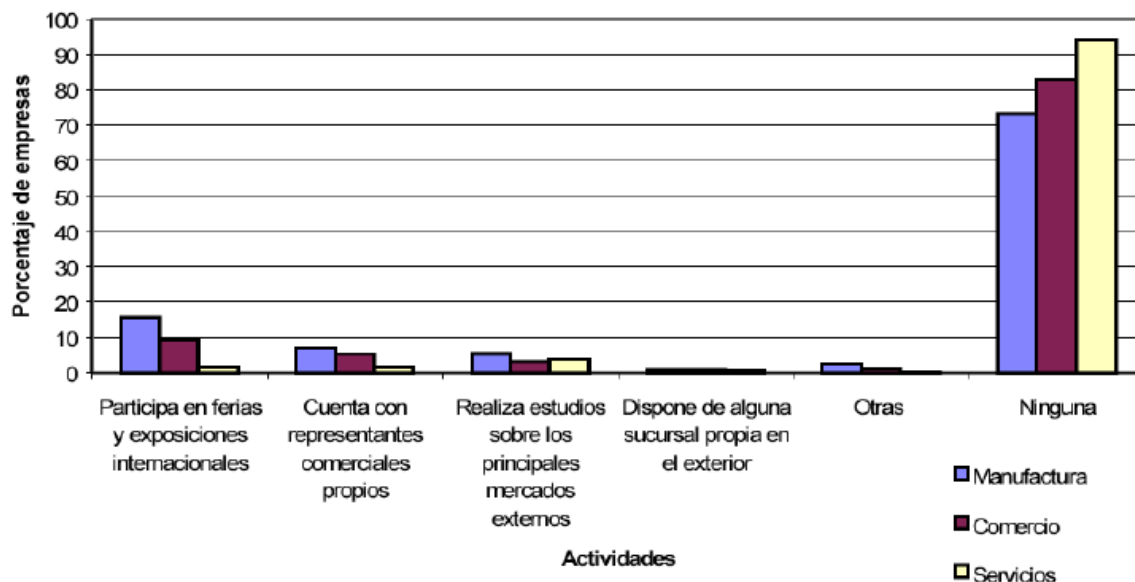
Figura No. 16.- Empresas que utilizan técnicas en calidad y/o productividad



Fuente: www.cipi.gob.mx Capítulo I: Las Pymes en México

En cuanto a las necesidades de la empresa, se tiene que, en el rubro de las exportaciones, existe falta de información y apoyos para la exportación. En este sentido, las Pymes mexicanas establecen que 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 han limitado sus exportaciones; ya que únicamente el 9% de estas empresas ha logrado consumir esta actividad en los últimos dos años. El 83% de las empresas no realiza actividad alguna para consolidar su presencia en el exterior. Lo anterior se puede apreciar en la Figura 17 por sector de actividad.

Figura No. 17.- Actividades de las Pyme para consolidar su presencia en el exterior



Fuente: www.cipi.gob.mx Capítulo I: Las Pymes en México

En lo que corresponde al financiamiento, existe baja participación del sector financiero en el otorgamiento de créditos a estas empresas. Únicamente el 13% de las PYMES ha solicitado algún tipo de crédito bancario en los dos últimos años; de este porcentaje, el 76% ha recibido dicho crédito. Así mismo, establecen que las principales causas por las cuales se les niega el crédito son: el desinterés del banco hacia el sector; la falta de garantías, y la indiscutible falta de información en esta materia. En el renglón de apoyos gubernamentales, se da falta de información sobre programas y apoyos públicos. El total desconocimiento de los programas públicos es una cuestión imperante en las PYMES mexicanas, ya que el 86 % de las mismas señala, no conocer los programas de apoyo federales, estatales, y/o municipales; y tan sólo el 12.65 % de éstas los conoce, pero no los ha utilizado. El 1.8% de las PYMES los conoce y ha utilizado. La Tabla 11 muestra tal situación:

Tabla No. 11.- Grado de conocimiento y uso de los programas públicos por parte de este tipo de empresa

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 CENTRO-CRECE(SE)	2.32	9.23	88.45
Fondo de Apoyo a la 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	3.2	96.39
Cómite 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	68.1
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 PNAA (SEMARNAT)	4.64	16.09	79.27
B) ESTATALES	1.19	1.23	97.58
C) MUNICIPALES	0.14	0.34	99.52

Fuente: www.cipi.gob.mx Capítulo I: Las Pymes en México

Aunado a lo anterior, la Secretaría de Economía considera que los programas públicos deberían enfocarse principalmente a tres temas específicos: adquisición de bienes de capital (maquinaria, edificios y herramientas); integración de capital humano y contratación de consultores expertos en organización productiva y dirección de empresas.

PROPUESTAS PARA INCENTIVARLO

En nuestro país, el principal organismo promotor de la figura del factoraje es la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero (AMEFAC) que fue fundada en 1988 con la participación de Bancos y Empresas de Factoraje. Actualmente está conformada por 16 asociados que representan el 90% de la operación de Factoraje en México, de los cuales 10 son Bancos y 6 Sociedades Financieras de Objeto Múltiple Reguladas y No reguladas

Su misión se centra en ser el organismo representativo de las instituciones que participan en el mercado de factoraje financiero y de financiamientos similares basados en activos, apoyar a sus asociados a ser exitosos a través del intercambio de información y reflejando el consumo común ante autoridades y terceros.

Por su parte, sus objetivos consisten en promover el desarrollo firme y sano de las actividades del gremio de financiamiento comercial tipo factoraje financiero, financiamiento de cuentas por cobrar u otras similares dentro de la República Mexicana; promover e impulsar las relaciones entre entidades financieras de cualquier naturaleza que participen en el mercado financiero; desarrollar relaciones institucionales con las entidades gubernamentales, organismos supervisores o reguladores y otras asociaciones o instituciones que por su naturaleza así lo requieran; efectuar la programación e instrumentación de toda clase de actividades de carácter profesional, cultural y recreativo incluyendo seminarios, mesas de trabajo, estudios sectoriales, conferencias, publicaciones, convenciones, cursos de capacitación, foros de discusión y otras que apoyen al desarrollo de los mercados de factoraje financiero y representar y defender los intereses generales ante todo tipo de autoridades y organismos o entidades de cualquier tipo, nacionales o internacionales, sectoriales, conferencias, publicaciones, convenciones, cursos de capacitación, foros de discusión y otras que apoye.

Cabe señalar que, de acuerdo con la AMEFAC, el factoraje tiene un gran futuro, ya que es un producto altamente especializado que apoya a las empresas elevando su productividad

y permitiendo una mayor competitividad. La asociación cuenta con gente de gran experiencia permitiendo así formar comités para que trabajen con objetivos compartidos en beneficio de nuestro sector. Los Comités son: Comité de promoción y difusión y relación con organismos; Comité legal y Comité de tecnología e información. Por su parte las principales empresas de factoraje que existen en México, mismas que se encuentran afiliadas a la AMEFAC son las que señala la Figura 18

De acuerdo al estudio de evaluación 2010, los bancos incorporados a Nacional Financiera concentran el 94% de los activos y el 99% de la cartera total del sistema, por lo que prácticamente esta institución opera con la totalidad de los bancos orientados a su nicho de atención, sin embargo el entorno económico actual demanda mecanismos de financiamiento acordes a las necesidades de flujos financieros de las Mypymes y así permitirles un crecimiento constante, por ello se ha elegido analizar el sistema de Factoraje para poder determinar si es una herramienta útil para los pequeños y medianos empresarios en México.

Figura No. 18.- Principales empresas de factoraje que existen en México



Fuente: <http://factoraje.com.mx/index.php?acerca>

Ahora, consultando a Echavarría Sánchez, Morales Cano y Varela Salas, los citados especialistas señalan que actualmente se clasifica a las empresas por su tamaño en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, en algunos países esta clasificación depende exclusivamente del número de empleados, en otros se considera también el monto de sus capitales y/o de sus ingresos o utilidades. Por esto, al querer comparar las estadísticas de las empresas de diferentes países, existe una gran confusión en cuanto a su clasificación, pero en general se les llama Mypymes al conjunto de las micro, pequeñas y medianas empresas o bien Pymes a las pequeñas y medianas empresas, englobando en estos términos a todas las empresas que no son grandes negocios corporativos, entendiendo como tales a aquéllos con más de 100 o 500 empleados.

Así, Echavarría et al (2007: 1) sostienen que “a nivel internacional, en la mayoría de los países, las Mypymes representan más del 95% del total de empresas, proporcionan entre el 60 y 70% del empleo y contribuyen entre el 50 y 60% del Producto Interno Bruto”. Al investigar las alternativas de financiamiento para este tipo de empresas, los citados investigadores explican que aun cuando existan numerosas instituciones que apoyan financieramente a este sector, es bien sabido que pocas veces el pequeño empresario es

sujeto de crédito, pues ni su historial crediticio ni su solvencia económica le permiten hacerse de más capital. Por lo anterior, Echavarría et al (2007: 2) indican que “la falta de financiamientos adecuados para la subsistencia de las Pymes, destaca como uno de los problemas principales a los que se enfrentan. Más grave aún es el hecho de que cuando existen fuentes de financiamiento, los empresarios no llegan a utilizarlas por falta de promoción o por desconfianza de las instituciones que los proporcionan, por desconocimiento o falta de interés por parte de los empresarios, o bien, no son sujetos de crédito por falta de historial crediticio, solvencia económica o garantías suficientes”.

Aunado a lo anterior, los autores mencionan que más del 50 por ciento de las pequeñas empresas mueren a los dos años de vida o antes, ciclo en que un negocio demuestra su capacidad para permanecer en el mercado, además de que hay problemas que se deben vencer: la cultura del pequeño empresario, que tiene que ver con la falta de formación profesional; la ausencia de una visión de negocios, y; el empirismo en el manejo del mismo.

Ahora, al analizar la situación de las empresas de factoraje en México, Echavarría et al explican que (2007:3) “sólo menos de 5,000 compañías en México cuentan con algún servicio de factoraje, un número muy pequeño en comparación con las casi tres millones de empresas que existen en el país. El volumen anual de financiamiento es apenas una quinta parte de los 22,000 millones de dólares que llegó a tener el sector. Pero el futuro es promisorio pues tiene un mercado potencial muy amplio constituido por las Pymes que ahora no son sujetos de crédito de la banca. La gran ventaja de este tipo de financiamiento es que no genera pasivos y el trámite, una vez que son autorizados los primeros contratos, se vuelven líneas de crédito revolventes de acuerdo a las necesidades de cada cliente en particular con los que puedan ir descontando los documentos que considere necesarios o bien toda su cartera de cuentas por cobrar”.

En síntesis, se puede decir que el factoraje se ha popularizado a nivel mundial como un método aconsejable que permite al vendedor cobrar antes del vencimiento, dado que

proporciona un alto grado de eficiencia en la empresa pues en todo momento se produce un incremento de su activo líquido. Se calcula que, en conjunto, las Pymes generan ventas por millones de dólares y la mayoría califica para obtener liquidez a través de sus cuentas por cobrar. Al contrario, con lo que sucede con el financiamiento tradicional, el factoraje se especializa en las firmas pequeñas o medianas que comúnmente tienen una situación financiera débil, un nivel de endeudamiento alto y que no tienen mucho capital.

Sin duda, el factoraje es un método abarcador que permite su utilización de acuerdo a las características de la empresa y puede considerarse una solución ideal que le permite a la empresa, si se utiliza oportunamente, librarse del trabajo contable y legal en relación con las cuentas por cobrar. Pero si bien la falta de créditos tradicionales ha convertido a los diferentes tipos de financiamiento alternativo en el principal motor de la economía nacional, como en toda cadena, si se revienta un eslabón, se rompe toda la cadena y así cuando uno de los integrantes de la cadena de créditos del proveedor no paga, los demás integrantes no tendrán recursos para pagar a sus propios proveedores y esa cadena se derrumba. Por tanto, los negocios, con esta base de crédito alternativo, están sujetos a una situación muy precaria y tienden a cerrar sus puertas cuando la falta de crédito se extiende por más de 90 días. Echavarría y colaboradores explican que el Banco de México ha reconocido que una década atrás, el 65% del financiamiento a empresas era otorgado por la banca y éste se ha reducido al 35%, pues han tomado participación ya sea el crédito de proveedores; las tarjetas de crédito de las tiendas departamentales; la venta o renta de activos obsoletos o no estratégicos; el arrendamiento de activos del fabricante y/o el patrocinio, subsidios y apoyos de proveedores.

Finalmente, coincidiendo con el pensamiento de Echavarría et al (2007: 6) “el gobierno, mediante la implementación de un marco jurídico más acorde con el nuevo entorno económico, globalizado y competitivo, deberá vigilar y controlar a los oferentes de crédito y proteger, tanto a los ahorradores como a los solicitantes de los créditos. Además, deberá proporcionar, de forma adecuada y masiva, sus programas de capacitación y financiamiento. Las instituciones oferentes deberán cambiar sus condiciones y requisitos

de acuerdo a la realidad del mercado de las Pymes, depurar y disminuir los requisitos del buró de crédito y proporcionar también en forma masiva, sus programas de crédito a proyectos productivos enfocados a este sector, tal y como proporcionan sus créditos al consumo. Son necesarios más trabajos de investigación relacionados con el tema, con enfoques específicos por sector, región y actividad, así como darlos a conocer a las cámaras de las empresas y a las asociaciones de profesionistas para que difundan los contenidos entre los empresarios de las Pymes”.

Como se puede observar, este programa permite a las Mypymes cobrar de inmediato y obtener liquidez necesaria para crecer o invertir sin la necesidad de esperar los plazos de crédito que se estipulan comercialmente. El programa de Cadenas Productivas cumple con el propósito de crear las condiciones que contribuyan al establecimiento, crecimiento y consolidación de las Mypymes.

Las conclusiones a las que se llega con la realización del presente trabajo, indican que el factoraje financiero es una figura que brinda facilidades a las empresas para hacerse de liquidez inmediata, sin embargo, su uso es poco demandado entre las Mypymes, pudiendo ser la causa el escaso contacto entre titulares de éstas y la banca que lo ofrece. Además, dado el esquema de incertidumbre económico que regularmente viven las pequeñas y medianas empresas, los empresarios de este ramo no se animan a contratar este tipo de servicios financieros, ya sea por desconocimiento de su funcionamiento o por considerar que tendrán que cubrir un porcentaje de sus facturas.

También, se puede señalar que las Pymes son fundamentales en la economía del país, principalmente en términos de empleo contribuyendo al crecimiento económico, desarrollo regional y participación en el comercio internacional de México, de ahí la necesidad de fortalecer su desempeño. Así, no cabe duda que, en nuestro país, las pequeñas y medianas empresas son un sector muy dinámico, y su ciclo de vida es corto, por lo que tienen que trabajar al día intentando sobrevivir a todos aquellos factores que le afectan, siendo uno de los principales el financiamiento de sus operaciones y actividades.

Además, si bien el gobierno mexicano ha impulsado en los últimos años el crecimiento y desarrollo de las Mypymes, aún existe desconocimiento por parte de los titulares de éstas, respecto de los apoyos y programas que se tienen a la disposición, además de que existe miedo a acercarse a dichas instituciones pues se considera que se padece una tramitología y que no es fácil adquirir dichos apoyos.

Por su parte, la recomendación que se tiene es que, si bien las Mypymes en México son empresas demasiado vulnerables, los dueños deben fortalecer las debilidades que tengan y aprovechar las oportunidades que se les presenten si es que desean sobrevivir al competitivo mercado que se presenta. Para tal efecto el Estado debe definir un plan de desarrollo, en el que se especifique un programa para el fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas, en el cual participen un sinnúmero de dependencias públicas como por ejemplo: la Secretaría de Economía, Nacional Financiera, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Secretaría de Desarrollo Social, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Conacyt, entre otra, pues es innegable la necesidad de continuar acrecentando el apoyo por parte del gobierno, así como buscar el instaurar las políticas necesarias para que se fomenten el desarrollo de este sector tan importante de la economía en México.

Otra recomendación consiste en que los directivos de las Mypymes lleven a cabo sus propios diagnósticos o en su caso contraten los servicios de asesores externos -lo cual es poco común- que les ayuden a detectar áreas de oportunidad. Cabe señalar que regularmente, los despachos de asesoría conocen a fondo intervenciones que les pueden ser de gran utilidad a las empresas, pues con la experiencia que han tomado de otras organizaciones, les será posible recomendar el mejor camino de desarrollo para la situación estudiada. Ante esto, hay que señalar que, finalmente las decisiones deberán corresponder a los directivos, pero el punto de vista de asesores externos permitirá tener un rico abanico de posibilidades de mejora.

La última recomendación es que toda Mypyme se pregunte ¿es el factoraje financiero una herramienta que nos ayude a enfrentar crisis y/o contratiempos financieros?

BIBLIOGRAFIA

1. De la Madrid Andrade, Mario. Derecho Mexicano. (2008) Capítulo: concepto del contrato de factoraje en el Derecho mexicano pp. 17-28. México, D. F.
2. Echavarría Sánchez, Morales Cano y Varela Salas: "*Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PyMES) mexicanas*" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 80, 2007. Tomado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/aes.htm>
3. Hernández Trillo, Fausto/Villagómez Alejandro. (2011). Estudio de evaluación de Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito (NAFIN): 2008-2010. Centro de Investigación y Docencia Económicas A. C. (CIDE) México.
4. Jijena Leiva, Renato. (2006) El factoring electrónico Revista de Derecho (Valparaíso), vol. 2, núm. XXVII, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Valparaíso, Chile.
5. Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext)
6. Acosta Romero, Miguel, La Banca Múltiple, México, Porrúa, 1981.
7. Mitnik Félix/Magnano Cecilia (2012). Desarrollo de cadenas productivas, clusters y redes empresariales. Herramientas para el desarrollo territorial. Fondo Multilateral de Inversiones, Banco Interamericano de Desarrollo, Agencia para el Desarrollo Económico de Córdoba. Argentina.
8. Rodríguez Velarde, Bernabé. (2013) Contratos e instrumentos bancarios. Capítulo XVI: El contrato de factoring. Lima, Perú.
9. Turrent Eduardo. (2009). Historia sintética de la Banca en México. Ed. Banco de México. México, D. F.
10. Francisco Arteaga (2003) Estudio Práctico sobre el Factoraje Financiero, Ediciones Fiscales ISEF, México
11. Cogorno Eduardo G. (1979) Teoría y Técnica de los Nuevos Contratos Comerciales, Editorial Astrea, Argentina
12. Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa». Rúbricas: Dip. Beatriz Elena Paredes Rangel, Sen. Enrique.

13. Resumen de resultados de los Censos Económicos 2009» (pdf). INEGI. 2009..
14. Jackson Ramírez, Dip. Adrián Rivera Pérez, Sen. Rafael Melgoza Radillo. Poder Legislativo de México. 13 de diciembre de 2002
15. Censos Económicos 2009 Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa, INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)
16. Consejo de la Comunicación, A.C.
http://www.cc.org.mx/campana_cc/?id=2540
17. Secretaria de Hacienda y Crédito Público
<https://www.gob.mx/hacienda>
18. Secretaría de Economía
<http://www.cipi.gob.mx>
19. 2018 NACIONAL FINANCIERA – HISTORIA
Nombre del Sitio Web: NACIONAL FINANCIERA
URL: <http://www.nafin.com/portalnfc/content/sobre-nafin/historia.html>
20. “Las Pymes mexicanas y su estrategia para el 2017”, FORBES MEXICO
<https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-y-su-estrategia-para-2017/>
21. 2018 HOLDING – Enciclopedia de Economía
Nombre del Sitio Web: Economia48.com
URL:<http://www.economia48.com/spa/d/holding/holding.htm>
22. Factoring. Diccionario de Economía y Administración. En: Sociedad de Factoring, España.
Editorial: Secretaría General Técnica, 111p
23. 2018 Glosario de términos y definiciones, BANCO DE MÉXICO
Nombre del Sitio Web: Banxico.org.mx
URL:<http://www.economia48.com/spa/d/holding/holding.htm>