

¿Dónde está el Factoraje en México?



Picture of Internet: Wall Street International Magazine.

“En México desafortunadamente más del 75% de las empresas usa el crédito con sus proveedores como fuente de financiamiento temporal de 30 hasta 120 días promedio o dejan de pagar a sus proveedores aun sin tener problemas de liquidez o bancarrota reportan los resultados de la Encuesta sobre la Evolución del Financiamiento a las empresas 1T 2020 del Banco de México” sugiere que esto puede tener un efecto negativo en la economía a largo plazo

Fuente: Banxico.

Con relación a las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas del país en el trimestre que se reporta, **75.9% de las empresas encuestadas señaló que utilizó financiamiento de proveedores**, 36.5% usó crédito de la banca comercial, 21.3% señaló haber utilizado financiamiento de otras empresas del grupo corporativo y/o la oficina matriz, 5.6% de la banca de desarrollo, 4.8% de la banca domiciliada en el extranjero y 2.4% por emisión de deuda. Aunque la tendencia ha sido así por los últimos 15 años reportan artículos económicos de coyuntura del mismo Banco de México.

El Banco de México sorprendió con el anuncio de un nuevo recorte de la tasa de referencia interbancaria después de 9 recortes anteriores lo que concuerda con su expectativa de crecimiento proyectada para el 2020 y el difícil escenario ante la

pandemia de COVID-19 y al igual que en otras economías emergentes, en las últimas semanas la moneda nacional se depreció de forma importante, las tasas de interés de valores gubernamentales aumentaron de manera significativa en todos sus plazos y las primas de riesgo se incrementaron considerablemente. **Relativo a los créditos las empresas percibieron condiciones menos favorables respecto del 4T 2019 en términos de los plazos y los montos ofrecidos, las condiciones para refinanciar créditos, los requerimientos de colateral, los tiempos de resolución del crédito y las comisiones y otros gastos.**

Que debería hacer el Gobierno ante la serie de eventos desafortunados posteriores al COVID-19 adicionalmente al conocimiento de que las empresas más grandes corporativas se financian con sus proveedores en México y que nadie puede evitarlo porque la Ley en México no contempla el factoraje como “Obligatorio” y se ha vuelto un arma de negociación que hasta el momento ha beneficiado a las compañías más ricas y poderosas generando en este problema multifactorial dos puntos de vista importantes:

El Primero es de los corporativos en México que tienen una estrategia permanente en todo el año de pedir al gobierno de México recursos y líneas subsidiarias como las de la Institución de Desarrollo Económico llamada **Nacional Financiera (NAFINSA) para otorgar fondos al factoraje subsidiado por el gobierno** y que suman a los recursos que obtienen de sus “Holding Corporativas” por bancos para financiar a otros corporativos que ellos denominan como de “Alta prioridad” para realizar compras millonarias y por el otro lado poniendo condiciones a sus proveedores más pequeños que funcionan como un sistema de recompensas a quien el corporativo indica selectivamente quien podrá aplicar el factoraje como si fuera un regalo para las pequeñas empresas proveedoras y no dejan ver a nadie como es en realidad una fuente de financiamiento externa que la empresa corporativa utiliza para rendir aún más sus ganancias anuales bajando al máximo sus costos y sus gastos directos o indirectos por el financiamiento que reciben de los más pequeños.

El Segundo es el punto de vista de la pequeña empresa proveedora en donde después de hacer un gran esfuerzo para lograr sobrevivir durante sus inicios y obtener el punto de equilibrio técnico, financiero y humano buscará crecer a través de vender sus productos o servicios intencionalmente a un corporativo para hacerse de una buena reputación comercial y crecer económicamente. Pero vamos a pensar que pasa en el momento en que esta pequeña empresa pasa la puerta y se encuentra en primer término con un listado de requisitos enorme con los que hay que cumplir **para ser proveedor de este corporativo y cuando por fin es aceptada su propuesta de trabajo comenzará un proceso de muchos meses (3-10 meses) para cumplir los requerimientos y demostrar estar capacitado, tener el personal adecuado la estructura básica necesaria para dar sus servicios o productos** finalmente antes de firmar un contrato el negociador en turno del corporativo hará muchos cuestionamientos de solvencia económica a la

pequeña empresa y podrá decidir discrecionalmente si firmará o no un contrato de prestación de servicios profesionales o si solamente le entregará ordenes de compra abiertas o específicas y aquí viene la mejor parte de las limitaciones que tendrá la pequeña empresa para cumplir con el corporativo a lo largo del tiempo que dure su relación de trabajo:

- 1.- Que el plazo de pago para la pequeña empresa sea posterior a entregar sus productos o servicios y a la recepción de su factura de 30 hasta 120 días posteriores obligatoriamente.
- 2.- Que la pequeña empresa entregue sus productos o servicios sin anticipos de dinero.
- 3.- Que la pequeña empresa haga el contrato en Pesos MX a pesar que el corporativo sea extranjero y a otros proveedores si les paguen en USD.
- 4.- Que la pequeña empresa esté obligada a utilizar sus propios recursos para cualquier requerimiento adicional del corporativo durante el lapso de tiempo del contrato si es necesario.
- 5.- Que la pequeña empresa pueda ser sustituida en cualquier momento en el que se quede sin liquidez y sean clasificadas por el corporativo como **“Actividades no prioritarias”** como empresas desechables en donde todos son reemplazables bajo la política de pagos y dificultades anteriormente descritas.

Las políticas de pago entre las compañías en México y las leyes relativas al factoraje deben cambiar. Por otro lado para el sector Automotriz específicamente el nuevo reto **es a llegar del 50-75% del contenido de fabricación regional** esto quiere decir que cada automóvil que se fabrique en México sea mecánico o eléctrico deberá contener al menos la mitad de piezas específicas del vehículo fabricadas en USA, México y Canadá según **las nuevas reglas del Acuerdo USMCA ó TMEC que inicia el Julio 1 de 2020**. Eventualmente esta regla será benéfica para la economía y esperaríamos particularmente que aplique en los siguientes años para el resto de los componentes de otras industrias que a mi parecer fortalecería la economía en los tres países.

Gustavo Ernesto Rodríguez De Lira
Fundador IT Capital

VIDEO:

Supply Chain Finance Made Easy:

<https://www.youtube.com/watch?v=6XUVfE1eaho>

IT Capital Newsletter 11: ¿Dónde está el Factoraje en México?

contacto@it-capital.com.mx

Referencias Periódísticas y de Investigación (Research References & Journal)-

<https://expansion.mx/opinion/2019/03/20/opinion-el-financiamiento-de-la-cadena-de-suministro-el-eslabon-perdido>

Full Text SPA Source: Central Bank of México

<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/evolucion-trimestral-del-financiamiento-a-las-empr/evolucion-del-financiamiento-.html>

Documents for Download:

Full Article SPA/ENG

¿Where is Factoring in México?



Picture of Internet: Wall Street International Magazine.

“In Mexico, unfortunately, more than 75% of companies use credit with their suppliers as a source of temporary financing of 30 to 120 days on average, or stop paying their suppliers even without liquidity problems or bankruptcy, report the results of the Survey of the Evolution of Financing to companies in the 1Q 2020 of Banco de México” suggests that this may have a negative effect on the economy in the long term Source: Banxico.

Regarding the sources of financing used by companies in the country in the reported quarter, **75.9% of the companies surveyed indicated that they used supplier financing**, 36.5% used commercial bank credit, 21.3% indicated that they used financing from other companies of the corporate group and / or the head office, 5.6% of development banks, 4.8% of banks domiciled abroad and 2.4% due to debt issuance. Although the trend has been this way for the last 15 years, economic items from the Banxico (Bank of Mexico) report themselves.

Banxico surprised with the announcement of a new cut in the interbank reference rate after 9 previous cuts, which is in line with its projected growth forecast for 2020 and the difficult scenario in the face of the COVID-19 pandemic like In other emerging economies in recent weeks the national currency

has depreciated significantly, interest rates on government securities have increased significantly in all their terms and risk insurance have increased considerably and **the companies perceived less favorable conditions compared to 4Q 2019 in terms of credit and amounts offered, the conditions to refinance debt, the collateral requirements, the credit resolution times, commissions and other expenses.**

What should the Government do in the face of the series of unfortunate events after COVID-19, in addition to the knowledge that the largest corporate companies are financed by their suppliers in Mexico and that no one can avoid it because **the Law in Mexico does not contemplate factoring as "Mandatory"** And it has become a weapon of negotiation that until now has benefited the richest and most powerful companies, generating two important points of view in this multifactorial problem:

The first is one of the corporations in Mexico that have a permanent strategy throughout the year to ask the Mexican government for resources and subsidiary lines such as those of the Economic Development Institution called **Nacional Financiera (NAFINSA) to grant funds of factoring subsidized also** added to the resources that they obtain from their **"Corporate Holding" and other commercial banks to finance** corporations of their supply chain that they denominate as **"High priority"** to make millionaire purchases of merchandise and on the other hand, based on a system of **Rewards** the factoring to their small or medium suppliers that they selectively indicate to apply.

The second is the point of view of the small supplier company where after making a great effort to survive during its beginnings **will seek intentionally selling its products or services to a corporate company to gain a better profits and grow financially** Now we are going to think what happens on first experiences facing all kind of difficulties as Due Dilligence process of 3-10 months to demonstrate being well trained, having the appropriate employees, the basic structure necessary to provide services or products and finally before signing a contract the negotiator in charge of the corporate will be able to decide they're will sign a contract for the provision of professional services or will only provide purchase orders, here is some of the limitations that the small business will have to do their job:

- 1.-Terms of Payment 30-120 Days after Invoice Delivery.
- 2.- No Cash in Advance and No Aviability to give to a third party the legal rights of payment.
- 3.- Get paid in MX Pesos when Incomes of Company are in USD.
- 4.- Small Supplier need to get hard loans to survive for the lapse time of the contract.

5.- That small supplier companies are easily replaceable when they fail to do their job for Liquidity issues.

The Law in Mexico about factoring and commercial credit for being financed by suppliers need to change, other hand the new challenge for the Automotive sector specifically **is to reach 50-75% of the content of regional manufacturing** this means that each car that is manufactured in Mexico is mechanical or electric must contain at least half of specific parts of the vehicle made in the USA , Mexico and Canada **according to the new rules of the USMCA or TMEC Agreement that begins on July 1, 2020.** Eventually this rule will be beneficial for the economy and I would particularly expect it to apply in the following years to the rest of the components of other industries that to me It would appear to strengthen the economy in all three countries.

Gustavo Ernesto Rodríguez De Lira
Fundador IT Capital

VIDEO:

Supply Chain Finance Made Easy:

<https://www.youtube.com/watch?v=6XUVfE1eaho>

Referencias Periódicas y de Investigación (Research References & Journal)-

<https://expansion.mx/opinion/2019/03/20/opinion-el-financiamiento-de-la-cadena-de-suministro-el-eslabon-perdido>

Full Text SPA Source: Central Bank of México

<https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/evolucion-trimestral-del-financiamiento-a-las-empr/evolucion-del-financiamiento-.html>

Documents for Download:

Full Article SPA/ENG