

PROPUESTA DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS PARA OFRECER EL FACTORAJE FINANCIERO Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS: LA EXPERIENCIA EN MÉXICO

PROPOSAL FOR NONBANK FINANCIAL INTERMEDIARIES TO PROVIDE FINANCIAL FACTORING AND ITS IMPACT ON THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES: EXPERIENCE IN MEXICO

Orestes Gámez Díaz

Instituto Tecnológico de Monterrey, México

ogamez@itesm.mx

Resumen

En la relación comercial entre un proveedor y un cliente generalmente se establece un plazo de crédito que, sin lugar a dudas, constituye para el proveedor la posibilidad de incrementar sus ventas, pero a su vez, la limitante de no contar con recursos monetarios suficientes para fabricar, desarrollar o comprar el producto o servicio que será vendido, y con ello poder respaldar el incremento de las ventas. En esta ponencia se expone la necesidad de incorporar intermediarios financieros no bancarios que puedan ofrecer el factoraje financiero a las pequeñas y medianas empresas ya que en las condiciones actuales este producto financiero está de forma importante en el sector bancario y en atención exclusiva a grandes corporativos.

Se expone la experiencia de México a partir del año 2006 con el surgimiento de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) y las principales limitantes que se presentan.

Palabras claves: factoraje, crédito, negocios, instituciones financieras, ciclo de negocio, administración flujo de efectivo.

Abstract

In many commercial transactions credit is extended to clients allowing business to increase their revenue while limiting access to cash flow to continue their business cycle. This article covers the need to incorporate Non-Bank financial intermediaries who can provide resources through factoring to small and mediums companies since the banking industry only focuses on large corporate clients. It also covers the experience in Mexico after the rising of "SOFOMES" and how they have contributed to the expansion of the industry.

Keywords: Factoring, Credit, Business, Financial Institutions, Business Cycle, Cash Flow Management.

Clasificación JEL: G10 y G20.

Introducción

En toda transacción comercial se requieren dos entidades: una que provea los productos o servicios, y otra que requiera de los mismos y, por tanto, esté dispuesta hacer una contraprestación en valor de igual magnitud y, generalmente, representada por el equivalente universal, el efectivo.

La intervención del efectivo no siempre tiene lugar en la misma fecha que se entregan los productos o servicios que se ofrecen, como sería la situación ideal para una rotación del efectivo más eficiente, es decir, de tiempo mínimo desde su utilización en la compra o producción, hasta que se recupera por la vía de la venta.

Generalmente, la relación entre el proveedor y el cliente, es decir, entre la entrega de los bienes y servicios y la recepción de la contraprestación en efectivo, se requiere un plazo de 30, 45, 60 días u otro plazo que acuerden las partes.

Este periodo de tiempo constituye una ventaja para el cliente, toda vez que está utilizando una fuente de financiamiento sin costo, es decir, recibe los bienes o el servicio, lo que le permite continuar con sus operaciones corrientes de producción, comercialización o prestación de servicio. Sin embargo, el proveedor queda limitado; aunque ya cumplió su compromiso, el beneficio no se verá reflejado hasta recibir los recursos monetarios.

Para disminuir esta desventaja, el proveedor requiere de la participación de un intermediario financiero que posibilite proveer los recursos monetarios a cambio de la transferencia del derecho de sus cuentas por cobrar.

Cabe entonces preguntarse si la adición de un tercero a la relación del proveedor y el cliente, previamente establecida, será de entera satisfacción para las tres empresas involucradas y cómo promover que la actividad de factoraje financiero no quede limitada a los bancos, dándose la posibilidad de que participen otros intermediarios financieros que puedan ser constituidos como sociedades anónimas de capital variable.

Desarrollo

El factoraje financiero puede ser definido como la cesión de derechos que realiza un proveedor de sus cuentas por cobrar, asumiendo el costo de la tasa de descuento que le sea aplicada, a cambio de recibir los recursos monetarios que requiere para continuar con la producción o compra de los bienes y servicios y con ello poder minimizar el efecto negativo que pueda tener la concesión de un plazo a sus clientes para efectuar el pago (Arteaga, 2003), (Callender, 2005).

El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua (2014) define como factoraje:
1. m. desus. Empleo y cargo del factor (l que comercia por cuenta ajena).

En la Ley general de títulos y operaciones de crédito, en su Artículo 419, se define como sigue:

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, independientemente de la fecha y la forma en que se pague.

Según Adame, R. (1998), el factoraje financiero es 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 del comercio –usuarios de los servicios o cedentes–, con el objetivo de que la empresa de factoraje adquiera o compre derechos de créditos vigentes al cliente, cedentes o usuarios, y en la que el factor debe realizar tanto la función de crédito hacia al cedente, como la cobranza de las cuentas transmitidas, además de otros servicios complementarios conexos.

Para Batarce, J. (2001), “es el servicio que otorga una institución financiera (factor), que consiste en la compra de las cuentas por cobrar que provienen de la explotación normal del giro de una determinada empresa (cliente del factor o cedente). El riesgo de no pago por insolvencia (solo de insolvencia) del deudor, es decir, del que debe pagar la cuenta por cobrar (el cliente, del cliente o deudor del cliente) y la responsabilidad de la cobranza es asumida por el factor”.

Para Gámez (2001), el factoraje es la cesión de cuentas por cobrar de una empresa a una institución financiera conocida como factor.

Es importante destacar que las empresas pequeñas están imposibilitadas de acceder al crédito bancario, toda vez que los bancos exigen: ventas importantes, tiempo en el mercado, garantías colaterales y estados financieros contables que normalmente, en los primeros años de operación, muchas empresas no lo tienen.

El proveedor al recibir, de forma anticipada los recursos monetarios, es como si convirtiera sus ventas a crédito en ventas de contado al menos en una buena proporción, lo que le permitirá realizar compra de mercancías, pago de nóminas o satisfacer cualquier otro compromiso que requiera de efectivo; sin lugar a dudas, este representa el mayor beneficiado en la nueva relación. Esto dará ventajas adicionales, toda vez que podrá incrementar su nivel de actividad, al contar con efectivo que no procede de la contratación de una deuda, por lo que su situación financiera mejorará de forma considerable. También el factor o empresa de factoraje se encargará de evaluar la solvencia económica de su cliente y estará gestionando la cartera de cuentas por cobrar, trabajo que puede ser gravoso para una pequeña empresa.

El cliente puede incrementar su pedido a volúmenes más altos, que ahora el proveedor podrá satisfacer porque tendrá mayor flujo de efectivo, y extender el plazo de crédito, lo que le permitirá disfrutar de un mayor financiamiento, al más bajo costo en el mercado.

El cliente debe buscar este beneficio en la relación. De no darse, no estaría estimulado para poder acceder a establecer relación con un tercero, salvo la buena intención de ayudar financieramente a su proveedor. Esta buena causa debiera ser suficiente para cualquier empresa; sin embargo, la práctica de los negocios indica que hay algunos que niegan esta posibilidad, frenando esta opción desde la firma de los contratos para la proveeduría de sus bienes y servicios, donde establecen de forma clara, precisa y unilateral que se prohíbe la transmisión de los derechos de cobro al proveedor quedando este a merced del plazo que imponga su cliente, sin pensar que, aunque el plazo sea mínimo, por ejemplo, 15 días, puede resultar gravoso para un proveedor pequeño, que muchas veces es una persona física con actividad empresarial que representa el sustento para toda la familia y los compromisos que se derivan de ello, y en otros casos, aun cuando se traten de proveedores de mayor tamaño y solvencia, el plazo llega a ser incierto, alcanzando hasta 6 meses, lo que prácticamente limita la salud financiera del proveedor.

En este sentido, en la época actual, donde las grandes empresas están realizando programas efectivos y de gran utilidad en términos de ética, ciudadanía y responsabilidad social, sería importante que estas comience con su relación con el proveedor y revisen sus contratos para eliminar la cláusula que impone limitaciones al mismo. Creo que lo más justo sería que, si no se le va a pagar de contado, este cuente con la libertad de acudir a un intermediario financiero para descontar sus cuentas por cobrar y así recibir el efectivo que demandan sus operaciones corrientes.

El intermediario financiero (factor) o empresa de factoraje también se beneficia, porque cobrará una tasa de descuento por el dinero que anticipa y por los servicios de cobranza que realiza.

Modalidades del factoraje

- Factoraje con recurso. La empresa que cede los documentos (el factorado) queda como obligado solidario con el cliente final en el cumplimiento de la deuda.
- Factoraje sin recurso. La empresa de factoraje asume el 100% del riesgo que conlleva el no cobro del documento descontado, es decir, el factorado no queda obligado a responder por el cobro de los derechos de crédito que haya transmitido.
- Factoraje con cobranza delegada. Se encarga la cobranza a quien recibe los recursos monetarios, por lo que la relación se dará entre el factor y el cliente, lo que representa mayor riesgo para la empresa de factoraje y mayor similitud a lo que sería un crédito bancario. Esta modalidad también recibe la denominación de factoraje sin notificación toda vez que no se le notifica al deudor de la factura que se descuenta para que realice el pago directamente al factor.
- Factoraje con notificación. Se descuenta la factura, pero se notifica al deudor que los derechos de cobro han sido transferidos; en consecuencia, el pago debe hacerse ahora directamente al factor, quien ha provisto los recursos monetarios por anticipado a su acreedor inicial.

En todas las modalidades el factorado responde por la existencia y legitimidad de los documentos.

Ventajas de la utilización del factoraje financiero para el proveedor

1. Genera liquidez.
2. Disponibilidad de recursos monetarios de forma revolvente.
3. Recuperación inmediata de su cartera, mediante la conversión de las ventas a crédito en ventas de contado.
4. Disminuye costos operativos en el área de cobros.
5. Favorece el ciclo de conversión del efectivo, al reducir el periodo promedio de cobro.
6. No genera endeudamiento, ya que representa el aumento de un activo (la disponibilidad monetaria) a cambio de la reducción de otro activo (cuentas por cobrar), por lo que reduce el nivel de apalancamiento.

7. Mejor percepción para sus acreedores e inversionistas sobre la solidez financiera de su empresa.

Este círculo virtuoso que se puede establecer entre las tres empresas es poco conocido y, por extensión, poco utilizado en la práctica empresarial.

La cultura emprendedora y la participación de la pequeña empresa en la contribución del Producto Interno Bruto y generación de empleo, que hoy demandan todos los países, en particular, los que están en vías de desarrollo, convierten el factoraje financiero en una oportunidad de negocios para que algunas empresas lo puedan ofrecer, y muchas más para recibir el servicio financiero.

En el caso particular de México, “la pequeña y mediana empresa (conocida también por su acrónimo PYME o pyme), es una micro, pequeña o mediana empresa que, como unidad económica, es operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial, y desarrolla cualquier tipo de actividad, ya sea de producción, comercialización o prestación de servicios” (Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros, 2011).

La pyme está obligada a financiarse con recursos propios, provenientes de la aportación de capital que realice su creador o los socios que decidan emprender una actividad empresarial, así como de las utilidades que se vayan generando en la operación del negocio. Sin embargo, también se pueden enfrentar pérdidas o extracciones de capital que realicen los dueños en detrimento de la capitalización de la empresa y, en consecuencia, de sus posibilidades de permanecer en el mercado.

Otras fuentes de financiamientos

Proveedores. Son una de las principales fuentes de financiamiento que utilizan las PYMES y las grandes empresas para poder fondar su operación en el corto plazo. No tiene un costo explícito. Sin embargo, dado el reconocimiento del valor del dinero en el tiempo es presumible que el costo del financiamiento está incluido en el precio o valor del producto o el servicio que se compra.

En julio de 2006 se publicó en el Diario Oficial de la Federación una nueva figura dentro del sistema financiero, facultada para el otorgamiento de crédito, el arrendamiento y el factoraje financiero.

Estas instituciones, que reciben la denominación de sociedades financieras de objeto múltiple, en adición al nombre de Sociedad Anónima de Capital Variable, representan una renovación al sistema financiero, que posibilita que una empresa constituida como Sociedad Anónima de Capital Variable y con un capital mínimo de 50000 pesos mexicanos (poco menos de 3000 dólares), según se establece en la Ley de Sociedades Mercantiles, pueda ofrecer los servicios financieros descritos en el párrafo anterior.

Las sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOMES) son entidades financieras que, a través de la obtención de recursos mediante el fondeo en instituciones financieras y/o emisiones públicas de deuda, otorgan crédito al público de diversos sectores y realizan operaciones de arrendamiento financiero y/o factoraje financiero.

Estas instituciones se clasifican en entidades reguladas y no reguladas.

Las reguladas son aquellas que en su capital tienen participación de forma preponderante de grupos financieros y, en consecuencia, están reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Las no reguladas son aquellas que no requieren aprobación del Gobierno Federal y quedan bajo la supervisión de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, solo para el tema de prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo.

Las pequeñas y medianas empresas cuyas posibilidades de acceder al crédito bancario son bastante limitadas, tienen ahora un nuevo intermediario financiero que, además del crédito, puede ofrecerle el arrendamiento y el factoraje financiero.

La nueva figura de las SOFOMES y su menor regulación con respecto a otros intermediarios, como son los bancos y las uniones de créditos, representó una política pública que, sin lugar a dudas, impulsó el surgimiento de muchas empresas. Sin embargo, las autoridades fueron estableciendo nuevas regulaciones fundamentalmente en el tema de prevención de lavado de dinero y financiamiento al terrorismo, lo cual aumentó de forma considerable el costo operativo de las mismas, lo que provocó la desaparición del 50% de estas. El balance final es que se ha perdido oportunidad de atender al mercado de las pequeñas y medianas empresas.

A ello se debe sumar que, de las existentes, muy pocas realizan actividades de factoraje,

por lo que este negocio financiero ha quedado nuevamente, en lo fundamental, en manos de la banca comercial.

Siendo estricto con la definición, somos del criterio de que la operación de factoraje financiero no debe ser identificada como una relación entre prestamista y prestatario y enmarcada dentro del sistema financiero, si no como una relación entre comprador y vendedor, por lo que debe ser autorizada a cualquier empresa que así lo tenga definido como objeto social principal, aun cuando no pertenezca al sistema financiero, lo que promoverá su utilización.

En el caso de México, muchas de las SOFOMES que salieron del mercado por el costo operativo que representa el tema regulatorio, siguen haciendo las actividades que le eran permitidas, pero ahora como sociedades anónimas de capital variable, aunque perdieron algunos beneficios que se tienen al formar parte del sistema financiero, como son los ingresos que facturan no causaban IVA, y ahora sí, lo cual incrementa el costo de sus clientes.

A diferencia de otras fuentes de financiamientos que exigen altas garantías para su otorgamiento, en el caso del factoraje, sería suficiente la concertación de una transacción comercial que está respaldada por una factura. En este tipo de operación, más que la solvencia de quien recibe el dinero, será más importante su deudor, quien se conoce como empresa principal o de primer orden, y que en la mayoría de los casos tiene mayor solvencia que el primero. El objetivo sería transformar la venta a crédito de un proveedor en una venta de contado.

Una alternativa para reducir costos y riesgos que conllevan proveer los flujos de efectivo es acudir con una empresa de factoraje financiero.

El factoraje puede ser utilizado por cualquier empresa o persona física con actividad empresarial, con independencia del sector donde clasifique su actividad.

¿Qué importe se recibe al descontar documentos con una empresa de factoraje financiero?

El importe que se recibe estará en función de la tasa de descuento pactada, el plazo de la operación y del riesgo inherente a la operación. No obstante, generalmente la empresa de factoraje anticipa entre el 70 y el 85% del valor del documento y, una vez que realiza el cobro de parte del cliente final (deudor) o empresa de orden principal como también se le denomina, pagará la diferencia entre la cantidad efectivamente cobrada, el anticipo realizado y la tasa de descuento y/o comisiones que aplicó.

Ejemplo:

Al firmar un contrato de factoraje, la empresa acuerda vender sus cuentas por cobrar y presenta una factura a 30 días por valor de \$200 000.

Una vez que la empresa factorante confirma la conformidad del comprador con los bienes y servicios recibidos, pagará una cantidad equivalente que nunca será superior a la tasa de descuento, es decir, si la tasa pactada es del 3%, el importe máximo que entregará es de \$194 000.

Si le anticipara una cantidad menor, situación que es la más común, cuando la empresa de factoraje realice el cobro definitivo pagará la diferencia entre el porcentaje del anticipo y la tasa de descuento, así si le pagó inicialmente el 80%, o sea \$160 000, a los 30 días, cuando reciba el pago del cliente final, pagará una diferencia equivalente al 17% restante, es decir, \$34 000.

Obsérvese que la cantidad total pagada en ambos casos es de \$194 000, es decir, 200 000 menos la tasa de descuento aplicada del 3%, radicando la diferencia en el momento que se reciben los fondos.

¿Qué conviene a la empresa que recibe este financiamiento a corto plazo?

El mayor valor de anticipo y la menor tasa de descuento posible. Alternativas que tiene la empresa con relación a los datos del ejemplo:

- 1- Recibir \$200 000 dentro de treinta días y enfrentar el costo de oportunidad de no disponer de recursos monetarios durante dicho periodo.
- 2- Recibir entre 140 000 (70%) y 194 000 (96%) pesos en función de la cantidad anticipada el día de hoy, y poder volver a invertir estos recursos para continuar con el crecimiento de la empresa.

Si la empresa tiene posibilidades de invertir el dinero recibido hoy y de generar una utilidad superior al costo del financiamiento, podemos afirmar categóricamente que la alternativa 2 es superior a la 1. Aunque pudiera pensarse que es caro generalmente el empresario cuenta con un margen superior que, sin duda, justifica la conveniencia de utilizar el factoraje financiero.

¿Qué debe evaluar una pequeña o mediana empresa para la firma de un contrato de factoraje financiero?

Debe evaluar que la utilización de esta fuente de financiamiento a corto plazo le permita garantizar el capital de trabajo necesario para incrementar sus ventas y, por extensión, la obtención de una utilidad que supere el costo de financiamiento que representa el factoraje financiero.

Conclusiones

La falta de liquidez que se da durante el plazo comercial que conceden los proveedores a clientes puede provocar la interrupción de la actividad fundamental de la compañía, por lo que vale la pena evaluar la conveniencia de la recepción de algún financiamiento que posibilite dar cumplimiento a los compromisos de pago que demandan las operaciones corrientes y, con ello, garantizar el crecimiento constante de la empresa: el factoraje financiero.

El factor o empresa de factoraje financiero promueve el desarrollo comercial entre proveedores y clientes, dando como servicio la proveeduría del flujo de efectivo que demandan todos los vendedores durante el plazo comercial que conceden.

En épocas de crisis, esta situación se ve agudizada por el aumento de los requerimientos que establecerá la banca comercial y otras instituciones financieras para conceder créditos a quienes acuden a solicitar un financiamiento a corto plazo, pues se exigirán tiempos de operación en el mercado y garantías que no siempre se tienen en una micro o pequeña empresa.

El factoraje, al ser la compra de facturas con una tasa de descuento, no es una relación entre prestamista y prestatario; es una relación entre comprador y vendedor, por lo que no necesariamente tiene que estar dentro del sistema financiero y debe ser permitido a cualquier empresa que lo defina como objeto social principal.

Las principales limitantes para la aplicación del factoraje son las siguientes:

- Es un producto que en muchos países ofrecen de manera preponderante solo los bancos, pero limitando su concesión a grandes corporativos.
- Existe poca bibliografía sobre el tema de factoraje financiero lo que hace que sea un producto financiero poco conocido.
- La negación de parte de algunos clientes, generalmente grandes empresas que imponen cláusulas limitativas en la sesión de los derechos de cobro a sus proveedores.

Bibliografía

- Adame R.F. (1998). El factoraje como alternativa financiera. Montealto Editores. México.
- Arteaga F. (2003). Estudio práctico sobre el factoraje financiero: El que no cobra no vende. Ediciones Fiscales ISEF, México D. F.

- Batarce J. A. (2001). La industria del Factoring en Chile Una alternativa de financiamiento para las pymes. Universidad de Chile. Santiago de Chile.
- Callender, J. (2005). Factoring Small Receivables How to Make Money in Little Deals the Big Guys Brush Off. 7th Edition Dash Point Publishing, Inc. U.S.A. New York.
- Gámez, O.; Banda, H. y Tirado, M. A. (2001) El capital de trabajo: modelos y decisiones financieras. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. México D. F.
- “Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito” (2014). Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. Secretaría General. Secretaría de Servicios Parlamentarios. 13 de junio de 2014. México D. F.
- Real Academia Española (2014). Diccionario de la Lengua Española. Vigésima tercera edición. Edición del Tricentenario dle.rae.es