



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

EL FACTORING EN MEXICO

Seminario de Investigación Contable

Que para obtener el título de:
LICENCIADO EN CONTADURIA

P r e s e n t a

Arturo Tranquilino Martínez

ASESOR: C. P. y L. A. E. Oscar Chávez Flores
México, D. F.

1974



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas

Tesis Digitales

Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

EL FACTORING EN MÉXICO

Arturo Prangullino Martínez

México, D. F.

1973

A MIS PADRES

A quienes debo mi existencia y
porque de ellos he aprendido a
encontrar en los individuos la
mas trascendental de la vida...

LA VIRTUD

A IVONNE...

En cuya alma se reúnen
bondad, cariño, amistad
y los mas sinceros y limpios sentimientos.

A mis hermanos....

A mis maestros....

A un amigo....

INDICE

	Página
INTRODUCCION	
I.- EL FACTORING Y LAS FINANZAS.	
1.- Generalidades.	5
2.- El Factoring en nuestro Sistema Financiero.	6
3.- Análisis del Crédito en General.	9
4.- El Descuento de Documentos.	12
5.- Algunos Aspectos Legales de Importancia.	13
II.- EL FUNCIONAMIENTO DEL FACTORING COMO UNA ACTIVIDAD FINANCIERA EN LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA.	
1.- Tipos de Factoring.	16
2.- El Contrato Empresa—Factor.	24
3.- Procedimientos Internos de Trabajo.	28
III.- EL FACTORING Y SU SITUACION EN MEXICO.	
1.- Necesidad de su Constitución.	32
2.- Mecánica de Trabajo.	33
3.- Funcionamiento Interno Administrativo.	35
4.- Resultados Obtenidos.	37

IV.- ESTUDIOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA ANTE LAS
CONDICIONANTES DEL FACTORING.

1.-	Las Cláusulas del Contrato Empresa—Factor.	39
2.-	El Ciclo de Flujo de Efectivo.	41
3.-	Análisis y Comparación del Factoring con otras Fuentes de Financiamiento.	43
4.-	La Concesión de Créditos de la Empresa al Cliente.	46
5.-	Posición de Diferentes Empresas Mexicanas Ante el Factoring.	47

V.- LAS NECESIDADES Y LOS BENEFICIOS ECONÓMICOS DEL
FACTORING A NIVEL NACIONAL.

1.-	Posición Económica y Política de México.	49
2.-	El Medio Circulante y las Empresas de Expansión.	52
3.-	La Idiosincrasia en México.	55
4.-	Las Técnicas del Factoring a Nivel Internacional.	57
5.-	La Venta del Factoring en México.	58

VI.- CONCLUSIONES 61

BIBLIOGRAFIA.

INTRODUCCION

Los filósofos no han hecho sino interpretar el mundo de diferente manera, lo que importa es transformarlo.

Marx: XI Tesis sobre Feuerbach.

La teoría es básica en cualquier curso de acción y no debemos aislarla de la práctica, pero si condenarla cuando desconocer los mecanismos de transformación para la solución de nuestros actuales problemas, no solo financieros o económicos, sino también los que atañen directamente a nuestra sociedad.

Uno de estos problemas en México, lo constituye el atraso existente en cuanto a técnicas financieras las cuales son aplicadas en diferentes países con un desarrollo económico superior al nuestro: el "FACTORING", tema del presente estudio, es una de esas técnicas financieras no conocidas ampliamente en México.

En el capítulo primero hago mención del factoring y su desarrollo en su concepción mas sencilla, y, de esta forma, darle un lugar dentro de nuestro sistema financiero mexicano. El crédito es también objeto de estudio así como el descuento de documentos, ya que éstos dos conceptos son necesarios para la comprensión del factoring a un nivel muy general.

Siendo el factoring una actividad financiera cuyo origen se remonta muchos años atrás tanto en los Estados Unidos de Norteamérica como en Europa, considere al primero como el principal campo de desarrollo de esta técnica enun-

..

ciando los tipos de factoring existentes en ese país así como su contrato de servicios y sus procedimientos de trabajo por parte de la institución dedicada a ese financiamiento.

En México, aún cuando la única institución creada para factoring cuenta con solo unos años de trabajo, estamos en posibilidades de realizar un pequeño análisis para compararlo posteriormente con las instituciones de otros países y ver los resultados obtenidos a la fecha.

Uno de los elementos interventores en el factoring es la empresa; sus posibilidades de aceptación, los estudios que deberán realizar y sus necesidades en circulantes, son objeto de análisis en el capítulo cuatro, así como el conocimiento de esta técnica por parte de diferentes hombres de empresas al frente de las mismas.

Para concluir este trabajo, he abordado un tema considerándolo básico para el desarrollo del factoring en México: sus necesidades y beneficios económicos a nivel nacional. Para la presentación de este tema es necesario tocar conceptos como política, la idiosincracia y el medio circulante en México, para resumir en la posibilidad de venta del factoring en nuestro país.

CAPITULO I

EL FACTORING Y LAS FINANZAS

1.- GENERALIDADES

Una de las fuentes de financiamiento mas comunmente empleada en nuestro medio son los préstamos bancarios, y siendo el factoring una fuente de financiamiento de este tipo, debe ocupar un lugar muy importante en el campo de las finanzas, tanto públicas como privadas.

El término "factoring" es considerado como "el funcionamiento del factor". En términos generales se entiende por factor a "una persona o institución contratada para el financiamiento comercial de las operaciones de otras compañías" (1). Dicho de otra manera, el factor es aquella institución que compra las cuentas por cobrar de alguna compañía, y se encarga del cobro de las mismas asumiendo toda la responsabilidad.

Al comprar el factor las cuentas por cobrar y tomar la responsabilidad del buen cobro, usualmente hace un pequeño cargo por el riesgo asumido, además de un cargo de intereses por el pago de efectivo en relación al vencimiento de

(1) Donald T. Clark and Galfried. Dictionary of Business and Finance. Apolo Edition 1967. U.S.A.

las cuentas por cobrar. Dentro del Capítulo II cito algunas variantes de este concepto.

Tal parece que el factoring es un tipo de financiamiento muy sencillo, sin embargo, es una fuente de financiamiento muy compleja, y en consecuencia es necesario situarlo dentro del Sistema Financiero Mexicano.

2.- EL FACTORING EN NUESTRO SISTEMA FINANCIERO

El Sistema Financiero Mexicano se divide primordialmente en varios puntos, dentro de los cuales he colocado al factoring como parte integrante de los mismos, y que cito a continuación.

Interventores o Partes. En toda actividad financiera intervienen una serie de personas o instituciones que en una y otra forma tienen un camino de acción, muy independiente de las demás; así podemos citar los mas comunes como son los demandantes, las instituciones intermedias y los oferentes. Los demandantes son aquellos que solicitan un financiamiento a una institución de crédito, y ésta a su vez obtiene recursos monetarios de otra persona que los ofrece.

Para objetivo de este estudio únicamente nos interesan dos partes intervinientes de las descritas anteriormente: los demandantes y las instituciones intermedias, además de agregar una tercera que identificaré a continuación.

Los demandantes o "Clientes", como los llamaremos en lo subsecuente, los identificamos como aquellas empresas que venden sus cuentas por cobrar a las instituciones intermediarias, para su cobro posterior.

La institución intermediaria es aquella que se encarga de la compra de cuentas por cobrar a las diferentes empresas que le solicitan el financiamiento; a esta institución se le denomina "Factor", y su actividad es comunmente conocida como "Factoring".

La otra parte interventora dentro de nuestro sistema financiero de factoring es aquella persona o empresa que compra a crédito, ya sea mercancía o servicios, a otra compañía, lo cual la viene a situar como un "Deudor de la Cuenta", nombre que le ha sido asignado en Norteamérica.

Tanto el cliente, como el factor y el deudor de la cuenta, juegan un papel de suma importancia dentro del factoring, por lo que no debemos menospreciar a ninguno de ellos.

INSTRUMENTOS. Dentro de nuestro sistema financiero encontramos como instrumentos de un financiamiento los medios y los elementos.

Los créditos individuales, títulos o valores son los medios de que nos servimos para la consecución de un financiamiento. Al solicitar un financiamiento de factoring en su procedimiento mas sencillo, los medios los integran las facturas que el cliente tiene en su poder y que ampara la deuda del deudor de la cuenta.

Es muy factible también que los libros sean un instrumento de financiamiento, o sea lo que comúnmente llamamos "crédito en libros", pero con sus características muy especiales para su estudio dentro del factoring.

COSTOS DE FINANCIAMIENTO. Toda erogación realizada por una empresa, desde la consecución de un financiamiento hasta su obtención, es lo que llamamos costo de financiamiento; este costo puede ser nominal o real, o darse los dos a una vez.

El costo del financiamiento de factoring, tomando el lugar del cliente o empresa factorada siempre estará especificado en las cláusulas del contrato Empresa-Factor; en este caso, el costo real siempre será mucho mas elevado que el costo nominal ya que el factor tendrá que hacer una serie de estudios de su cliente para poder factorarlo sin riesgo de incobrabilidad sobre sus deudores de cuentas.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO. Las fuentes de Financiamiento son aquellas situaciones o elementos de que nos valamos para la obtención de un financiamiento de una institución financiera. Estas fuentes se dividen en autogeneradas y negociadas.

Las fuentes de financiamiento autogeneradas son aquellas que se crean en forma espontánea, y que no son consecuencia de un largo proceso para su obtención, tal es el caso de los descuentos a empleados y los créditos que nos conceden los proveedores.

Tanto los préstamos bancarios, como los de compañías financieras o de inversionistas privados, son considerados como fuentes de financiamiento negociadas, en virtud de que, para su otorgamiento, se necesita realizar una serie de estudios, pláticas, etc., que requieren las instituciones.

El factoring ha sido considerado como una fuente de financiamiento negociada a corto plazo, ya que gracias a él, la empresa alcanza la obtención de recursos a través de una serie de operaciones bancarias muy complejas; es por esto que el factoring debiera estar en la mente de cualquier hombre de empresa con visión muy amplia hacia el futuro.

Quizá fuera conveniente situar al factoring dentro del mercado de dinero, como parte vital del Sistema Financiero Mexicano, pero he considerado que por su importancia, merece un estudio especial que he incluido dentro del capítulo V de este trabajo.

3.- ANALISIS DEL CREDITO EN GENERAL.

Indiscutiblemente que el crédito tiene un papel muy importante dentro de factoring, y quizá sea su elemento primordial como lo veremos mas adelante.

La palabra crédito proviene del latín "credere" que significa confianza, tener fé, siendo esta fé el alma del crédito. También se dice que es un derecho presente con pago futuro.

Un porcentaje muy elevado de transacciones realizadas en el campo de las finanzas son a base de crédito, y aún en transacciones comerciales mas comunes se utiliza el crédito, como son las "tarjetas de crédito", bancarias y comerciales.

En nuestro medio financiero se puede emplear el término de dos maneras. Una de ellas es mediante la habilidad de compra a los proveedores, o sea el crédito que éstos nos conceden, para lo cual necesita la empresa contar con una situación económica muy buena, y así le tengan mucha confianza para concederle un crédito.

El crédito también es visto desde un campo de acción contrario al explicado anteriormente, o sea que el crédito también puede indicar una salida de dinero por parte de una empresa; tal es el caso de los créditos sobre ventas que la empresa concede a los clientes.

Los créditos que una empresa concede a sus clientes son estudiados a fondo por el factor que comprará las facturas, para poder asumir la responsabilidad sobre el cobro de las mismas.

Los elementos del crédito están integrados por la confianza, el plazo y el tipo de préstamo. Así mismo la confianza puede descansar en una garantía o en un riesgo, según sea el sistema empleado por el que concede el crédito.

Desafortunadamente en México no existe una confianza plena en el cliente, ya que éste siempre tiende a aprovechar para su conveniencia, todos los recursos legales e ilegales para no pagar su deuda; por esta razón las empresas solo conceden un crédito con base en una garantía, ya sea personal o real, y aún así el riesgo de cobro o de incobrabilidad es muy elevado.

Uno de los principales problemas con que se topa el factor para el cobro de facturas es que los deudores de cuentas nunca se van a presentar a realizar sus pagos en las instituciones indicadas, y, en consecuencia, el factor deberá contar con un departamento de cobro muy amplio y quizá muy costoso.

Las investigaciones que realiza una empresa para la concesión de créditos, debe de inclinarse a no elevar los costos de esta investigación ya que en tonces resultaría contraproducente la concesión de créditos.

Por lo expuesto anteriormente, nos damos cuenta de las grandes desventajas y ventajas que implica el otorgamiento o la concesión de créditos por una empresa o institución.

La principal desventaja, en nuestro medio, es entonces el control, tanto administrativo como financiero, más que las devoluciones o relaciones p^úblicas, debido a que su costo es muy elevado; sin embargo, vale la pena reflexionar en las ventajas que nos inclinan a la concesión u obtención de créditos, y una de ellas, quizá la mas importante, es la disponibilidad inmediata de efectivo, la cual

nos brinda una seguridad y un respaldo económico para solventar nuestra situación financiera.

4.- EL DESCUENTO DE DOCUMENTOS.

Uno de los principales y mas comunes tipos de crédito lo constituye el Descuento de Documentos.

La ley de títulos y operaciones de crédito permite la operación del descuento de Créditos Abiertos en Libros de los Comerciantes, aún cuando éstos no estén documentados. Este tipo de operación no es muy frecuente en la práctica, siendo lo mas común el descuento de los documentos por las ventas a crédito.

El descuento de documentos, como todos sabemos, se efectúa de la siguiente manera: una empresa tiene en su poder una serie de documentos por cobrar a uno o dos años, mismos que lleva al banco para que le sean canjeados por efectivo, y así la empresa, aumenta sus activos circulantes y su capacidad financiera. Posteriormente el Banco nos avisa si el documento pudo ser cobrado o no, con objeto de definir nuestra responsabilidad al respecto.

Generalmente la Institución Bancaria, por la disponibilidad de efectivo que otorga a la empresa, como consecuencia del descuento de documentos, cobra un 16% sobre el vencimiento de los mismos, y si no son pagados en ese

tiempo, la empresa deberá cubrir al banco el importe de los mismos.

Cuando la empresa tiene un importe considerable en cuentas por cobrar, y es su deseo descontarlas en algún banco, deberá de tomar en cuenta una serie de factores financieros y así tener una base científica al tomar una decisión.

Siendo tan similar esta forma de crédito con el factoring, considero necesario hacer hincapié en la diferencia que existe entre una y otra, que es el grado de responsabilidad asumida por la Institución Bancaria.

Quizá al hacer este tipo de comparación, el factoring nos parezca algo de lo mas simple, pero en los capítulos posteriores, podremos darnos cuenta de lo complejo que resulta la aplicación del mismo.

5.- ASPECTOS LEGALES FINANCIEROS.

En realidad, las finanzas no ocupan un lugar primordial dentro de alguna ley mexicana. Al hablar de los aspectos legales financieros me refiero a los medios legales que utilizan las diferentes Instituciones financieras con el objeto de no correr ningún riesgo económico, ya sea en sus operaciones activas o pasivas.

El término factor, como una parte del tema que nos interesa, se encuentra perfectamente definido en El Código de Comercio, Libro Segundo, Ca

pítulo II, De los Factores y Dependientes, en su artículo No. 309 que dice: "Se reputarán factores los que tengan la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o estén autorizados para contratar respecto a todos los negocios concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y en nombre de los propietarios de los mismos."

"Se reputarán dependientes los que desempeñen constantemente alguna o algunas gestiones propias del tráfico, en nombre y por cuenta del propietario de éste."

"Todo comerciante, en el ejercicio de su tráfico, podrá constituir factores y dependientes."

En los artículos Nos. 309 al 331 se indica la manera en que deben de funcionar los factores y los requisitos que deberán cumplir en su funcionamiento.

Desafortunadamente nuestro Código de Comercio resulta obsoleto dada su antigüedad pues data del 13 de octubre de 1889 y de ahí su incumplimiento por impráctico.

Las instituciones financieras tienen un medio legal muy bueno que es la garantía del crédito o financiamiento estipulado en un documento muy práctico, sin cumplir requisitos legales innecesarios.

Considero entonces que resultaría inútil hablar de una ley que no funciona, si no en forma total, si en su mayor parte, y quizá éste sea uno de los principales problemas para el buen funcionamiento del factoring.

CAPITULO II

EL FUNCIONAMIENTO DEL FACTORING COMO UNA ACTIVIDAD FINANCIERA EN LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

1.- TIPOS DE FACTORING.

El factoring aparece en los Estados Unidos como una actividad mercantil mas que financiera. El factor, en sus orígenes, fue considerado como una persona que realiza las ventas de las producciones de algún taller cuando éste se encuentra lejos de la plaza de venta, ya que la comunicación y la transportación eran demasiado lentas. El taller entonces, embarcaba la mercancía al factor, y éste la vendía en determinada área asumiendo la responsabilidad del crédito de los compradores.

El factor frecuentemente hacía adelantos al productor sobre la mercancía embarcada, y que generalmente era de un 50% del valor de las ventas estimadas de mercancía y una comisión sobre las ventas del 5% en total.

Como consecuencia del desarrollo de las empresas productoras, éstas llegaron a crear sus propias organizaciones de ventas y embarque. Aún

cuando ésto reemplazó las funciones del factor, las empresas siguieron usando sus servicios financieros, pero con algunas modificaciones. Las facturas llevaban el nombre del vendedor y una leyenda indicando ante quien deberán hacer su liquidación, además de que la mercancía ya no estuvo en manos del factor.

Los servicios del factoring fueron desarrollándose ya no solo sobre la industria textil como lo fue en un principio, sino también en las industrias del calzado, sombreros, mobiliario y otras industrias que ahora utilizan los servicios del factor.

Las instituciones bancarias poco a poco fueron adaptando departamentos para brindar este tipo de servicios a sus clientes ya que han llegado a ser una gran necesidad en el campo financiero.

EL FACTORING CON BASE EN EL VENCIMIENTO

El factor, en este tipo de factoring, realiza estudios acerca de las cuentas por cobrar de su cliente en relación al monto, al crédito, y otros factores de importancia. Posteriormente el factor, aprobando las cuentas por cobrar del cliente, asume la responsabilidad total sobre el cobro de esas cuentas.

La característica principal del factoring con base en el vencimiento, está en que el cliente, al vender sus cuentas por cobrar al factor, no recibe dinero alguno sino hasta el vencimiento establecido en sus cuentas por cobrar.

El factor, por este servicio cobra una comisión de 1% a 1½% del volumen de las ventas de los clientes.

Con base en lo anterior podemos establecer que en este tipo de factoring, el cliente únicamente obtiene una seguridad completa sobre el cobro de sus cuentas; esto no es en esencia una fuente de financiamiento, ya que no obtiene ningún beneficio económico al instante de realizar la operación con el factor.

EL FACTORING CON BASE EN ANTICIPOS.

Esta forma de factoring se caracteriza por los anticipos que el factor otorga a su cliente antes de la fecha de vencimiento de las cuentas por cobrar compradas.

Esto es, el factor realiza todos los estudios necesarios sobre las cuentas por cobrar del cliente, para su aprobación. Dentro de estos estudios realizados, uno de los mas importantes es el porcentaje de cuentas incobrables

con base en años anteriores.

Después de realizados los estudios, el factor establece si se compra el total de cuentas por cobrar o no, estableciendo un monto para posibles contingencias, mismo que reducirá el pago por el importe de las cuentas por cobrar compradas.

El monto establecido para posibles contingencias, como su nombre lo dice, tiene por objeto solventar devoluciones, reclamaciones, y otros problemas que puedan ocasionar los deudores de las cuentas; problemas no previstos en el estudio de las cuentas por cobrar y que son responsabilidad total del cliente y no del factor.

Otra de las características especiales del factoring con base en anticipos, es la posibilidad del cliente de poder obtener un adelanto por el factor con base en el inventario que será objeto de la venta posterior por el cliente. Esto implica una necesidad del cliente para vender, lo mas rápido posible su mercancía y así no perder el crédito con el factor.

Con base en lo anterior podemos resumir en que el factor promete comprar y el cliente promete vender, constituyendo así un pago de cuentas por cobrar antes de que éstas se realicen.

EL FACTORING CON BASE EN LA RENUNCIA DE ENVIO.

El factoring llega a tomar una modalidad muy compleja y a la vez muy interesante. "En este tipo de factoring el cliente compra y vende simultáneamente sin tomar posesión física de la mercancía". (2)

Para su estudio, he dividido su proceso en dos partes: una mecánica y otra documental.

En su parte mecánica, el deudor de la cuenta solicita mercancía a crédito al cliente, y éste a su vez, informa al factor para su aprobación de crédito. Aprobado éste, el cliente solicita la mercancía a su proveedor, mismo que la enviará no al cliente, sino directamente al deudor de la cuenta o consumidor.

El proceso documental del sistema descrito anteriormente se inicia con la solicitud de pedido que el deudor de la cuenta solicita al cliente. Este envía el pedido al factor el cual, mediante su aprobación por escrito, da facultades al cliente para que continúe con este proceso. Posteriormente, el cliente formula un pedido al proveedor y éste, después de enviar la mercancía al deudor de la cuenta, envía su factura al cliente por la mercancía surtida, pa

(2) Martin Robert. Commercial Financing. Ed. by Monroe R. Lazare 1968. U.S.A.

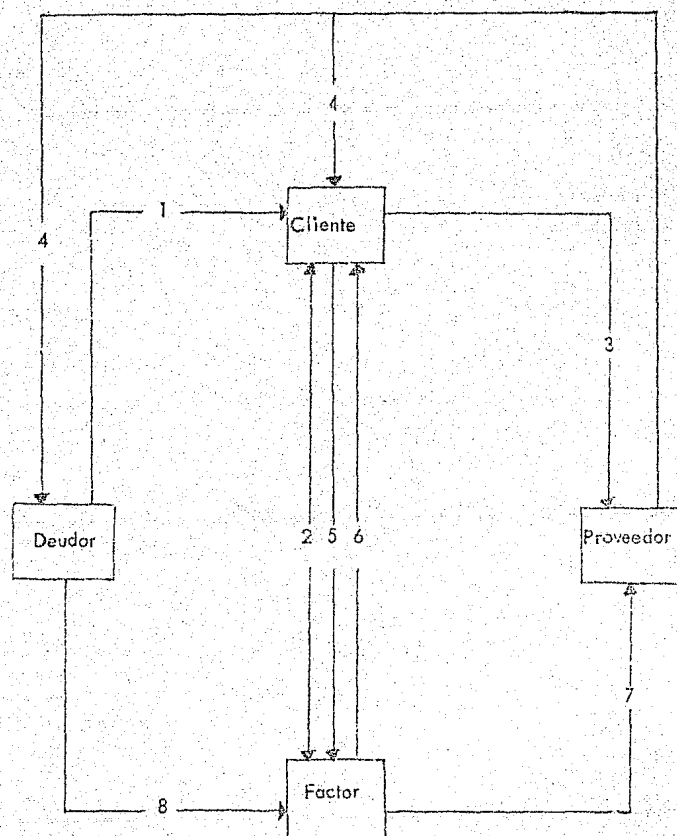
ra su cobro oportuno.

El cliente, después de recibir la factura del proveedor a su cargo, la envía al factor para su pago; y le envía también otra factura que el cliente elabora con cargo al deudor de la cuenta, para su cobro al vencimiento.

Por ejemplo, el cliente vende mercancía al deudor de la cuenta por \$ 100.00. El proveedor le vende al cliente su mercancía en \$ 50.00. El cliente envía al factor la cuenta por cobrar al deudor así como la factura por pagar al proveedor.

El factor recibe la cuenta por cobrar del cliente en \$ 80.00 de los cuales paga \$ 50.00 al proveedor. En consecuencia, el cliente recibe -- \$ 30.00 netos por toda la operación, sin tener contacto con la mercancía y sin tener responsabilidad alguna sobre las operaciones realizadas con el proveedor y con el deudor de la cuenta.

En la siguiente hoja se muestra una gráfica que describe el proceso en cada una de sus fases.



DESCRIPCION DEL PROCESO:

- 1.- Pedido al cliente.
- 2.- Solicitud de aprobación al factor.
- 3.- Pedido al proveedor.
- 4.- Envío de mercancía al deudor y envío de factura al cliente.
- 5.- Envío de facturas al factor (una a cargo del cliente por \$ 50.00 y otra a cargo del deudor por \$ 100.00).
- 6.- Pago del factor al cliente por la operación (\$ 30.00).
- 7.- Pago del factor al proveedor (\$ 50.00).
- 8.- Pago del deudor al factor al vencimiento (\$ 120.00).

C l i e n t e :

Por el total de la operación recibe \$ 30.00

F a c t o r :

Por el pago al cliente	\$ 30.00	
Por el pago al proveedor	<u>50.00</u>	(\$ 80.00)
Por el documento por cobrar	\$ 100.00	
Por los intereses s/documento	<u>20.00</u>	<u>\$ 120.00</u>
Por el total de la operación recibe	---	<u><u>\$ 40.00</u></u>

Todo este sistema de factoring trabaja muy bien solo para clientes que venden con un staff de asesoramiento, pero sin una base de crédito.

2.- EL CONTRATO EMPRESA—FACTOR.

Al solicitarle al factor el servicio del factoring o al ofrecerlo al cliente, se inicia una relación entre el cliente y el factor, relación que se formaliza con la creación de un contrato de servicios, derechos y obligaciones de las partes interventoras.

Mucho antes de que esta relación exista, el factor considerará del cliente su condición financiera, sus utilidades alcanzadas, su porcentaje de pago y descuentos otorgados al total de ventas, ya que servirá de base para el contrato.

La situación de las ventas del cliente, dentro del mercado, también es de importancia para el factor. Existen empresas pequeñas que venden en gran cantidad y tienen muchos deudores. Habrá otras demasiado grandes pero que sus consumidores llegan a ser muy pocos. Ni una ni otra serán convenientes al factor. La primera por su dificultad de cobro sobre numerosos deudores, y la segunda porque a ser tan pocos los deudores, la empresa no tiene dificultad en sus cobros.

El cliente ideal para el factor es aquel que tiene un mercado de venta regular, independientemente del tipo de producto que venda.

El contrato Empresa-Factor se integra de las cláusulas que a continuación explico. No quise traducir una copia textual del mismo, ya que el objeto de este capítulo es la comprensión literaria, para situarlo posteriormente en nuestro medio financiero.

Generalmente el contrato es realizado por el factor para que el cliente solo firme de conformidad.

1.- Primeramente surge la obligación de vender al factor todas las cuentas por cobrar existentes y las que surjan de la firma del presente en adelante, con una exclusividad total. Para esto el cliente deberá realizar una asignación formal al factor de todos los documentos relacionados con la venta del producto, y en caso de que no lo haga en forma total, el presente hará las veces de los documentos faltantes.

Todas las facturas deberán llevar una leyenda que acredite al factor como el poseedor legal de las mismas.

2.- En virtud de que el factor ha comprado las facturas por ventas en

el futuro, sólo se hará responsable de aquellas de las cuales haya aceptado su crédito, y antes de que el cliente realice el envío de mercancía.

3.- Si la factura no fuera pagada en tiempo por el deudor a causa del mal estado de la mercancía, devolución de la misma, o por cualquier otra causa que no sea incapacidad de pago, el cliente está obligado a reembolsar al factor el importe de la factura cuando sea requerida, además de cubrir los posibles gastos que pueda ocasionar la misma.

4.- El factor cargará a la cuenta del cliente un interés anual sobre saldos insolutos. Este interés se cargará mensualmente sobre el importe de las ventas realizadas durante el mes.

5.- El factor dará un anticipo al cliente de un porcentaje sobre el valor nominal de la factura, y abonará en su cuenta el total de facturas compradas en el mes. El factor enviará al cliente un estado de cuenta dentro de los primeros quince días de cada mes, con el objeto de mostrar el importe que el factor debe al cliente y así realizar el pago. Para protección del factor, se ha convenido crear un fondo para posibles contingencias, el cual también podrá devolverse al cliente cuando sea excesivo, o cuando no se haya suscitado problema alguno con los deudores. Después de 30 días de recibido el estado

de cuenta, no se admitirán reclamaciones sobre la validez del mismo.

6.- Si el cliente envía mercancía al deudor sin la aprobación del factor, éste no se hará responsable de la incobrabilidad del documento a su vencimiento, y si es así, el factor cargará a la cuenta del cliente el importe de la factura no cobrada.

7.- El factor cobrará al cliente factorado un porcentaje mensual sobre las ventas realizadas.

8.- Cuando el cliente violara algunos de los artículos establecidos en el contrato, sea cual fuere la causa, todo el servicio de factoring quedará suspendido; el factor cargará a la cuenta del cliente todas aquellas cuentas en vía de devolución por causa del cliente, y no le dará los documentos que amparen las cuentas por cobrar, hasta que el cliente cubra al factor el importe de las mismas.

9.- Todos aquellos impuestos que se deban cubrir a alguna autoridad gubernamental, serán cargados a la cuenta del cliente o pagados por éste en el momento de requerirlos.

10.- La omisión, por parte del factor, de algunos derechos estipulados

en este contrato, no se considerará como una renuncia a ellos, ya que la cancelación de cualquiera de los acuerdos aquí establecidos deberá hacerse por escrito y con acuerdo de ambas partes.

La parte final del contrato la constituyen firmas, direcciones y otros datos que darán al contrato una estructura legal y formal para su estricto cumplimiento.

3.- PROCEDIMIENTOS INTERNOS DE TRABAJO.

El factor está constituido como una institución financiera, con todos sus departamentos necesarios, por lo cual ocupa un lugar muy importante en el desarrollo del presente trabajo, ya que es un punto clave para el capítulo siguiente.

En los Estados Unidos de Norteamérica un Factor se integra generalmente de varios departamentos los cuales explicaré a continuación.

DEPARTAMENTO DE CREDITO.

Este departamento está integrado por personas que estudiarán el crédito que el cliente concede a los deudores de las cuentas. Estos deudores pueden formar a su vez 2 tipos de crédito: uno que es concedido a consumidores o mercados pequeños, y otro que se otorga a grandes industrias. Estos de-

ben de ser completamente diferentes, si tomamos en cuenta su posibilidad de pago, su situación financiera, y otras características financieras que diferencian a una industria de un mercado en pequeño.

Generalmente se cuenta con un límite de crédito que no se podrá modificar salvo una autorización especial para ello.

En conclusión, lo que le interesa al factor es la relación entre el cliente y el deudor de la cuenta, o sea que, además de estudiar su línea de crédito, es conveniente conservar al buen deudor de la cuenta para asegurar a sí las ventas en el futuro.

DEPARTAMENTO DE RECIBO DE FACTURAS.

Las personas a cargo de este departamento se encargarán de verificar que la factura original les haya sido enviada para su cobro posterior; controlarán el envío de todos los documentos; establecerán qué facturas contienen toda la información para poder determinar el monto que debe a la fecha.

Posteriormente se elaborará una lista con todos los saldos de las cuentas por cobrar para formar así una cuenta por pagar al factor.

DEPARTAMENTO DE CUENTAS POR COBRAR.

Este departamento se encargará de llevar un control, por medio

de registros, de las diferentes cuentas por cobrar, así como del registro de los cobros realizados.

DEPARTAMENTO DE AJUSTES.

En muchas ocasiones, el deudor de la cuenta se toma ciertas atribuciones para modificar su deuda estipulada en la factura, como alguna devolución, mercancía en mal estado, etc., después de que el factor conoce esta situación, realiza algunos ajustes tanto en su documento por cobrar así como en la cuenta con su cliente, siempre y cuando se haya comentado con éste anteriormente.

Todos estos trámites administrativos los realiza el departamento de ajustes del factor.

DEPARTAMENTO DE COBRANZA.

Uno de los departamentos con un mayor número de integrantes, es el departamento de cobros que, como su nombre lo indica, se encargará del cobro de las facturas en su poder sin molestar en ningún momento al deudor.

El departamento de cobros trabaja bajo la supervisión del departamento de crédito y así mismo, uno y otro deben trabajar en forma conjunta para su buen funcionamiento.

DEPARTAMENTO DE CONTROL DE LA CUENTA DEL FACTOR CON EL CLIENTE.

Cuando el factoring es con base en el vencimiento, se paga al cliente en el momento en que se realiza el cobro.

Sin embargo, cuando el factoring es con base en adelantos, el departamento de control de la cuenta del factor con el cliente realizará los estudios necesarios para determinar el monto que se dará como anticipo al cliente.

Este departamento funcionará con el auxilio de los demás departamentos, para tener una visión amplia de los costos del factoring del cliente facturado, y así hacer su cálculo mas exacto del anticipo a otorgar.

CAPITULO III

EL FACTORING Y SU SITUACION EN MEXICO

1.- NECESIDAD DE SU CONSTITUCION

Siendo México un país en desarrollo, necesita de nuevas técnicas financieras para situarse a la par de los grandes mercados internacionales. Esta fue una de las principales causas que motivaron a algunos profesionistas a introducir el FACTORING como un sistema necesario en México, y de esta forma, poco a poco se fueron interesando en su estudio y posible adaptación en nuestro medio.

A raíz de lo anterior, el Banco Nacional de México, S. A., se encargó de realizar estudios económicos y financieros en Europa y EE. UU. con el objeto de ver la posibilidad de crear un factoring netamente mexicano.

Posteriormente nace en México la primera institución financiera factor con el nombre de FACTORING BANAMEX, S. A. de C. V.

Al momento de crear la iniciativa de crear un factoring mexicano, es de suponerse que realmente se consideró como una necesidad en nuestro medio financiero, por el sinnúmero de ventajas que ofrece, sin embargo, también debieron haber considerado que México es un país con características muy

especiales que no son nada similares con las de "Países Europeos o Norteamericanos".

La necesidad es mucha, definitivamente, ya que el cliente factorado tiene la oportunidad de tener una liquidez que le servirá para cubrir sus pasivos, aumentar sus inversiones, etc., además de que se desligará completamente de la administración de cuentas por cobrar y podrá afocarse a otros departamentos productivos.

El factor, por otro lado, también estudió sus posibles utilidades a su implantación, y fue aquí donde se encontraron con el problema del "Costo del Factoring".

Este costo ha resultado elevado para algunas empresas, que, al fin, prefieren seguir en forma independiente, por convenir así a sus intereses.

De cualquier manera, el factor ha sido creado con base a una necesidad. Ahora lo que queda por hacer, es ver el triunfo o el fracaso del factoring en México en los años subsiguientes a su funcionamiento o integración.

2.- MECANICA DE TRABAJO

La manera en que trabaja el factoring en México es la siguiente:

Primeramente se realizan estudios, para localizar un mercado de

una magnitud y características especiales, que represente cuando menos un 70% del total.

Se tuvo que escoger solo un mercado en virtud de no poder dar servicio a mas de 3 mercados. Se toma en cuenta el número de proveedores de un producto ya que, de lo contrario, los proveedores pueden trabajar en forma conjunta y no necesitar de los servicios del factoring.

La idea del factor de estudiar todo un mercado, descansa en que, al cobrar a un cliente un documento, y se niegue a pagarlo, no puede comprar a ningún otro proveedor, debido al dominio que ejerce el factor sobre el total del mercado.

De esta manera, el producto que el proveedor venda a sus clientes, deberá ser vital para seguir funcionando éstos, de otra manera, el cliente podría seguir trabajando con otros productos, reemplazando los envíos del proveedor factorado.

Una vez localizado el tipo adecuado de mercado, se procede al estudio de los clientes en relación a su capacidad o solvencia de pago.

El cliente viene a ser uno de los problemas mas grandes para el factor, debido a la dificultad de cobro existente en nuestro medio.

Después de realizados todos los estudios descritos anteriormente, se procede a la elaboración del contrato Empresa—Factor, el cual puede ser un contrato normal, o con algunas modalidades que lo hacen flexible, según el tipo de empresa factorada.

El factor también trabaja con un sistema sobre el crédito en libros.

Este es un procedimiento ágil sobre los libros de una empresa a la cual el factor "presta sus servicios".

El factor se encarga de crear un sistema de administración de cuentas por cobrar y supervisa el manejo del crédito de la empresa factorada.

Esta prestación de servicios ha presentado una serie de problemas, en virtud de que los gerentes no desean por ningún motivo desligarse de sus ventas, porque consideran que es la función principal de la empresa.

3.- FUNCIONAMIENTO INTERNO ADMINISTRATIVO.

Un sistema completo de factoring implica un gran control administrativo y requiere muchas veces de equipos electrónicos para cumplir con su fin.

El personal con que cuenta "Factoring Banamex" suma alrededor

de 20 personas; quizá ésto nos parezca imposible; sin embargo, se debe a que el mayor número de sus funciones las realiza el Banco Nacional de México, con el cual trabaja de una manera muy estrecha, y a la vez compleja. Además de ésto, el Banco Nacional de México cuenta con los servicios de Buffetes especializados, que en mucho ayudan al Factoring Banamex.

Este personal únicamente se dedica al trámite administrativo de documentos, así como de relaciones públicas, además de contar con un sistema de cobros a nivel gerencial. Este sistema de cobros se integró con el objeto de la mejor realización de los mismos.

Cuando se presente ante el cliente una persona de factoring a cobrar, con una cultura elevada y excelente presentación, el cliente le da mayor importancia que al simple cobrador que carece de estas cualidades.

Anualmente, el Banco Nacional de México le prepara al Factoring Banamex un presupuesto al cual deberá apegarse con la mayor exactitud posible, ya que, en la actualidad, todos los gastos de Factoring Banamex son erogaciones del Banco Nacional de México.

La publicidad al respecto no se ha dejado notar, ya que en un momento dado no se cumplían ni un mínimo de solicitudes, además de que el factor debe llegar al cliente a base de estudios, y nunca el cliente al factor.

Como podemos darnos cuenta, en México no existe aún una institución de factoring que trabaje en forma independiente y quizá esto no sea posible en nuestro medio como lo explicaré a continuación.

4.- RESULTADOS OBTENIDOS.

Sin lugar a dudas, el factoring ha trabajado cumpliendo sus objetivos primordiales, si no en su totalidad sí en su mayor parte.

Es conveniente hacer notar las dificultades por las que está pasando el factoring en México para el logro de sus objetivos, como el resultado de 4 años de experiencia en nuestro medio.

El factoring solo podrá funcionar de una manera absoluta dentro de un comercio sano como lo hay en Estados Unidos.

Uno de los grandes problemas con los que el factoring se encontró en México, es la "ética de pago" la cual se encuentra sumamente viciada. El mexicano no se presenta a pagar por voluntad propia.

Las deficientes comunicaciones en México, así como la mala distribución de las empresas, dificultan al factor el cobro de cuentas de los clientes.

Al no tener el proveedor ingresos de cobro suficientes, repercuten en una contracción de compra que trae como consecuencia una baja calidad en el producto vendido.

A su vez el factoring se encuentra con empresarios con una mentalidad muy pequeño, que cierran sus puertas a toda persona ajena a su empresa.

En fin, algo que sí considero de mucha necesidad es lo siguiente:
¿hasta que punto es necesario el factoring en México?

CAPITULO IV

ESTUDIOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA ANTE LAS CONDICIONES DEL FACTORING

1.- LAS CLAUSULAS DEL CONTRATO EMPRESA—FACTOR.

La empresa, como ente económico, tiene la obligación, a través de sus administradores, de estudiar toda forma de financiamiento que la auxilie en la obtención de utilidades como último fin a su objetivo. Para ésto es necesario analizar cada uno de los recursos disponibles, y hacer uso de ellos en su propio beneficio.

La actividad esencial en la mayoría de las empresas se enfoca a la producción y venta de sus bienes y servicios, de ahí que los diferentes departamentos internos de cada empresa canalicen sus actividades hacia las ventas de contado y a las compras a crédito respectivamente.

Cuando la directiva de una empresa va alcanzando sus objetivos en relación a los departamentos anteriormente descritos, considera sus sistemas de operación de una importancia tan confidencial que no quisiera que nadie se enterara de élllo, y si muchas ocasiones no permiten que ni su propio personal conozca sus sistemas, mucho menos lo va a permitir a personas ajenas a su empresa.

Este es uno de los principales obstáculos que los empresarios mexicanos ponen al factor. La condicionante principal en un contrato Empresa--Factor estriba en que el factor debe tener acceso a la administración de cuentas por cobrar de la compañía; siendo ésto tan importante a la gerencia, le parece imposible seguir trabajando en forma desligada de las cuentas por cobrar.

Es muy posible que la gerencia llegue inclusive a solicitar la opinión de una Asamblea de Accionistas para aceptar un riesgo de esta naturaleza.

La empresa queda en posibilidad -- aceptando el factoring -- de excluir los departamentos de crédito y cobranzas, y así invertir mas tiempo y dinero en otros departamentos que lo necesiten. Esto quiere decir que tanto la autorización de créditos a clientes, como el cobro posterior a los mismos, queda bajo la administración y responsabilidad del factor.

Si la empresa acepta el financiamiento del factoring, recibirá un importe sobre cada factura, el cual será siempre inferior a su monto nominal, en virtud del costo por aceptación de la responsabilidad, así como del costo por el valor presente del anticipo otorgado por el factor.

El contrato Empresa--Factor es conveniente a la empresa cuando se han tomado en cuenta, además de lo establecido con anterioridad, una serie de elementos que analizaremos a continuación y que serán los principales indi-

cadores de la necesidad del factoring en México.

2.- EL CICLO DEL FLUJO DE EFECTIVO.

El objetivo principal al establecer el factoring, consiste en proporcionar una liquidez inmediata a la empresa que lo necesita.

Una empresa de una magnitud regular, por lo general elabora en forma periódica un presupuesto de caja con el objeto de conocer en forma aproximada, los ingresos y egresos que deberá soportar en el futuro.

Se pueden presentar 2 situaciones: que la empresa esté excedida en efectivo, o que la empresa en determinado momento tenga que recurrir a un financiamiento para poder cumplir sus deudas requeridas.

Las entradas en una empresa están representadas por las ventas de contado y a crédito. Estas a su vez se cobran mes a mes, lo cual servirá de base para la integración del presupuesto de caja. También es necesario considerar que algunas ventas a crédito se realizan a través de documentos de crédito -- que pueden ser descontados en alguna institución financiera, antes de su vencimiento.

Posterior a la estimación de las entradas, se procede a determinar las posibles salidas de efectivo como son los gastos normales del negocio, las

compras de materiales, y, en fin, una serie de erogaciones que deben de ser solventadas contra las entradas de efectivo.

Una empresa dirigida por gente sin ambiciones, se conformará con solventar sus salidas contra sus entradas nomiales, sin preocuparse de una mayor y mejor obtención y uso de dinero, y así acrecentar sus posibilidades económicas.

El constante crecimiento es un ideal que debe permanecer en cualquier hombre de empresa y, reflejado en el presupuesto de caja, es de suma importancia considerar la posibilidad de recuperación de sus ventas a crédito en un momento dado, a través del factoring.

Para poder incluir al factoring dentro de nuestro presupuesto de caja, primero se debe elaborar éste en condiciones normales de ventas, cobros y gastos. Posteriormente se elaborará un presupuesto con la inclusión del factoring considerando la liquidez que nos brinda así como el costo de la misma.

Las necesidades de inversión de la empresa toman importancia según sus programas de expansión y posibilidades de crecimiento. Puede, por lo tanto, existir la posibilidad de que la empresa convenga en continuar su sistema tradicional de ingresos o determinar que el costo del factoring es mas elevada que la utilidad obtenida al invertir el dinero financiado, y así no pensar en el financiamiento del factoring.

No debemos olvidar que el cliente nunca acude al factoring, -- sino que éste es el que siempre propondrá el servicio como se ha establecido en los capítulos anteriores.

Para el factor es de suma importancia el estudio del flujo de caja de las empresas que va a factorar, ya que, de lo contrario, sería inútil la creación del factoring para un determinado mercado.

En México, hoy en día, una gran mayoría de empresas de un tamaño considerable, realizan presupuestos de caja, lo cual viene a auxiliar la implantación del factoring; sin embargo, el problema más profundo en este tipo de financiamiento es el costo del mismo, además de que en la actualidad no podría haber un factoring para cada empresa que lo solicite.

3 ANALISIS Y COMPARACION DEL FACTORING CON OTRAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO .

Existen en nuestro medio financiero dos fuentes de financiamiento conocidos como fuentes internas y fuentes externas. Las fuentes internas para las empresas son, por lo general, autogeneradas y no necesitan de trámites especiales o laboriosos para su obtención.

Como se dijo en el Capítulo I del presente trabajo, al factoring lo situamos como una fuente externa de financiamiento ya que todas sus carga-

terísticas le dan esa clasificación, y por lo tanto, debe ser objeto de estudio para las empresas, dentro de sus posibilidades de financiamiento.

En virtud de que cada empresa trabaja de una manera muy independiente a las demás, sus necesidades y posibilidades de financiamiento también son muchas y muy variadas, consecuentemente, sería imposible determinar un indicador estandar a un mercado en general.

Los préstamos obtenidos de los bancos de depósito y ahorro es una de las fuentes de financiamiento mas comunmente empleadas en nuestro medio de bido a su facilidad de obtención en comparación con otras fuentes.

Esta operación consiste en acudir a un banco, realizar las operaciones y trámites necesarios, para así obtener posteriormente el préstamo deseado. Es de suponer que la empresa estuvo de acuerdo en cubrir un interés al banco, ge neralmente en forma anticipada, y que además obtendrá un beneficio mayor que el interés pagado. Como podemos darnos cuenta es una operación sencilla y rápida.

Algunas empresas se inclinan por los financiamientos que otorgan las financieras del gobierno ya que ofrecen un costo de intereses menor al que dan las instituciones privadas. En este caso, la desventaja es que no cualquier empresa puede obtener auxilio de esas instituciones financieras; los programas

de ayuda financiera del gobierno han sido creados para una determinada actividad o fin, tal es el caso de FOMEX, FIRA, FONET, que trabajan a través del Banco de México, o FONEP, FOMIN, FOGAIN, que trabajan a través de la Nacional Financiera, S. A.

Estos instrumentos oficiales de auxilio financiero a las empresas, funcionan bajo la forma jurídica de fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal en las Instituciones Nacionales de Crédito y en el Banco Central; atienden necesidades crediticias por especialidades, de ahí la dificultad para muchas empresas de obtener un financiamiento de este tipo.

Pueden existir otras fuentes de financiamiento a través de compañías financieras; éstos también son muy comunes, aunque en un grado menor que los préstamos bancarios.

No es factible tratar de comparar el financiamiento de una financiera contra el financiamiento de factoring ya que, en el primero se financian capitales muy elevados y en el segundo no.

Después de haber enunciado los posibles y mas comunes financiamientos, nos damos cuenta de que el factoring no es conveniente en virtud del costo para su adquisición, así como de la ausencia del mismo en nuestro medio. Si la empresa llega a necesitar en sus presupuestos, entradas en efectivo, no va

a esperar a que llegue un factor a proporcionárselas, y se inclinará sin pensarlo, por otro tipo de financiamiento a un menor costo, y sin molestas investigaciones.

4.- LA CONCESION DE CREDITOS DE LA EMPRESA AL CLIENTE.

El punto clave de triunfo del factoring se encuentra en el cobro de cuentas por cobrar que la empresa vende al factor. Para ésto es de suma importancia el estudio profundo del cliente antes de otorgarle un crédito. Sin embargo, para la empresa ésto no es lo mas importante, ya que aceptando la concesión del crédito, se inclina hacia los productos financieros que obtendrá del mismo.

Algunas empresas inclusive llegan a obtener mas ingresos de los intereses cobrados sobre el crédito otorgado, que de su actividad común. Se disfraza la operación ilegal de prestar la empresa al cliente un capital para que compre el producto de contado, cobrándole un alta interés por el préstamo.

La empresa, al contar con un alto ingreso basado en el crédito, deberá evaluar correctamente el financiamiento del factoring y así determinar si le es mas conveniente conservar un beneficio económico a futuro o si le conviene mas la aceptación del valor presente de sus cuentas por cobrar a través del factoring.

También se deberá de tomar muy en cuenta la reducción de nue
stros gastos, ya que al aceptar al factoring, prácticamente desaparecen nuestros
departamentos de crédito y cobranzas.

Considero que para llegar a una decisión en cuanto a la aceptación
del factoring, se necesitan realizar estudios muy profundos que nos proporcionen
una base científica de actuación.

Todos estos estudios no han sido necesarios en EE. UU. por la sen
cilla razón de que la éfica de pago, de la cual he hablado en capítulos anterio-
res, es demasiado buena.

La concesión de un crédito en EE. UU. es muy fácil de obtener,
y los intereses no son muy altos. En México los intereses tampoco son muy altos,
pero la concesión de un crédito sí es mas difícil de obtener. Este es otro de los
obstáculos en la realización del Factoring en México.

5.- POSICION DE DIFERENTES EMPRESAS MEXICANAS ANTE EL FACTORING.

La idea de integración del presente estudio, fue resumir una de-
terminada cantidad de entrevistas a nivel financiero dentro de algunas empresas
establecidas en México, y me he dado cuenta de que nunca han escuchado la pa

labra "factoring" como una posible fuente de financiamiento.

Una de las razones por las que se desconoce este sistema, ha sido la falta de publicidad que se le ha dado al factoring como lo enuncié en el capítulo II. Aún así, no existe en los empresarios una actualización de conceptos financieros tan necesarios en el desarrollo económico de nuestro país.

Es lógico suponer entonces que el factoring en México es completamente indiferente a las empresas, y al plantearles un posible financiamiento de esa naturaleza, lo tomaron como un ideal que quizá nunca se llegue a realizar; sin embargo, si se implantara en una forma amplia, automáticamente las empresas aceptarían ese tipo de financiamiento.

CAPITULO V

LAS NECESIDADES Y LOS BENEFICIOS ECONOMICOS DEL FACTORING A NIVEL NACIONAL.

1.- POSICION ECONOMICA Y POLITICA DE MEXICO.

Los términos que en la práctica no pueden existir en forma aislado, son la economía y la política de un país. La política no solo se refiere a grupos de individuos con ideas de dominio sobre una nación; cualquier país desarrollado o en proceso de desarrollo, es consecuencia de las políticas emprendidas por sus gobernantes.

De esta forma la economía en México nos determina las posibilidades de poder adoptar algunas técnicas financieras en nuestro medio. Quizá con un poco de estudio de la historia de México, podremos darnos cuenta de su posición económica y política en la actualidad, así como de las probabilidades de triunfo o desarrollo de una técnica financiera tan importante en países desarrollados como lo es el factoring.

"La empresa y consecuentemente sus ejecutivos, no puedan sustraerse a los problemas socio-económicos que se desarrollan en el País. No pueden cerrar los ojos ante el crecimiento demográfico de México, el índice de desocupación, los problemas del campo, la ideosincracia política y tantos

otros factores de esta índole que definitivamente afectan la marcha de los negocios y del País. También en el aspecto político es obvio que un cambio de gobierno, entre otras cosas, influye en la marcha de los negocios". (3)

Nuestro país ha pasado por una gran cantidad de cambios políticos, que un libro no bastaría para enunciarlos detalladamente; aún creado el Partido Revolucionario Institucional los cambios no han dejado de existir, han provocado una inseguridad e inestabilidad económica hasta hace algunos años. La falta de audacia, la timidez o quizás un falso sentido de seguridad en el "status quo" han sido la causa principal de esos cambios.

A fines del siglo XIX y a principios del actual, nuestro sistema de gobierno existente permitió la inmigración de franceses, británicos, alemanes y posteriormente la de españoles, para que fueran tomando posesión de nuestra nascente comunidad industrial y bancaria.

En 1830 se crea el Banco de Avila que fracasó en 1840 quizá porque los mexicanos no tenían capital o carecían de los conocimientos bancarios y experiencias financieras; de esta manera nace en 1864 el Banco de Londres (al mando de Británicos) y en 1884 el Banco Nacional Mexicano (en manos de franceses), que en la actualidad son las dos instituciones bancarias y financieras más

(3) Pérez Oscar C.P. El futuro de la Función Financiera en México. Contaduría Pública. Revista del I.M.C.P. Diciembre 1973.

importantes en nuestro país.

El gobierno mexicano, en una u otra forma, ha tratado de elevar la economía a través de la creación de Instituciones Financieras con carácter público; sin embargo, la realidad nos dice que mientras las empresas no alcancen su desarrollo completo, no tendremos en México una economía como la de países desarrollados.

"Insistir en nuestro sistema tradicional resulta anacrónico y puede traer como consecuencia la toma de decisiones equivocadas, la imposición de -- cargas impositivas carentes de equidad y en algunos casos la descapitalización de las empresas". (4)

Es, en conclusión, el hombre mismo el que tiene en sus manos la adopción de técnicas financieras, para mejorar la economía del país, ya que las instituciones políticas son consecuencia de los mismos hombres.

Sin desviar el objetivo del presente estudio, nos damos cuenta de que la existencia del factoring no depende en sí de la política o economía de -- nuestro país en forma directa, pero sí en forma indirecta a través de las empresas o empresarios, y son éstos los que decidirán si el factoring es o no conveniente en México.

(4) Mancera Gabriel C.P. La intervención del Contador Público en el Desarrollo Económico. Contaduría Pública Revista del I.M.C.P. Octubre de 1973.

"Uno de los problemas contemporáneos mas apremiantes y difíciles en la esfera financiera es el de lograr mayor eficiencia: eficiencia para movilizar ahorros potencialmente disponibles, eficiencia para asignar los recursos crediticios disponibles repartiéndolos entre los sectores público y privado así como dentro de cada uno de estos sectores, y eficiencia para utilizar los recursos crediticios disponibles en apoyo de los gastos de inversión y en apoyo de los gastos de consumo y para decidir sobre el grado en que cada uno de ellos merece apoyo crediticio". (5)

2.- EL MEDIO CIRCULANTE Y LAS EMPRESAS DE EXPANSION.

El procurarse créditos a largo y corto plazo es una de las actividades básicas de cualquier empresario en México, una cuestión de vida o muerte para empresas en crecimiento.

Una empresa en expansión, al depender del crédito en general, deberá de analizar la situación económica del país, la necesidad de los bienes y servicios que presta, y la correcta planificación de sus posibilidades financieras.

La necesidad de los bienes y servicios que proporciona son la base de su desarrollo o expansión, ya que si cada día hay mas consumidores, la expansión

(5) Solis Leopoldo y Dwight S. Brothars. Evolución Financiera de México. Ed. CEMLA. México 1967.

sión será positiva. Si ocurriese lo contrario, no sería necesario ningún estudio o planificación al respecto.

Las posibilidades financieras inmediatas en una empresa en expansión descansan principalmente en 2 fuentes: las ventas a crédito que otorgue a sus clientes y los créditos que pueda obtener de las diferentes instituciones bancarias como consecuencia de transacciones financieras. Es entonces, a través del factoring, cuando estas 2 fuentes de financiamiento puedan fusionarse en una sola.

El factoring, al ser una fuente de financiamiento que necesita para su funcionamiento de una institución bancaria, nos obliga a considerar no solo las relaciones existentes entre la empresa y el factor, sino las posibilidades o situación económica que guarda el factor y que depende de la abundancia o escasez de dinero existente en el país.

Se pueda decir que es en este punto en donde el mercado de dinero es el centro de estudio de las nuevas empresas. En nuestro país no existe una libertad en cuanto a los tipos de interés para la concesión de créditos y por lo tanto el gobierno, a través del Banco de México, es el que regula las condiciones de crédito de la economía.

Uno de los problemas económicos mas fuertes lo es la inflación,

que consiste en la circulación excesiva de dinero en base a las reservas existentes para respaldar esa circularización. Todo este proceso como todos sabemos, es consecuencia de la oferta monetaria y en sí del "Encaje Legal" como uno de los instrumentos mas importantes que pueden alterar las condiciones de crédito de la economía.

El medio circulante, en la actualidad, se ha identificado con la escasez de dinero, lo que ocasiona que éste suba de precio a través de las tasas de interés. Al hablar de escasez de dinero no me refiero a que éste no exista, sino a que no esté en circulación o que no se destina a inversiones materiales ya que éstas podrían ser mas riesgosas y menos productivas que el interés seguro que nos proporcionaría cualquier institución financiera.

A mayor velocidad de circulación y menor atesoramiento de la moneda, mayor poder adquisitivo de ésta. La moneda guardada, enterrada o atesorada es una moneda muerta que no circula y que causa la miseria en los pueblos, por su incapacidad para generar trabajo". (6)

La empresa en expansión entonces, necesita del factoring y éste a su vez del medio circulante para su funcionamiento; al encontrarse todos integrados en un sistema, no nos es posible analizar y considerarlos en forma aislada. La necesidad del factoring y su adaptabilidad financiera en México requiere

(6) Orozco Cerón Othón. Economía Dinámica. Dirección y control. Revista del C.C.P.M. Junio 1974.

ren de un concienzudo estudio, estudio que deberá de incluir mucho tiempo en la investigación, como se ha hecho y se hace en países desarrollados.

3. -- LA IDIOSINCRACIA EN MÉXICO.

Considero que hemos llegado al punto clave del funcionamiento del factoring en México: ¿cómo piensa el mexicano?

Tanto la historia como la cultura de México son materias que nos proporcionan los datos mas útiles para la comprensión de los valores y características de sus habitantes.

No es nuestro objetivo, en el presente estudio, analizar al mexicano en general -- aunque esto siempre es útil --, sino únicamente a los líderes, directivos, hombres de negocios que son los culpables, en gran parte, del nivel financiero y económica existente en México.

La mentalidad del mexicano se ha caracterizado siempre por sentir una gran desconfianza en los que lo rodean y en si mismo, y esto ha sido la herencia de todas las embarazosas situaciones políticas y económicas por las que ha pasado nuestro país.

El profesor W. Paul Strassman concibe 2 tipos de hombre de negocios: el macho, predominante en México, y el científico. (7)

Se considera al macho como el hombre que solo piensa a corto plazo, con un afán de superar al gobierno, al consumidor y al competidor, utilizando como herramientas el engaño, las maniobras, las influencias y los secretos. Todo lo contrario es el caso del científico, que planea siempre a largo plazo, y que sus actividades y pensamientos son siempre racionales.

Como consecuencia de un pensamiento egoísta, el desarrollo financiero es imposible, ya que su base principal es el crédito o confianza, y si éste no existe, no podremos pensar en un tipo de financiamiento como lo es el factoring, ya que, como lo hemos visto en capítulos anteriores, el empresario tendría que destigarse de algunas funciones importantes dentro de su empresa.

"Se me antoja en consecuencia que es importante, para obtener buen éxito en nuestra tarea, que nos adentremos en primer lugar, en el estudio de la naturaleza de la empresa para que, sentados los principios mas generales, se pueda construir sobre ellos y desde ellos el conocimiento mas perfecto de la experiencia histórica de la empresa en el mundo y en México, para terminar con el planteamiento de lo que hoy, en 1973, ha acaecido en nuestra patria, procurando enjuiciar nuestra realidad empresarial mexicana en tal forma que podamos apreciar nuestros aciertos y corregir nuestros errores". (8)

-
- (7) Vernon Raymond. El Dilema del Desarrollo Económico de México. Ed. Diana. México. 1973.
- (8) Creel Sisniega Salvador, Lic. La Empresa, su Naturaleza, su Realidad Mexicana. Contaduría Pública. Revista del I.M.P.C. Mayo 1973.

La falta de comunicación internacional viene a ser otra característica de las finanzas en México. En la mayoría de los casos, los empresarios mexicanos desconocen las técnicas financieras utilizadas en otros países, y cuando las necesitamos únicamente imitamos pero no creamos, o si acaso las estudiamos y adaptamos, siempre en el momento y no con anterioridad.

En el medio financiero mexicano aún no se ha integrado el factoring, por ser una de esas técnicas financieras nuevas en nuestro medio y que no ha sido objeto de un profundo estudio por parte de las instituciones financieras y que solo se ha creado como prueba, en una de esas instituciones.

4.- LAS TECNICAS DEL FACTORING A NIVEL INTERNACIONAL.

"Los estudios comparativos internacionales prometen no solo contribuir a la comprensión del aspecto financiero del proceso de desarrollo, sino también, y esto es tal vez mas importante, facilitar un intercambio fecundo de información acerca de políticas, instituciones, instrumentos financieros y técnicas de control de gran utilidad práctica para los que se encuentran con la responsabilidad de tomar decisiones". (9)

Los países europeos así como los Estados Unidos de Norteamérica han dado gran aplicación al factoring dentro de sus fuentes internas y externas

(9) Solis M. Leopoldo. Obra citada.

de financiamiento, lo cual no ha sido causa de buena suerte, sino consecuencia de un nivel cultural mas elevado que el existente en México y en otros países en desarrollo.

La manera en que funciona el factoring a nivel internacional, claro está, tomando en cuenta lo tratado en los capítulos II y III, es la siguiente: si alguna empresa norteamericana vende sus productos en México, dicha empresa buscará un factoring que le garantice el pago de la venta realizada. El factor contratado — de origen norteamericano, por supuesto — se encargará de estudiar el mercado en México y su capacidad de pago.

Es mucho soñar, que el factoring surja en México a un nivel internacional, cuando aún no funciona satisfactoriamente a nivel nacional. Sin embargo, considero que de una forma u otra los financieros mexicanos están haciendo lo que deben hacer, tomando en cuenta las condiciones financieras que son necesarias a las empresas y al país en general, aunque lo mejor sería que tanto — las técnicas financieras como las situaciones culturales de países desarrollados, se difundieron ampliamente en México, en el medio de las finanzas, para así planear un poco mas el futuro financiero de nuestro país.

5.- LA VENTA DEL FACTORING EN MEXICO.

El factoring es necesario y benéfico en nuestro país siempre y cuando

cumpla con una serie de condicionantes que son cien por ciento necesarias para su amplio funcionamiento; en otras palabras, el factoring sería tanto como la venta en México de combustibles para naves espaciales cuando carecemos de éstas.

El factoring es necesario en México y a la vez no lo es. Es necesario en cuanto a las ventajas que ofrece como lo son la disponibilidad de efectivo por parte de las empresas, lo cual a su vez provoca mayores y mejores inversiones, mayor número de fuentes de trabajo, etc., y todo ésto en beneficio no solo de la empresa, sino del país en general.

En efecto, como se indica anteriormente, el factoring debe funcionar en México por sus ventajas que ofrece pero, si analizamos e investigamos detalladamente los puntos tratados con anterioridad, llegamos a la conclusión de que nuestras condiciones políticas, económicas y culturales necesitan ser revolucionadas o, de lo contrario, no podremos satisfacer necesidades financieras a través del factoring.

Una sola institución en México hizo un esfuerzo por la implantación del factoring, y no fue fructífero; tratar de implantarlo o adaptarlo es todavía una meta muy difícil de alcanzar, y para élla debemos comenzar la tarea difundiendo todo su sistema de trabajo, sus alcances obtenidos en otros países, sus múltiples ventajas y otra serie de elementos de que nos podemos valer para al-

canzar nuestro objetivo.

Se puede resumir, en que la necesidad del factoring en México es mucha, pero existen por ahora otras necesidades mucho mas importantes que debemos satisfacer, y así, situamos en el factoring, y que ésta pueda tener bases de acción y desarrollo suficientemente fuertes, para que todos podamos estar conscientes de éllo y cooperemos en todo, con él.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

Realmente resulta difícil concluir una técnica cuya aplicación en México apenas tiene algunos años. En el contenido del presente trabajo he tratado de enunciar los problemas ante los cuales se ha encontrado el factoring y -- considero que, conocidos éstos, solo nos resta prepararnos para la resolución de los mismos.

El factoring, una técnica que ofrece una serie de ventajas, no es aceptada por las empresas mexicanas. Las causas son muchas y en su mayoría -- bien fundadas, como consecuencia de la mentalidad tan especial de los empresarios y directores de empresas.

México no está en posibilidades, por lo menos ahora, de adaptar el factoring y se desconoce el futuro de la única institución en nuestro país que aparentemente trabaja el factoring.

Tanto la cultura como el nivel de estudios alcanzados en una rama profesional, llegan a constituir no solo la base para el desarrollo del factoring en México, sino también el único camino a seguir para la solución de nuestros problemas económicos, sociales y políticos a nivel nacional e internacional.

El factoring, fuente de financiamiento a corto plazo, irá penetrando en nuestro país quizá muy despacio, pero siempre satisfaciendo necesidades que, si ahora no nos afectan fuertemente, el día de mañana nos obligarán a aceptar al factoring como algo esencial dentro del campo de las finanzas.

En fin, este es un pequeño estudio del factoring; no el primero ni el último, pero si realizado con un profundo deseo de aportar algo a una profesión que tantas satisfacciones nos ha brindado a quienes nos hemos entregado a ella.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Donald T. Clark
Dictionary of Business and Finance.
Edición Apolo. 1967 U.S.A.
- 2.- Martin Robert
Commercial Financing.
Editado por Monroe F. Lazare
1968 U.S.A.
- 3.- Solís Leopoldo y Dwight S. Brothers
Evolución Financiera de México.
Edición CEMLA. 1967. México.
- 4.- Vernon Raymond
El dilema del Desarrollo Económico en México.
Editorial Diana. 1967 México.
- 5.- Colegio de Contadores Públicos de México.
Dirección y Control.
Revistas Especializadas.
- 6.- Instituto Mexicano de Contadores Públicos
Contaduría Pública.
Revistas Especializadas.