CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA ECONÓMICAS, A.C.

LA FIGURA DEL FACTORAJE FINANCIERO EN EL PROGRAMA DE CADENAS PRODUCTIVAS DE NACIONAL FINANCIERA (NAFIN) DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS MIPYMES

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADA EN DERECHO

PRESENTA

DEVANI MATUS CASTILLEJOS

DIRECTORA DE LA TESINA: DRA. MARÍA MERCEDES ALBORNOZ

CIUDAD DE MÉXICO 2021

Agradecimientos

A mis padres, por su amor incondicional y por enseñarme a creer en mí. Gracias por su enorme esfuerzo, que ha permitido que parezca muy fácil cumplir cualquier sueño. Todo lo que soy y seré es gracias a ustedes. No hay palabras suficientes ni formas precisas de explicar el amor y orgullo que siento por ser su hija.

A mis hermanos César y Nicolás por acompañarme, motivarme y hacerme sentir que todo estará bien. Por todas las sonrisas, los juegos y los abrazos, por siempre estar y apoyarme. Con ustedes los días se sienten más ligeros y felices, son los mejores compañeros de vida.

A mis abuelos, por ser mi ejemplo y guía, donde estén. Por mostrarme que el camino correcto siempre será el de la superación y el trabajo honesto. Por enseñarme a tener la cabeza siempre en alto pero los pies sobre la tierra.

Índice

INTRODUCCIÓN 1

CAPÍTULO 1

LA FIGURA DEL FACTORAJE FINANCIERO 3

1. Antecedentes 3

A. Origen del factoraje financiero 3

B. Nociones generales relativas al factoraje financiero 4

2. Regulación en leyes mexicanas 8

A. Introducción del factoraje financiero a México 8

B. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito 9

C. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito 11

CAPÍTULO 2 13

EL PROGRAMA "CADENAS PRODUCTIVAS" 13

1. Programa Cadenas Productivas 13

A. Creación del Programa Cadenas Productivas 13

B. Descripción de Cadenas Productivas 14

C. Comparación del Programa Cadenas Productivas con la legislación mexicana en materia de factoraje financiero 17

a. LGTOC 17

b. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito 19

c. Conclusión 19

CAPÍTULO 3

CONDICIONES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO PARA LAS MIPYMES 21

1. Perspectiva de las MIPYMES 21

A. Contexto 21

2. Condiciones de oferta de financiamiento 22

A. Condiciones de la banca 23

B. Condiciones de Cadenas Productivas 25

CONCLUSIONES 30

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS Y DOCUMENTALES 32

INTRODUCCIÓN

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) son una fuente de ingreso sustancial para el Estado Mexicano. De acuerdo con el INEGI, en 2018 representaron el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y generaron el 74% del empleo nacional.[1] En otras palabras, gran parte del desarrollo de la economía del país es atribuible a la creación, desarrollo y crecimiento de estas. Consecuentemente, es fundamental el fortalecimiento de las MIPYMES para la generación y conservación de empleos, así como para impulsar el comercio y favorecer la circulación del dinero. Por ello, resulta necesario incentivar el acceso de estas empresas a mecanismos de financiamiento que les permitan conseguir los recursos que requieren para continuar operando.

Una de las figuras jurídicas que podría ser de utilidad para tal fin es el contrato de factoraje financiero. El factoraje financiero es un contrato en virtud del cual "*el factorante conviene con el factorado, quien podrá ser persona física o moral, en adquirir derechos de crédito que este último tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague...".*[2] El Estado mexicano, a través de la institución de banca de desarrollo Nacional Financiera (NAFIN) y su programa de Cadenas Productivas,[3] ha intentado contribuir a mejorar el acceso de las MIPYMES a fondos para operar. El referido programa promueve la celebración de contratos de factoraje financiero entre NAFIN y MIPYMES proveedoras de grandes empresas, previamente afiliadas a una cadena productiva del programa.

En este contexto, el objetivo de la presente tesina consiste en analizar cómo contribuye el contrato de factoraje financiero, regulado en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC), e implementado en las Cadenas Productivas de NAFIN, a facilitar el desarrollo y la estabilidad de las MIPYMES en México. El presente texto defenderá que el programa implementa la figura del factoraje financiero con condiciones de acceso favorables para las

[1] "Pymes, importante motor para el desarrollo económico nacional", SEGOB, http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/informacion/boletines/47767-pymes-importante-motor-para-el-desarrollo-economico-nacional-mc.html.
[2] Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito [LGTOC], Diario Oficial de la Federación [DOF] 22-06-2018, art. 419 (Mex).
[3] "Conoce Cadenas Productivas", Nacional Financiera, https://www.nafin.com/portalnf/content/cadenas-productivas/cadenas_productivas.html.

MIPYMES, lo que convierte a las Cadenas Productivas en una herramienta adecuada para que las MIPYMES consigan fondos para su operación.

La presente investigación se servirá del método de análisis interno de documentos[4] para llevar a cabo el estudio de la legislación aplicable al contrato de factoraje financiero. Consistirá en leer detenidamente los documentos y destacar sus características fundamentales y así observar cuáles son los requisitos que establece para la celebración del contrato y las variantes que existen, así como el funcionamiento esperado en la regulación. Posteriormente, se analizarán siguiendo el mismo método los manuales del programa de Cadenas Productivas (al igual que los informes anuales de NAFIN) para comprender su funcionamiento y mediante el método comparativo[5] se buscarán las diferencias y semejanzas con la legislación mexicana en la materia. Adicionalmente, con el objetivo de elaborar una descripción fidedigna del funcionamiento del programa, el presente texto utilizará como referencia el curso "Conoce Cadenas Productivas", ofrecido por Nacional Financiera. Si bien este curso tiene como público objetivo a las MIPYMES que hagan uso del programa, resulta sumamente ilustrativo para comprender cómo es la experiencia de una MIPYME con Cadenas Productivas. Con base en lo anterior, esta tesina pretenderá determinar si la manera en la cual se ha implementado la figura del factoraje financiero en el programa de Cadenas Productivas es útil para que las MIPYMES consigan fondos que les permitan operar regularmente.

[4] Fernando López Noguero, "El análisis de contenido como método de investigación", *Revista de Educación* 4 (2002): 172, http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/1912/b15150434.pdf?sequence=1.
[5] José Luis Abreu, "El método de la investigación", *Daena: International Journal of Good Conscience* 9, núm. 3 (2014): 199, http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9(3)195-204.pdf.

CAPÍTULO 1

LA FIGURA DEL FACTORAJE FINANCIERO

El contrato de factoraje financiero es una figura jurídica que permite acceder a fondos, pero que puede resultar sumamente compleja para los empresarios. En este sentido, el presente capítulo tendrá como propósito explicar de dónde y en qué circunstancias surgió, para posteriormente establecer una definición y explorar cómo está contemplada en las leyes mexicanas. Lo anterior, con la finalidad de favorecer la comprensión de este contrato y así explicar, en términos generales, su funcionamiento y su regulación.

1. Antecedentes

A. Origen del factoraje financiero

El factoraje no es de creación reciente. Por el contrario, de acuerdo con el Banco Nacional de Comercio Exterior, el primer antecedente conocido es en el antiguo imperio romano, donde existían operaciones que se asemejaban al factoraje, toda vez que algunas personas acostumbraban a comisionar a otras para que efectuaran el cobro de las deudas que tenían pendientes y administraran a sus negocios. A estos encargados se les conocía como agente o factores comerciales.[6] Después, en el siglo XVII, se tiene conocimiento de empresarios ingleses dedicados a los textiles que contrataban *factors*, quienes eran representantes que distribuían los productos en más países y también estaban facultados para cobrar por ellos. Posteriormente, cuando el comercio europeo se extendió al continente americano, los *factors* llevaron los textiles ingleses hasta esos nuevos territorios.[7]

No obstante, de acuerdo con María Barbuzón Pacheco,[8] debido a la distancia y los riesgos que ese viaje implicaba, los empresarios pedían a los *factors* que les otorgaran una suma de dinero para garantizar que les pagarían la mercancía que transportaban. Durante esta época, los factores

---

[6] Banco Nacional de Comercio Exterior, *Factoraje Financiero: vende a crédito y compra de contado* (México: Bancomext, 2018), 15, https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/11/Libro_PRE9_paginas.pdf.

[7] "Factoraje Financiero: Historia", Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares, AMEFAC, https://www.factoraje.com.mx/factoraje-financiero/.

[8] María Olivia Barbuzón Pacheco *et al.*, "Factoraje Financiero: Opción para los problemas de liquidez en las PYMES", *Revista Análisis Organizacional*, número especial (2016): 852.

incluían entre sus funciones: poseer los bienes de manera física, salvaguardarlos, encontrar a sus clientes, hacerles llegar sus productos y cobrarles.[9] Como consecuencia del éxito de sus negocios en América (particularmente en los Estados Unidos), los *factors* comenzaron a evitar realizar el viaje a Inglaterra para reabastecerse de productos. Con esta finalidad, daban pagos anticipados a los empresarios.[10]

Sin embargo, años después, el comercio cambiaría, ya que habría mayor desarrollo en los sistemas de comunicación y transporte. En consecuencia, el rol de los factores cambió y ya no era necesario almacenar y comercializar los artículos. Entonces, estos intermediarios decidieron dejar el comercio para especializarse en el área financiera de sus servicios y dedicarse a ello. Por ende, sus clientes provenían de sectores distintos y fue así cuando los factores notaron que esta operación debía adecuarse a las necesidades de cada empresario que los contrataba.[11] Así, se integraron a departamentos de bancos y en 1905 surgió el *factoring* como operación financiera en los Estados Unidos.[12] En la década de los 60, este contrato comenzó a celebrarse en México, a través de sociedades dedicadas a ello.[13] No obstante, en la actualidad este contrato ha cambiado y a través del estudio ha sido conceptualizado, para un mejor entendimiento.

B. Nociones generales relativas al factoraje financiero

a. Concepto de factoraje financiero

Con la finalidad de comprender cómo se entiende al contrato de factoraje hoy en día, es pertinente retomar los conceptos desarrollados por distintos autores. Por un lado, la Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares A.C. (AMEFAC) brinda en su sitio web dos definiciones que pueden complementarse entre ellas. Para la AMEFAC el factoraje es un mecanismo de financiamiento a corto plazo que apoya el crecimiento de las Empresas,

[9] Banco Nacional de Comercio Exterior, *Factoraje Financiero*, 15.
[10] Barbuzón Pacheco et al., "Factoraje Financiero", 852.
[11] Banco Nacional de Comercio Exterior, *Factoraje Financiero*, 15.
[12] Barbuzón Pacheco et al., "Factoraje Financiero", 852.
[13] Barbuzón Pacheco et al., "Factoraje Financiero", 853.

obteniendo el pago anticipado de las cuentas por cobrar de ventas a crédito de los clientes.[14] Asimismo, entiende a esta operación como:

> aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje con sus clientes (cedentes), personas físicas o morales que realicen actividades empresariales, la primera adquiere de los segundos derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios, o de ambos, a un precio determinado o determinable.[15]

Por otro lado, María Barbuzón entiende el factoraje como "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."[16] Además, resalta su adaptabilidad gracias a la oferta de servicios adicionales como administración de cartera, gestiones de cobranza, entre otros. En este orden de ideas, la definición de María Barbuzón retoma los aspectos más importantes de las dos definiciones de la AMEFAC. Es decir, considera al factoraje como una forma de obtener financiamiento a corto plazo que consiste en que una empresa de factoraje adquiera de sus clientes (que pueden ser personas físicas o morales) derechos de crédito vigentes y así promueve su crecimiento. El único aspecto que Barbuzón Pacheco no menciona explícitamente es el precio y su calidad de determinado o determinable.

Para complementar las nociones citadas previamente, Adame Garduño define al factoraje financiero como:

> La operación celebrada mediante contrato entre intermediarios financieros, previamente autorizados, denominados empresas de factoraje financiero, o factores, y personas físicas o morales, dedicadas a la industria o el comercio, usuarios del servicio o cedentes, con el objeto de que la empresa de factoraje adquiera o compre derechos de crédito vigentes, al cliente, cedente o usuario, y en la que el factor debe realizar tanto la función de crédito hacia el cedente

[14] "¿Qué es el factoraje?", Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares, AMEFAC, https://www.factoraje.com.mx/que-es-el-factoraje/.
[15] "¿Qué es el factoraje?", Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares, AMEFAC, https://www.factoraje.com.mx/que-es-el-factoraje/.
[16] Barbuzón Pacheco et al., "Factoraje Financiero", 854.

como la cobranza de las cuentas trasmitidas, además de otra serie de servicios complementarios conexos.[17]

En la definición en comento, también es notorio que se incluye prácticamente los mismos elementos que en las de AMEFAC y Barbuzón. Sin embargo, el aspecto que agrega Adame Garduño es el de la "función de crédito" y "la cobranza de las cuentas trasmitidas". Además, si bien algunos de los conceptos que le antecedieron incluyeron a las empresas de factoraje, este último autor hizo mención explícita de que el comprador podía ser un "intermediario financiero" incorporando así la posibilidad de que otro tipo de instituciones realicen esta operación.

b. Partes del contrato de factoraje financiero[18]

De acuerdo con los conceptos citados anteriormente, en el contrato de factoraje financiero es posible identificar a las siguientes partes que intervienen en la operación:

1. Factorante/factor: intermediario financiero, que puede ser una empresa de factoraje o un banco que adquiere los derechos de crédito del factorado mediante el pago del valor de estos menos un descuento, quedando facultado para realizar el cobro al deudor.
2. Factorado/cedente/vendedor: aquel proveedor que vende bienes o proporciona servicios a plazo, de manera que genera una cuenta por cobrar. Normalmente realiza la operación para hacerse de dinero, para poder financiarse.
3. Deudor/emisor/comprador: aquel que emitió la cuenta por cobrar al comprar los bienes o servicios al factorado/vendedor y que deberá pagar al factorante el importe de la deuda.

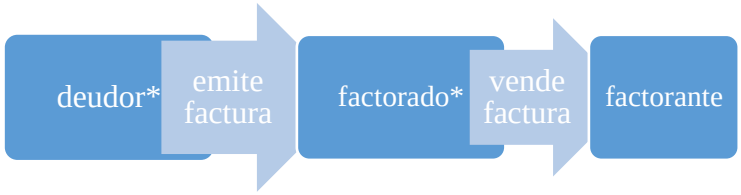
No obstante, en la práctica y tal como se observó en los antecedentes del contrato, cada cliente tiene sus propias necesidades y gracias a ello se han desarrollado distintos tipos de factoraje financiero.

c. Clasificación de factoraje financiero

[17] Víctor M. Castrillón y Luna, "Contrato de factoraje financiero", en *Tratado de Derecho Mercantil* (México: Porrúa, 2011), 811.
[18] Banco Nacional de Comercio Exterior, *Factoraje Financiero*, 27.

De acuerdo con el Banco Nacional de Comercio Exterior,[19] el factoraje financiero puede clasificarse de la siguiente manera:

1) Por el *compromiso que tiene el proveedor*:
    - *Con recurso*: cuando se celebra un factoraje con recurso, el factorado queda obligado solidariamente con el deudor al pago de la deuda.



*son obligados solidarios ante el factorante

Fuente: elaboración propia

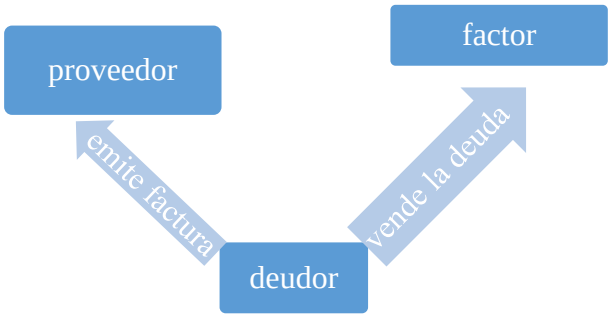
    - *Sin recurso*: en el caso de un factoraje sin recurso, el factorado se libera de la responsabilidad por el pago de los derechos de crédito.

Fuente: elaboración propia

2) Por la *implementación del negocio*:
    - *A proveedores*: este tipo de factoraje consiste en que la relación se establece entre proveedor y factor. Es decir, aquella empresa que vende un producto o servicio y genera una cuenta por cobrar le vende ese derecho de crédito a un factor (al intermediario financiero) para que éste pueda llevar a cabo su cobro. (representado en esquema de factoraje sin recurso)
    - *A clientes*: por el contrario, en este tipo de factoraje la relación contractual se da entre el emisor de la deuda y el factor. En este caso, el factor será quien deberá

[19] Banco Nacional de Comercio Exterior, *Factoraje Financiero*,44-45.

pagar al proveedor y lo hará a cargo de una línea de riesgo otorgada al deudor. (este es el tipo de factoraje empleado en Cadenas Productivas, como se explicará en el siguiente capítulo).



Fuente: elaboración propia

Una vez entendido el concepto de factoraje financiero en términos generales, así como su clasificación teórica, es posible analizar cómo fue adoptado por México tanto en sus operaciones de facto como en la regulación.

2. Regulación en leyes mexicanas

A. Introducción del factoraje financiero a México

En 1967 surge en México una sociedad mercantil llamada Corporación Interamericana S.A. (posteriormente Factoring Interamericana), que celebró las primeras operaciones de factoraje financiero.[20] Después, Factoring Interamericana pasó a llamarse Factoring Serfin, que posteriormente cambió de nombre a Factoring Banamex (que actualmente está dentro de Grupo Financiero Citigroup).[21] Sin embargo, todavía no había regulación aplicable. No obstante, como se explica a continuación, debido a un aumento de la cantidad de empresas de este sector, el gobierno consideró que se requería regularlo.

[20] Julio Antonio Durán Romero et al., "El factoraje financiero como fuente de financiamiento en una empresa textil", (tesis de licenciatura, Instituto Politécnico Nacional, 2012), 17, https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/16652/CP2012%20D876j.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
[21] Barbuzón Pacheco et al., "Factoraje Financiero", 853.

En 1982, la expropiación bancaria implicó que algunos banqueros decidieran cambiar de rubro y se dedicaran a las organizaciones auxiliares del tráfico mercantil de crédito. Así fue como se dio el auge de las empresas de factoraje financiero en la década de los 80.[22] No obstante, estas actividades aún no estaban reguladas, por lo que las autoridades no podían vigilar su operación.

La toma de conciencia acerca de la necesidad de legislar en esta materia resultó en el reconocimiento legal de estas entidades auxiliares. En efecto, fueron reconocidas en un capítulo de la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en 1990. De esta forma, el gobierno mexicano pretendió garantizar los intereses de los usuarios y vigilar importantes operaciones de financiamiento.

Posteriormente, a propósito de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1993, surgieron las Sociedades Financieras de Objeto Limitado o SOFOLES, cuya intención era crear instituciones financieras que solo pudieran tener una actividad como propósito, una de las posibilidades era que se dedicaran a la realización del factoraje financiero. En 2006 se reformó la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito para incluir a las SOFOMES (Sociedades Financieras de Objeto Múltiple), consideradas como intermediarios financieros facultados a dedicarse a más de una actividad y se incorporó el contrato de factoraje financiero a la LGTOC.[23] En este sentido, es importante analizar cómo fue incluido este contrato en ambas leyes para comprender cómo debe funcionar en la práctica.

B. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito[24]

Actualmente, el contrato de factoraje está regulado en el título VII de la LGTOC, del cual se transcribirán tres artículos para explicar su implementación.

> Artículo 419.- Por virtud del contrato de factoraje, el factorante conviene con el factorado, quien podrá ser persona física o moral, en adquirir derechos de crédito que este último tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera,

[22] "Factoraje Financiero: Historia", Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares, AMEFAC, https://www.factoraje.com.mx/factoraje-financiero/.
[23] Banco Nacional de Comercio Exterior, *Factoraje Financiero*,19.
[24] Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito [LGTOC], Diario Oficial de la Federación [DOF] 22-06-2018, (Méx.). http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/145_220618.pdf.

> independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:
>
> I. Que el factorado no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos al factorante; o
>
> II. Que el factorado quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factorante.
>
> Artículo 420.- El factorante, al celebrar contratos con los deudores de derechos de crédito constituidos a favor de proveedores de bienes o servicios, deberá estipular expresamente si se comprometerá a adquirir dichos derechos de crédito para el caso de aceptación de los propios proveedores.
>
> Artículo 421.- Podrán ser objeto del contrato de factoraje, cualquier derecho de crédito denominado en moneda nacional o extranjera que se encuentren documentados en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito, mensajes de datos, en los términos del Título Segundo del Libro Segundo del Código de Comercio, o cualesquier otros documentos, que acrediten la existencia de dichos derechos de crédito.

De acuerdo con el artículo 419, y en concordancia con los conceptos presentados en apartados anteriores, el contrato de factoraje financiero requiere de la participación de un factorante, que será aquel intermediario financiero que adquiera las cuentas por cobrar del factorado (aquel proveedor que prestó los servicios o vendió el producto) por un precio determinado o determinable (tal como señalaba Adame Garduño en su definición). Adicionalmente, la LGTOC establece que el pago podrá ser en moneda nacional o extranjera y que no dependerá de la fecha y forma de pago, nociones que no fueron contempladas en las definiciones referidas anteriormente.[25]

Posteriormente, el artículo 419 se refiere a tres de los tipos de factoraje establecidos por el Banco Nacional de Comercio Exterior: el factoraje con recurso, sin recurso y a proveedores. De este modo, establece la posibilidad de que el factorado quede obligado solidariamente con el deudor o que no tenga responsabilidad de pago y menciona que se podrá celebrar con quien tiene los derechos de crédito a su favor. Después, el artículo 420 contempla el tipo de factoraje restante,

[25] Apartado B. Nociones generales relativas al factoraje financiero.

es decir, el factoraje a clientes. Esto cuando menciona la posibilidad de que la contratación se realice entre el banco y el deudor. Al mismo tiempo, este artículo impone la obligación de estipular si el factorante adquirirá los derechos de crédito si los proveedores aceptan.

Asimismo, el artículo 421 de la ley en comento señala que cualquier documento que acredite la existencia de un derecho de crédito podrá ser objeto de un contrato de factoraje financiero. Resulta destacable que la LGTOC no haya establecido más criterios que la acreditación de un derecho de crédito, toda vez que esto permitirá que más personas celebren este contrato sin que las partes requieran más formalidades.

C. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito[26]

Hasta el 18 de julio de 2006, esta ley se encargaba de regular las operaciones de factoraje pues tenía incorporado un capítulo llamado "De las empresas de factoraje financiero" y estas empresas eran las únicas que podían llevar a cabo la operación. No obstante, después de que mediante reforma se trasladara la regulación del factoraje financiero a la LGTOC, se permitió que otros intermediarios financieros pudieran llevarla a cabo.

> Artículo 4o.- Se consideran actividades auxiliares del crédito:
>
> I. La compra-venta habitual y profesional de divisas;
>
> II. La realización habitual y profesional de operaciones de crédito, arrendamiento financiero o factoraje financiero, y
>
> III. La transmisión de fondos.
>
> Artículo 87-B.- El otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero podrán realizarse en forma habitual y profesional por cualquier persona sin necesidad de requerir autorización del Gobierno Federal para ello.

De acuerdo con el artículo 4 de la ley en cuestión, se entiende que la realización habitual del factoraje financiero es una actividad auxiliar del crédito. No obstante, como se mencionó en el párrafo anterior, esta operación se encuentra regulada en la Ley de Títulos, pues se permitió que cualquier persona la realizara -tal como lo muestra el artículo 87-B, que aún está vigente.

[26] Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito [LGdOyAdC], Diario Oficial de la Federación [DOF] 09-03-2018, (Méx.). http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/139_090318.pdf.

Finalmente, con base en lo desarrollado en el presente capítulo es posible comprender a este contrato, desde el estudio de sus orígenes, así como su incorporación y posterior regulación en México. En capítulos subsecuentes podrán ser analizados en conjunto con las reglas de operación de Cadenas Productivas de Nacional Financiera y así se explicará la implementación del contrato de factoraje en este programa.

CAPÍTULO 2

EL PROGRAMA "CADENAS PRODUCTIVAS"

Cadenas Productivas es un programa creado por el banco Nacional Financiera, con la intención de otorgar liquidez y facilitar el desarrollo de los negocios que fungen como proveedores de empresas grandes o dependencias de los distintos niveles de gobierno.[27] Con base en lo anterior, este capítulo se propone describir cómo se creó Cadenas Productivas y cómo funciona. Tomando esta descripción como punto de partida, se pretende contrastarla con la legislación mexicana sobre factoraje financiero, a fin de explorar cómo el programa en cuestión implementa la normativa relativa al contrato estudiado en el capítulo previo.

1. Programa Cadenas Productivas

A. Creación del Programa Cadenas Productivas

Nacional Financiera es una institución bancaria mexicana de segundo nivel creada en 1934, bajo el nombre de Nafinsa.[28] Aunque inicialmente estaba orientada a temas bursátiles, el cambio de los intereses gubernamentales que seguía a los acontecimientos económicos de distintas épocas favoreció que actualmente esta institución tenga como uno de sus propósitos fundamentales incrementar el acceso al financiamiento de las MIPYMES y así contribuir al desarrollo económico del país.[29]

En este orden de ideas, en agosto de 2001 se creó y comenzó a operar el programa "Cadenas Productivas".[30] Nafin instrumentó este programa con la finalidad de ayudar a las empresas a acceder a financiamiento de manera sencilla. En diciembre de ese año ya estaban inscritas 32,562 PYMES en 34 cadenas productivas y se realizaron 12 mil operaciones que movilizaron 1,266 millones de pesos.[31] De acuerdo con el último Informe Anual de Nafin disponible, que data del año 2019, hay 424 cadenas en operación en las que participan 19,815 empresas que han

[27] "[curso] Conoce Cadenas Productivas", Nacional Financiera, https://nafintecapacita.com/cursos/.
[28] "Historia", Nacional Financiera, https://www.nafin.com/portalnf/content/sobre-nafin/historia.html.
[29] "Historia", Nacional Financiera, https://www.nafin.com/portalnf/content/sobre-nafin/historia.html.
[30] Nacional Financiera, *Informe de actividades* (México: Nafin, 2001), 13, https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/normatividad/pdf/informes_anuales/Informe_01.pdf.
[31] Nacional Financiera, *Informe de actividades* (México: Nafin, 2001), 13, https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/normatividad/pdf/informes_anuales/Informe_01.pdf.

generado una derrama de 243,124 millones de pesos en 2,2 millones de transacciones.[32] Por lo tanto, es posible observar que durante 18 años Nafin ha incrementado el número de participantes en su programa y también aumentado notoriamente la cifra de documentos objeto de factoraje.

B. Descripción de Cadenas Productivas[33]

Como se mencionó previamente, Nacional Financiera implementó este programa con la intención de favorecer el desarrollo de las MIPYMES mexicanas. En este sentido, resulta pertinente explorar su funcionamiento, para lo cual se utilizará la explicación brindada por Nafin en el curso "Conoce Cadenas Productivas". Para este efecto, se estudiará quiénes pueden participar en la operación, se presentará brevemente el proceso requerido para afiliarse y se mencionará cómo se da la operación entre los participantes incluyendo la explicación del cálculo del costo financiero.

a. Participantes de la operación

a) Cliente: puede ser una empresa privada o una entidad o instancia gubernamental, sea a nivel federal, estatal o municipal. Se les denomina empresas de primer orden (EPO) y están obligadas a pagarles a sus proveedores. Una EPO es quien constituye una Cadena Productiva.
b) Proveedores: MIPYMES que prestan un servicio a los clientes, generando así una cuenta por cobrar a su favor. Los proveedores se afiliarán a la Cadena previamente constituida por su cliente y pueden ser personas físicas con actividad empresarial o personas morales.
c) Intermediarios financieros: instituciones financieras que podrán adquirir las cuentas por cobrar que estaban a favor de los proveedores, restándole al precio el costo financiero por el pago anticipado.
d) Nacional Financiera: la institución encargada del programa, que pone a disposición de las empresas el portal electrónico NAFINET, en el cual se realiza la operación de factoraje y se puede acceder a otros servicios.

[32] Nacional Financiera, *Informe anual 2019* (México: Nafin, 2019), 18, https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/normatividad/pdf/informes_anuales/2019/Informe_anual_2019_ESPAN_771_OL_FINAL.pdf.
[33] "[Curso] Conoce Cadenas Productivas", Nacional Financiera, https://nafintecapacita.com/cursos/.

b. Proceso de afiliación de los proveedores

En principio, es necesario que el cliente (sea EPO o instancia gubernamental) haya constituido previamente la Cadena Productiva mediante la celebración de un convenio con Nafin. Subsecuentemente, el cliente deberá hacer el registro del proveedor ante esta institución. Una vez otorgados esos datos, un promotor de Cadenas Productivas contactará al proveedor para la verificación de su información y le explicará cómo opera el programa. Cabe destacar que, si el empresario no es contactado por Nafin, pero su cliente está afiliado, puede solicitar el inicio de su proceso o comunicarse con el cliente y pedir que lo registre.

Posteriormente, el promotor solicitará al proveedor los documentos necesarios para su afiliación y se procederá a la firma de un Convenio de Adhesión Sujeto de Apoyo Cadenas Productivas (Convenio de Adhesión). Asimismo, el proveedor deberá entregar documentos de su empresa, tales como una copia del RFC o de su acta constitutiva. Los documentos requeridos varían dependiendo de si el proveedor es persona física o moral. Después, se integran y validan en un expediente tanto los documentos solicitados como el Convenio de Adhesión. Este expediente deberá ser validado por Nafin y por los intermediarios financieros participantes. Finalmente, el empresario recibe una clave de acceso al sistema NAFINET. Es importante mencionar que este proceso no implica ningún costo para el proveedor y no requiere una revisión del buró de crédito.

c. Operación de factoraje

El sistema electrónico NAFINET permite a los clientes que constituyeron una Cadena Productiva dar de alta los documentos que acrediten las cuentas por cobrar a favor de sus proveedores. Una vez que los documentos están en el portal, los proveedores podrán elegir cuáles de esos documentos desean cobrar de manera anticipada, teniendo conocimiento desde ese momento del costo que este cobro implicará. En este sistema se enlaza a los intermediarios financieros para que puedan adquirir estos derechos de crédito.

Una vez establecido el funcionamiento de la operación de manera general, conviene hacer algunas precisiones. Primero, si bien los clientes pueden subir todos los documentos que tengan a favor de los proveedores, estos están facultados para decidir cuáles cobrar de manera

anticipada e incluso podrán decidir no hacer uso de esta herramienta. Posteriormente, cuando el proveedor ha elegido el documento a factorar, recibirá el pago (menos el costo financiero) en la cuenta de cheques que haya designado para tal efecto. Ese cobro se reflejará el mismo día si la operación es en moneda nacional o al día hábil siguiente si se realiza en dólares. Cabe resaltar que para afiliarse a Cadenas Productivas no es necesario que el empresario abra una nueva cuenta bancaria.

En adición, resulta sumamente relevante que el proveedor podrá decidir si realiza o no la operación tomando en cuenta la información del interés o costo financiero que se le cobrará. Este costo se calcula con base en la siguiente fórmula: *Costo financiero = ((Monto de la cuenta*tasa de interés/360) * días de cobro anticipado del documento)).* Con base en esto, es posible observar que mientras mayor sea la anticipación del cobro, mayor será el costo financiero. No obstante, Cadenas Productivas requiere que las tasas de interés establecidas por el intermediario financiero sean competitivas y por lo tanto el costo de la operación no se elevará de manera exagerada y permitirá dotar de liquidez a los proveedores.

d. Sistema NAFINET[34]

NAFINET es la plataforma electrónica habilitada por Nacional Financiera para que los proveedores afiliados a Cadenas Productivas realicen las operaciones de factoraje y accedan a servicios adicionales. Cabe mencionar que, para facilitar la interacción de los usuarios con la plataforma, la institución pone a disposición del público el curso "Conoce Cadenas Productivas", referido previamente y un Manual de Usuario para las PYMES en el cual explica detalladamente las secciones del sistema. En este sentido, a continuación, se desarrollará, de manera general, el funcionamiento de esta plataforma.

En principio, el proveedor deberá ingresar al sitio web *https://cadenas.nafin.com.mx/* donde introducirá su usuario y contraseña. De esta forma, accederá a una pantalla donde se mostrarán las cadenas productivas a las que esté afiliado y podrá revisar la información de cualquiera de ellas. Por un lado, si el proveedor desea elegir un documento a factorar, la plataforma le

[34] Nacional Financiera, *Manual de operación pymes*, https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/Cadenas/pdf/manuales_operacion/Manual_de_Operacin_Pyme.pdf.

solicitará introducir el nombre de la EPO, el tipo de moneda y de manera opcional podrá introducir la fecha de vencimiento. Una vez seleccionado el documento, la plataforma le mostrará el monto, fecha de vencimiento, interés, costo financiero, entre otros datos. Para confirmar la operación, el sistema le solicitará al proveedor introducir nuevamente su usuario y contraseña. Asimismo, le pedirá que complete 3 dígitos aleatorios de una clave de cesión de derechos. Finalmente, el sistema mostrará en pantalla un acuse de recibo de la transacción.

Por otro lado, el usuario contará con el servicio de consulta de información de documentos, así como de sus cambios de estatus, y podrá consultar las tasas operativas ofertadas. Adicionalmente, existe la posibilidad de programar el Descuento Automático, que consiste en determinar a un intermediario financiero para que el sistema opere todas las cuentas por cobrar, sin necesidad de que el proveedor ingrese a la plataforma.

C. Comparación del Programa Cadenas Productivas con la legislación mexicana en materia de factoraje financiero

En la sección 2 del Capítulo primero del presente trabajo se expuso de manera general el contenido de las leyes mexicanas aplicables al contrato de factoraje financiero, a fin de conocer la forma en que los legisladores contemplaron esta figura. Con base en ello, conviene ahora realizar una comparación entre los preceptos normativos en materia de factoraje financiero y su implementación en el programa Cadenas Productivas de Nafin. De esta forma, se pretende evaluar si el programa se ajusta a lo establecido en la legislación.

a. LGTOC[35]

El artículo 419 de la LGTOC establece los siguientes criterios para la celebración del contrato de factoraje financiero. En principio, menciona que serán el factorante (que adquiere los derechos) y el factorado quienes acuerden la celebración del contrato de factoraje sobre derechos de crédito que el factorado tenga a su favor. Asimismo, señala que se pactará un precio

[35] Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito [LGTOC], Diario Oficial de la Federación [DOF] 22-06-2018, (Méx.). http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/145_220618.pdf.

determinado o determinable, ya sea en moneda nacional o extranjera, y prevé que acuerden que el factorado sea responsable solidario del pago de la deuda o que esté exento de esta responsabilidad. Conforme a lo establecido en apartados previos, en Cadenas Productivas, el deudor que haya emitido esos derechos de crédito a favor del factorado firmará un convenio con Nafin, cuya plataforma electrónica servirá como enlace entre el deudor y el factorante para que éste sea quien se encargue de pagar al factorado. Además, Cadenas Productivas prevé que el proveedor conozca el precio final antes de llevar a cabo la transacción y permite que el financiamiento sea en pesos o en dólares. En este sentido, entra dentro del supuesto normativo, aunque limita la posibilidad que otorga la ley de que se pacte en cualquier moneda extranjera y solo permite el uso de dólares. En adición, el programa de Nafin no obliga al factorado a responder del pago de la deuda aun cuando el deudor no cumpla con su obligación.

Posteriormente, la LGTOC determina en su artículo 420 que, si el factorante celebra el contrato con el deudor, deberá expresar si se compromete a adquirir los derechos de crédito si hay aceptación por parte del proveedor. En el caso de Cadenas Productivas, el intermediario financiero se compromete a adquirir los derechos de crédito mediante un Convenio General.[36] Después, el artículo 421 señala que cualquier derecho de crédito consignado en un documento que acredite su existencia podrá ser objeto de factoraje financiero. Para factorar un documento en Cadenas Productivas solo se requiere que éste acredite la existencia de un derecho de crédito que deberá pagar el cliente que constituyó la cadena.

Comparación entre LGTOC y Cadenas Productivas	
LGTOC	Cadenas Productivas
Factorante y proveedor celebran contrato	Factorante y deudor celebran contrato
Precio determinado o determinable	Precio determinado
Moneda nacional o extranjera	Moneda nacional o dólares estadounidenses
Factoraje con recurso o sin recurso	Factoraje sin recurso
Posibilidad del factorante de comprometerse a comprar si el proveedor acepta	Compromiso del factorante de adquirir

[36] Secretaría de Comunicaciones y Transportes, *Convenio denominado Cadenas Productivas para el desarrollo de proveedores y contratistas por medios electrónicos*, 2003, 10, http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/UACE/disposiciones/CONVENIO_NAFIN-SCT.pdf.

Cualquier documento que contenga derecho de crédito puede factorarse	Cualquier documento dado de alta en la Cadena puede factorarse

Fuente: elaboración propia

Finalmente, es posible observar algunos de los elementos requeridos por la LGTOC implementados en Cadenas Productivas en el Convenio denominado Cadenas Productivas para el Desarrollo de Proveedores y Contratistas por Medios Electrónicos[37] celebrado en 2003 entre la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) y Nafin. En principio, este convenio se celebró entre Nafin y el deudor para que los intermediarios financieros participantes adquieran los derechos de crédito correspondientes. Además, en las definiciones se establece que los documentos a factorar serán los emitidos por la SCT a favor de sus proveedores.

b. Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito[38]

El artículo 4 de esta ley afirma que la realización habitual y profesional del factoraje financiero se considera una actividad auxiliar del crédito. En este sentido, se puede considerar que Nafin lleva a cabo una actividad auxiliar del crédito, toda vez que el programa Cadenas Productivas consiste precisamente en la realización habitual y profesional de operaciones de factoraje financiero entre los intermediarios y los proveedores. En adición, el artículo 87-B de la misma Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito menciona que no se requerirá autorización para ello.

c. Conclusión

Con base en todo lo anterior, es posible afirmar que la forma de operar el Programa Cadenas Productivas de Nacional Financiera se adecua a los preceptos normativos que regulan la figura del factoraje financiero en México. En particular, Nafin se concentra en algunas de las opciones que otorga la ley para celebrar este tipo de contratos. Por ejemplo, en lo referente a la responsabilidad del proveedor si el deudor incumple o sobre la posibilidad de pactar el cumplimiento en dólares estadounidenses o en pesos

[37] Secretaría de Comunicaciones y Transportes, *Convenio denominado Cadenas Productivas para el desarrollo de proveedores y contratistas por medios electrónicos*, 2003, 6, http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/UACE/disposiciones/CONVENIO_NAFIN-SCT.pdf.
[38] Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito [LGdOyAdC], Diario Oficial de la Federación [DOF] 09-03-2018, (Méx.). http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/139_090318.pdf.

mexicanos. Consecuentemente, resulta factible explorar las condiciones de acceso al financiamiento que este programa otorga a las MIPYMES, de manera que sea posible determinar si favorecen o no la estabilidad de estas últimas.

CAPÍTULO 3

CONDICIONES DE ACCESO AL FINANCIAMIENTO PARA LAS MIPYMES

En el primer capítulo se ha estudiado la figura del factoraje financiero, sus antecedentes y regulación en leyes mexicanas. Posteriormente, se ha explicado brevemente el programa Cadenas Productivas de Nacional Financiera y cómo se relaciona con el contrato de factoraje financiero. Con base en esta información, se llevó a cabo un contraste entre la legislación y su aplicación en el programa. Lo anterior con la finalidad de determinar si el programa lleva a cabo operaciones de factoraje financiero que se adecuen a los preceptos normativos que regulan esta figura jurídica. Con estos antecedentes, el presente capítulo tiene como propósito analizar si Cadenas Productivas otorga a las MIPYMES condiciones de acceso al financiamiento que contribuyan a garantizar su estabilidad y facilitar su crecimiento.

1. Perspectiva de las MIPYMES

A. Contexto

De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) más reciente (data del año 2018), el 92% de las MIPYMES mexicanas no tienen acceso a financiamiento.[39] En este sentido, resulta pertinente cuestionar por qué un porcentaje tan notorio no hace uso de estos mecanismos. En el caso específico de los créditos bancarios, la ENAPROCE muestra que el 73.6% de los empresarios no los aceptaría.[40] Conforme a esta encuesta, el 57.9% considera que el crédito bancario es muy caro, el 20.4% no cree que lo necesita, el 14.9% no confía en los bancos y dentro del 6.8%

[39] INEGI, *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (México: INEGI, Secretaría de Economía y AMSDE, 2019), 21, https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf.

[40] INEGI, *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (México: INEGI, Secretaría de Economía y AMSDE, 2019), 19, https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf.

restante se encuentran los empresarios que sí, querrían un crédito, pero no creen que se los otorgarían.[41] Con base en estos datos, es posible observar la percepción que tienen los pequeños empresarios de las instituciones bancarias y sus mecanismos.

No obstante, también resulta pertinente analizar cuáles son las principales barreras que impiden que las empresas accedan al financiamiento. Ramón Padilla-Pérez y Rodrigo Fenton, en su artículo "Financiamiento de la banca comercial para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas",[42] estudian los factores que incentivan o impiden el otorgamiento de financiamiento a las MIPYMES, incluyendo una encuesta a los bancos comerciales en México. Como resultado de su trabajo, se establece una propuesta de clasificación de factores que podrían influir en el acceso al crédito, este capítulo se servirá de ella para el análisis posterior. De acuerdo con los autores, los factores que favorecen o evitan el acceso al financiamiento por parte de las MIPYMES se dividen en condiciones de oferta y de demanda.[43] Específicamente, las condiciones de oferta se refieren a aquellos mecanismos que formal o informalmente dan financiamiento a las empresas, mientras que las condiciones de demanda se enfocan en los individuos que buscan acceder a recursos financieros para comenzar o desarrollar sus actividades productivas.[44] El presente capítulo se enfocará en las condiciones de oferta de financiamiento para las MIPYMES, es decir, en las circunstancias que determinan como se ofrecerá el financiamiento. Posteriormente, se contrastarán las condiciones que ofrece la banca con los requisitos establecidos para ser parte del programa de Nafin y parte de su funcionamiento. De este modo será posible explorar si Cadenas Productivas puede responder a las necesidades de los empresarios de manera más favorable que las instituciones bancarias.

2. Condiciones de oferta de financiamiento

[41] INEGI, *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (México: INEGI, Secretaría de Economía y AMSDE, 2019), 20, https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf.
[42] Ramón Padilla-Pérez y Rodrigo Fenton, *Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México* (México: CEPAL, 2013), 9, https://repositorio.cepal.org/handle/11362/35930.
[43] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca*, 9.
[44] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca*, 9.

A. Condiciones de la banca

En principio, es importante determinar cuáles son los factores que intervienen en la determinación del otorgamiento de financiamiento, particularmente crédito, por parte de las instituciones bancarias. Conforme a Padilla-Pérez y Fenton, entre estos factores que podrían estar vinculados, se encuentran: condiciones macroeconómicas, costos de transacción, asimetrías de información, sistemas de garantías, protección de acreedores, y factores culturales.

a. Condiciones macroeconómicas

De acuerdo con los autores los ciclos económicos influyen de manera sustancial en el otorgamiento de créditos, ya que interfieren de manera directa con la disponibilidad de fondos, pues una política monetaria restrictiva disminuirá también la disponibilidad de estos.[45] Asimismo, estas condiciones implican un aumento en las tasas de interés.

Para su estudio, Padilla-Pérez y Fenton entrevistaron al 97% de los bancos que otorgan financiamiento a MIPYMES en México,[46] de los entrevistados el 71% reconoció que el desempeño de las variables macroeconómicas incide en el otorgamiento de los créditos a las MIPYMES.[47] El 69% afirmó que el mal desempeñó de la economía a nivel macro limita el otorgamiento de los créditos a las empresas.[48]

b. Costos de transacción

Para los bancos en su carácter de acreedores, la realización de un préstamo implica altos costos de transacción en tanto que deben de invertir en personal que se encargue de evaluar si otorgar el crédito o no, así como de dar seguimiento y efectuar la cobranza.[49] Sin embargo, debido a que los préstamos solicitados por las MIPYMES son pequeños, los gastos en los que incurre la institución para su operación son elevados en comparación con el monto a prestar.[50] Además, los costos aumentan, ya que las MIPYMES suelen tardar en entregar la documentación

[45] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca*, 10.
[46] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,12.
[47] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,14.
[48] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,14.
[49] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,10.
[50] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca*, 10.

requerida o no logran entregarla completa, por lo cual los procesos se retrasan y requieren que el personal les dedique más tiempo.[51]

c. Asimetrías de información

Consecuentemente, el banco como acreedor tiene menos información que el deudor (MIPYME), por lo cual debe establecer un tipo de cliente promedio, lo cual afecta a las empresas de menor tamaño.[52] Adicionalmente, se considera que las empresas pequeñas tienen una tendencia a desaparecer, por lo cual el 100% de los bancos entrevistados requiere que las MIPYMES acrediten un mínimo de 2 años de operación para poder acceder a un crédito.[53]De esta forma, se deja fuera a aquellos que desean conseguir un crédito para iniciar con su negocio o han empezado de manera reciente (sin importar las ganancias que haya obtenido en ese periodo).

En el mismo sentido, Elda León y María Saavedra detallan los requisitos que solicitan algunas de las instituciones bancarias de México para el otorgamiento de un crédito. Entre ellas es posible encontrar a Banamex, BBVA, BANORTE, IXE Banco, HSBC y Santander. León y Saavedra enlistan algunos de los elementos requeridos: la acreditación de la existencia de un obligado solidario o aval, un mínimo de operación de 2 años, ausencia de antecedentes negativos en el buró de crédito, firma de pagarés, presentar un bien raíz libre de gravamen, estados de cuenta de cheques que haya usado por más de 6 meses en un mismo banco, entre otros.[54]

d. Sistema de garantías

De acuerdo con el estudio citado previamente, el 64% de los bancos encuestados considera que las garantías que pueda otorgar una MIPYME son fundamentales para que se les otorgue un crédito.[55] Esto se debe a que existe la percepción de que una garantía disminuirá el riesgo de incumplimiento por parte de la MIPYME e incentivará al empresario para esforzarse para que su negocio tenga éxito.[56] Sin embargo, frecuentemente los pequeños empresarios no pueden otorgar garantías.

[51] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca*, 10.
[52] Elda León y María Saavedra, *Fuentes de financiamiento para las MIPYME en México* (México: Universidad Veracruzana, 2018), 160, https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/11/16CA201801.pdf.
[53] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,15.
[54] León et al., *Fuentes de financiamiento*, 164-166.
[55] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,16.
[56] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,10.

e. Protección de acreedores

Para los bancos, la existencia de una garantía no es suficiente para asegurar el pago, toda vez que deben considerar que incluso aunque ésta exista y pueda cubrir la totalidad o un monto considerable de la deuda, el sistema jurídico del país puede no ser efectivo para la ejecución de la garantía.[57] En este orden de ideas, resulta destacable que solo el 16% de los bancos encuestados considera que el sistema legal del país es eficaz para garantizar el cobro del adeudo, atribuyéndole lentitud y trabas.[58]

f. Factores culturales

De acuerdo con las instituciones bancarias, existen condiciones culturales que influyen de manera negativa en el otorgamiento de créditos a las MIPYMES. En primer lugar, se menciona la informalidad como un impedimento para el acceso al financiamiento ya que aumenta el riesgo para la institución bancaria, específicamente porque carecen de los documentos necesarios y no se encuentran fiscalizadas.[59] Posteriormente, los bancos refieren que existe una cultura de "no pago" entre los pequeños empresarios, así como desconocimiento de cultura financiera y escasa profesionalización.[60] Algunos otros factores que mencionaron fueron: la inseguridad prevaleciente en el norte del país, y la complejidad de la legislación fiscal, por lo cual el 93% de los entrevistados afirmó que todos los factores en conjunto obstaculizan el otorgamiento de un crédito.[61]

Toda esta información permite comprender a grandes rasgos las condiciones que dificultan o incluso impiden que los bancos otorguen financiamiento a las MIPYMES. Por eso es preciso buscar alternativas. En este sentido, se abordarán las condiciones del programa de Cadenas Productivas, con la finalidad de determinar si dicho programa es una alternativa que permita a los empresarios acceder a financiamiento de manera más fácil que los créditos bancarios.

B. Condiciones de Cadenas Productivas[62]

[57] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,11.
[58] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,17.
[59] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,11.
[60] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,18.
[61] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,18.
[62] Nacional Financiera, curso "Conoce Cadenas Productivas", https://nafintecapacita.com/cursos/

Para determinar si este programa facilita el acceso al financiamiento, es necesario retomar algunos aspectos descritos en apartados previos. Esta descripción se basará en el contenido del curso "Conoce Cadenas Productivas" ofrecido por Nafin, con la finalidad de comparar los elementos de la clasificación de Padilla-Pérez y Fenton con las condiciones de acceso al financiamiento del programa. Tales condiciones incluyen los requisitos de afiliación y algunos otros elementos de la operación de Cadenas Productivas que son determinantes para facilitar el acceso de las MIPYMES a los recursos para financiarse.

a. Posibilidad de afiliación

Tal como se estableció previamente, para participar en una Cadena Productiva es necesario ser una persona física con actividad empresarial o una persona moral y ser proveedor de una empresa grande o instancia gubernamental a nivel municipal, estatal o federal. Previamente, la empresa o instancia debe haber celebrado un convenio con Nafin para constituir la Cadena Productiva. Posteriormente, la empresa da de alta a sus proveedores y estos son contactados para recibir asesoría e información sobre el programa e iniciar su proceso de afiliación en caso de desearlo.

El promotor de Nafin les enviará un "kit" que incluye un archivo de Excel donde deberán registrar los datos de la empresa y también se enlistan los documentos requeridos para realizar la afiliación. Si bien los documentos varían de acuerdo a la naturaleza del cliente o pequeño empresario, entre los más relevantes está: el "Convenio Único" en el que se incluirá la CLABE de la cuenta en la que se harán los depósitos, copia de la cédula del Registro Federal de Contribuyentes (RFC), copias de alta en Hacienda y domicilio fiscal, así como copias de acta constitutiva, del estado de cuenta bancaria donde se abonarán los recursos (no mayor a 2 meses) sin que sea necesario que sean visibles los saldos y movimientos. Con base en esta información resulta notorio que estos requisitos pueden ser cumplidos por las MIPYMES sin mayor dificultad.

b. Consideraciones relevantes

Una vez retomado el proceso de afiliación, es pertinente realizar las siguientes precisiones. Primero, la incorporación a este programa es totalmente gratuita. Además, no requiere que el proveedor entregue garantía alguna ni se realiza una revisión al Buró de Crédito. No obstante,

debe tenerse presente que la participación en este programa contribuye a la generación de un historial crediticio para la MIPYME. Adicionalmente, no requiere que el pequeño empresario abra una nueva cuenta para que se le depositen los pagos. En efecto, él podrá designar aquella en donde desee recibirlos.

Nafin también ofrece capacitación e información constante al cliente, lo cual permitirá que tome decisiones mejor informadas. Finalmente, y tal como se destacó en el capítulo anterior, Nafin requiere a los intermediarios financieros que las tasas de interés sean competitivas y que éstas sean informadas a los pequeños empresarios antes de llevar a cabo la transacción. De esta forma, realizarán la operación sabiendo cuál será el costo.

c. Contraste con las instituciones bancarias

Conforme a lo establecido en el apartado Condiciones de la banca contenido en este capítulo, es posible evaluar ambas ofertas (tanto la de los bancos como las de Cadenas Productivas). En principio, en lo referente a las condiciones macroeconómicas, ambas formas de financiamiento se ven afectadas por tales condiciones, ya que los fondos siempre provienen de instituciones bancarias. Por lo tanto, en el caso de que existan afectaciones de nivel macroeconómico la disponibilidad de recursos disminuirá tanto para los típicos créditos bancarios como para el programa de Cadenas Productivas.

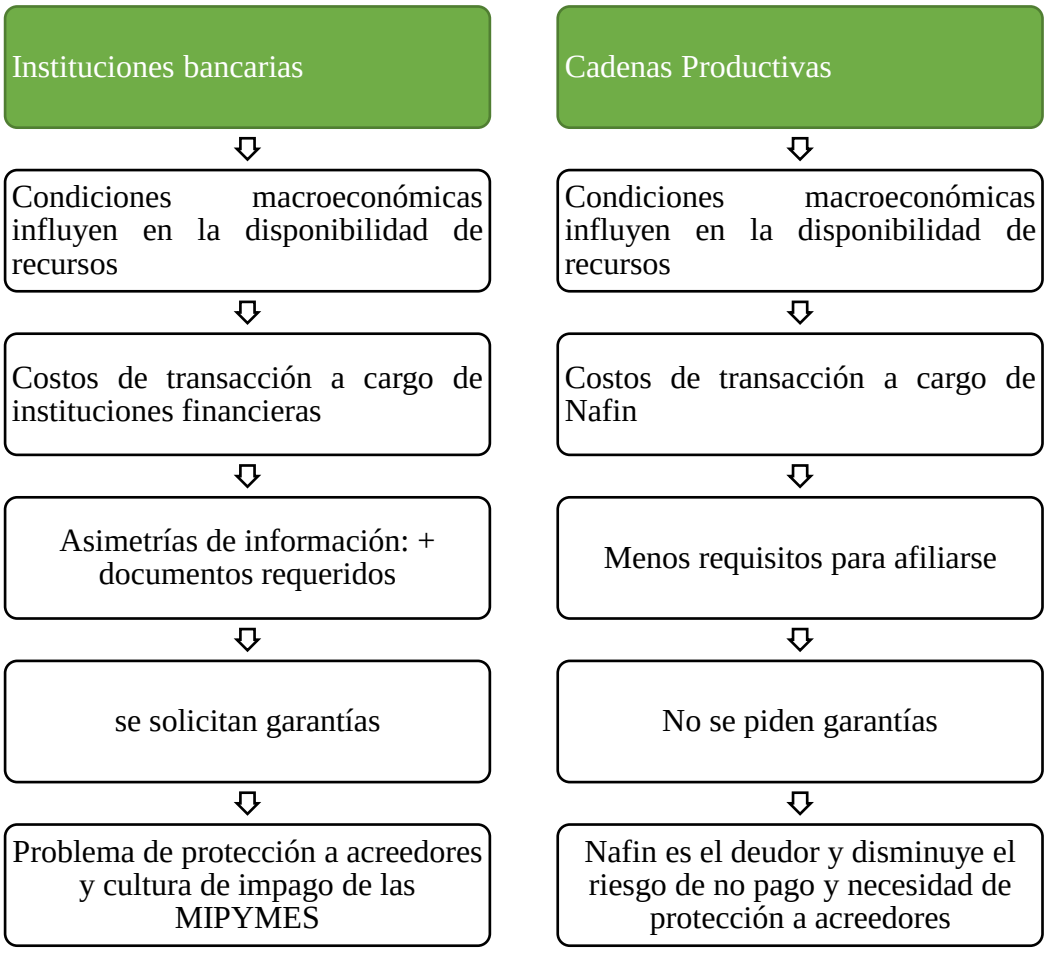
Posteriormente, se mencionó a los costos de transacción como un obstáculo para el acceso al financiamiento en el caso de las instituciones bancarias. En Cadenas Productivas este costo no lo absorbe el intermediario financiero que adquirirá los derechos de crédito. Por el contrario, será Nafin quien designará a algunos de sus propios empleados como promotores para dar seguimiento a las afiliaciones e información constante a los proveedores. También incluye el "kit" que permite a los clientes llevar un mejor control de los documentos a entregar, por lo cual disminuye la duración del proceso.

Adicionalmente, a diferencia de lo ocurre en el crédito bancario, el programa Cadenas Productivas no requiere que las MIPYMES acrediten un mínimo de tiempo de operación; únicamente deben estar dadas de alta como proveedores de alguna de las empresas que constituyeron la Cadena de la que se trate. Si bien ambas formas de financiamiento coinciden en algunos de los documentos cuya presentación exigen (como la cédula de RFC), Cadenas

Productivas no requiere que se realice una consulta al buró de crédito ni el otorgamiento de una garantía.

Después, respecto a la protección a acreedores y los factores culturales, lo cierto es que las MIPYMES no son el deudor en el programa de Cadenas Productivas, como sucede con los créditos, por lo cual el riesgo de impago que preocupa a las instituciones bancarias recae en Nafin. De esta manera, disminuye significativamente tal riesgo.

Esquema de condiciones de oferta de financiamiento



Fuente: elaboración propia

d. Áreas de oportunidad

Finalmente, ha sido posible observar que en apariencia Cadenas Productivas es una alternativa más sencilla para que las MIPYMES accedan a financiamiento. Sin embargo, existen algunos aspectos importantes que señalar. Primero, aun cuando el programa tiene menos requisitos para la afiliación, dicha afiliación está condicionada en un primer momento a que la empresa o instancia gubernamental de la cual una MIPYME es proveedora, celebre el convenio con Nafin para constituir la Cadena Productiva. En este sentido, si bien representa una forma más sencilla de acceder a financiamiento, solo se concentra en un sector determinado de las MIPYMES. Este sector es el de las MIPYMES legalmente constituidas que provean servicios a empresas o instancias que hayan formado su Cadena Productiva y hayan dado de alta los documentos que acrediten un derecho de crédito a su favor. Consecuentemente, es una limitación que no puede solucionarse simplemente por la voluntad o esfuerzo de los pequeños empresarios, que si bien podrían sugerir a sus clientes incorporarse al programa no pueden forzar que esto ocurra y por tanto no depende de ellos recibir los beneficios.

En adición, Cadenas Productivas no permite el acceso a MIPYMES que se encuentren en la informalidad ya que entre los requisitos están las actas constitutivas o el RFC y el alta en Hacienda (tal como en el caso de los créditos bancarios). Lo anterior, debido a que se considera que tiene prácticas débiles de contabilidad y no cuentan con registros financieros.[63] En este sentido, ninguno de estos mecanismos de financiamiento es útil para que aquellas MIPYMES que no están debidamente constituidas y dadas de alta en Hacienda puedan incorporarse a la formalidad.

[63] Padilla-Pérez et al., *Financiamiento de la banca* ,18.

CONCLUSIONES

El presente texto comenzó con el desarrollo de la forma en que se concibe al contrato de factoraje financiero. Para este propósito, se sirvió del estudio de los antecedentes, así como de diversas definiciones y clasificaciones y posteriormente lo situó en el contexto mexicano incluyendo las leyes en la materia. Después, se llevó a cabo la descripción del programa Cadenas Productivas de Nacional Financiera, desde su creación y participantes hasta el proceso de afiliación y operación. Particularmente, se incluyó el análisis del funcionamiento de la plataforma electrónica NAFINET.

Con base en toda esta información, se realizó una comparación de lo descrito en el apartado sobre el funcionamiento de Cadenas Productivas con el contenido de los preceptos normativos señalados en el Capítulo 1. De esta comparación se desprendió que el programa se adecua a las disposiciones de la LGTOC y la Ley de Organizaciones. No obstante, seguía pendiente la cuestión de si Cadenas Productivas es o no una herramienta que facilite el acceso de las MIPYMES al financiamiento.

Para responder esta pregunta, se hizo referencia a la perspectiva de los micro, pequeños y medianos empresarios en cuanto a los créditos que podrían otorgarles los bancos. De ese estudio, surgieron ciertos tipos de condiciones de oferta de financiamiento que pueden obstaculizar el acceso al mismo. En específico, se retomaron las condiciones macroeconómicas, los costos de transacción, la asimetría de información, el sistema de garantías, los problemas de protección a acreedores y las condiciones culturales. Como resultado de este contraste fue posible observar que Cadenas Productivas parecería, a primera vista, más accesible que el financiamiento bancario para que las MIPYMES consigan recursos. Sin embargo, también es necesario tener en cuenta que el acceso al programa está condicionado a que las empresas o instancias gubernamentales con las cuales una MIPYME opera decidan formar parte del programa. Por lo tanto, aquellas MIPYMES que no sean proveedoras de empresas o instancias gubernamentales que formen parte del programa no pueden acceder a este mecanismo.

En conclusión, Cadenas Productivas es un mecanismo que simplifica el acceso al financiamiento de manera significativa, al disminuir los requisitos para participar y otorgar beneficios a los proveedores afiliados. Además, cumple con las disposiciones normativas en la materia de factoraje financiero. No obstante, tiene dos limitaciones importantes. La primera es que no todas

las MIPYMES pueden hacer uso de ella, aunque aquellas que si logran incorporarse enfrentan menos requerimientos para financiarse que aquellas que solo tienen la opción de acercarse con los bancos comerciales por un crédito. La segunda es que, al igual que el crédito bancario, no facilita la incorporación de empresas a la formalidad. Consecuentemente, sería posible continuar el estudio de otros mecanismos que permitan incluir a más empresarios o de alguna forma de hacer que este programa pudiera incrementar su flexibilidad para permitir el acceso a más personas.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS Y DOCUMENTALES

Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares. "Historia". AMEFAC. https://www.factoraje.com.mx/factoraje-financiero/.

Banco Nacional de Comercio Exterior. *Factoraje Financiero: vende a crédito y compra de contado*. México: Bancomext, 2018. https://www.bancomext.com/wp-content/uploads/2018/11/Libro_PRE9_paginas.pdf.

Barbuzón Pacheco, María Olivia, Beatriz Camargo Pacheco, Leticia Encinas Melendrez, Fernanda Robles Montaño, y Sara Ruíz Iduma. "Factoraje Financiero: Opción para los problemas de liquidez en las PYMES". *Revista Análisis Organizacional*, número especial (2016).

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. México: INEGI, Secretaría de Economía y AMSDE, 2019. https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enaproce/2018/doc/ENAPROCE2018Pres.pdf

León Vité, Elda Leticia, María Luisa Saavedra García. *Fuentes de financiamiento para las MIPYME en México*. México: Universidad Veracruzana, 2018. https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/11/16CA201801.pdf.

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito [LGdOyAdC], Diario Oficial de la Federación [DOF] 09-03-2018, (Méx.). http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/139_090318.pdf.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito [LGTOC], Diario Oficial de la Federación [DOF] 22-06-2018, (Méx.). http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/145_220618.pdf.

López Noguero, Fernando. "El análisis de contenido como método de investigación". *Revista de Educación* 4 (2002). http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/1912/b15150434.pdf?sequence=1.

Nacional Financiera. "Conoce Cadenas Productivas". Nafin. https://www.nafin.com/portalnf/content/cadenas-productivas/cadenas_productivas.html.

Nacional Financiera. "[Curso] Conoce Cadenas Productivas". Nafin. https://nafintecapacita.com/cursos/.

Nacional Financiera. *Informe anual 2019*. México: Nafin, 2019. https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/normatividad/pdf/informes_anuales/2019/Informe_anual_2019_ESPAN_771_OL_FINAL.pdf.

Nacional Financiera. *Informe de actividades*. México: Nafin, 2001. https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/normatividad/pdf/informes_anuales/Informe_01.pdf.

Nacional Financiera, *Manual de operación pymes*, Nafin https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/Cadenas/pdf/manuales_operacion/Manual_de_Operacin_Pyme.pdf

Padilla-Pérez, Ramón, y Rodrigo Fenton Ontañón. *Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México*. México: CEPAL, 2013. https://repositorio.cepal.org/handle/11362/35930.

Secretaría de Comunicaciones y Transportes. *Convenio denominado Cadenas Productivas para el desarrollo de proveedores y contratistas por medios electrónicos*. 2003. http://www.sct.gob.mx/fileadmin/DireccionesGrales/UACE/disposiciones/CONVENIO_NAFIN-SCT.pdf.