

UAM-IZTAPALAPA

C.S.H.
Lic. Administración
Sra. Avila Isidro

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

1993

EL FACTORAJE FINANCIERO EN MEXICO Y SUS
PERSPECTIVAS ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO"

148253

20
544
274

	PAGINA
INTRODUCCION	5
I. EL FACTORAJE EN MEXICO	7
1. CONCEPTO	7
2. ANTECEDENTES Y SU FORMACION EN MEXICO	8
3. SITUACION ACTUAL DEL FACTORAJE EN MEXICO	11
II. EL FACTORAJE COMO INTEGRANTE DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	23
III. MECANICA DE CONTRATACION, OPERACION, COSTO, BENEFICIOS Y ASPECTOS LEGALES DEL FACTORAJE	44
1. MECANICA DE CONTRATACION	47
1.1 AUTORIZACION DE LA LINEA DE FACTORAJE	48
1.2 CONTRATO NORMATIVO	50
2. OPERACION DEL FACTORAJE	51
2.1 FACTORAJE CON RECURSO	52
2.2 FACTORAJE CON RECURSO Y DEPOSITARIA	53
2.3 FACTORAJE SIN RECURSO	54
2.4 FACTORAJE A PROVEEDORES	55
2.5 FACTORAJE SINDICADO	56
2.6 FACTORAJE ANTICIPO SOBRE PEDIDO	56
3. COSTO DEL FACTORAJE	58
4. BENEFICIOS DEL FACTORAJE	61
5. ASPECTOS LEGALES	67

	PAGINA
IV. FACTORAJE INTERNACIONAL	86
1. PANORAMA INTERNACIONAL	86
1.1 EL FACTORAJE EN INGLATERRA	85
1.2 EL FACTORAJE EN ITALIA	93
1.3 EL FACTORAJE EN ESTADOS UNIDOS	57
2. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	105
2.1 OBJETIVOS	106
2.1.1 OBJETIVOS DESDE EL PUNTO DE VISTA DE ESTADOS UNIDOS	106
2.1.2 OBJETIVOS DESDE EL PUNTO DE VISTA DE MEXICO	115
2.2 ASPECTOS JURIDICOS	124
2.2.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO O ACUERDO COMERCIAL EJECUTIVO (E.C.)	127
2.2.2 CLAUSULA DEL ABUELO	130
2.3 EXPERIENCIA DEL TRATADO ENTRE CANADA Y ESTADOS UNIDOS	132
3. PERSPECTIVAS DEL FACTORAJE EN MEXICO FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	134
3.1 VENTAJAS	138
3.2 DESVENTAJAS	142
3.3 PERSPECTIVAS GENERALES	144
 BIBLIOGRAFIA	 147

INTRODUCCION

Dentro del dinámico mundo empresarial, cada vez existen mayores y mejores alternativas de inversión y de crédito, en las que la agilidad de operación tiene un valor determinante.

El área financiera de la empresa se ha convertido en un elemento importante para su desarrollo cotidiano. Su crecimiento depende en forma importante del buen juicio de su líder y de las decisiones tomadas en esa área.

Actualmente, El Factoraje se ha desarrollado en gran medida, como una nueva alternativa para satisfacer las necesidades de las empresas productoras de bienes y servicios, y para optimizar los recursos administrativos y financieros que intervienen en uno de los renglones de mayor sensibilidad de las empresas : EL CAPITAL DE TRABAJO

El Factoraje no viene a suplir otras fuentes de financiamiento, ya que por sus características solo complementa la gama de alternativas. Con éste propósito las empresas de factoraje o factores financieros ofrecen servicios especializados enfocados a lograr la eficiencia del manejo de las cuentas por cobrar.

El Factoraje es un sistema integral de apoyo financiero, mediante el cual una empresa proveedora o cedente, cede sus cuentas por cobrar al factor, obteniendo a cambio un porcentaje de efectivo. El factor a su vez las custodia y realiza físicamente la cobranza, momento en el que, entrega a la empresa cedente la diferencia del porcentaje que no le entregó al inicio. El cargo financiero de la operación, puede ser cobrado al inicio o al final del reembolso.

En el presente trabajo se tiene como propósito el mostrar las características más significativas que identifican a este tipo de operaciones, considerando diferentes aspectos que nos ayuden a comprender mejor lo que es el factoraje, aspectos tales como: concepto, antecedentes, su desarrollo, mecánica operacional, los aspectos legales, el lugar que ocupa dentro del Sistema Financiero Mexicano y como punto muy importante a nuestro parecer en el desarrollo de esta investigación es el factoraje internacional, como ha ido evolucionando y el auge que está tomando actualmente. Al igual hablaremos acerca de los objetivos que persigue El Tratado de Libre Comercio México Estados Unidos y Canadá el cual está en vías de firmarse. Y finalmente procuraremos establecer las perspectivas que tiene el factoraje en México ante la firma de este tratado.

1. EL FACTORAJE EN MEXICO

1. CONCEPTO DE FACTORAJE

En México el factoraje financiero se define en el art. 45-A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito como el contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero, adquiere de sus clientes, derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicios.

En la realización de una operación de factoraje se requiere de la intervención de las siguientes personas o elementos:

Factor.- Empresa que presta un servicio financiero por el cual adquiere derechos de crédito a cargo de terceros, anticipando al cedente un porcentaje de su valor.

Cedente.- Persona física o moral que como resultado de sus operaciones normales, genera derechos de cobro a su favor y los cede al factor para acelerar su liquidez financiera, conteniendo capital de trabajo.

Obligado.- Adquirente de bienes o servicios que contrae una obligación futura de pago.

2. ANTECEDENTES Y SU FORMACION EN MEXICO

En Inglaterra eran FACTORES los que en el siglo XVII vendian diversas mercancías en el mercado interior, financiando las transacciones.

En la época colonial, actuando en la América Anglosajona por cuenta de exportadores ingleses, alcanzaron una gran preponderancia económica, distribuyendo las mercancías, realizando los cobros de las mismas y facilitando anticipo a los exportadores ingleses.

En aquel entonces presentaban un inigualable servicio ya que seleccionaban los compradores, fijándoles límites de crédito, hasta terminar por asegurar el cobro de las ventas realizadas a crédito, sobre las que también facilitaban anticipos.

A fines del siglo XIX cuando se promulgaron las leyes Arancelarias, los factores habían adquirido un amplio conocimiento del mercado y un potencial financiero, volviéndose hacia los productores del País y renunciando a la vez a sus lazos con la antigua metrópoli.

Renunciaron también al papel comercial que venían jugando, transformándolo exclusivamente en un servicio financiero - administrativo, desarrollando las técnicas de

información y cobro, garantizando éste y facilitando la movilización de las ventas a crédito.

Ya en este siglo, en los años treinta aparece en el mercado financiero surgido como una consecuencia necesaria por la depresión financiera (1929-33) el antecedente de lo que denominamos FACTORING CON RECURSO introducido por los bancos norteamericanos.

Al finalizar la década de los cincuenta, cuando el comercio internacional atraviesa nuevamente una etapa de normalidad, se plantea la introducción del factoring en los Países desarrollados y en vías de desarrollo.

En los años sesenta, son los bancos norteamericanos los que promueven la formación de sociedades de factoring en diversos Países de Europa Occidental, creando sus propias cadenas de factoring.

Posteriormente y coincidiendo con el establecimiento de las primeras sociedades de factoring en otros Países además de Estados Unidos de Norteamérica, se produce un movimiento importante en aquel País al entrar los grandes bancos neoyorquinos de lleno en el factoring.

Actualmente los grandes bancos norteamericanos tienen sus respectivos departamentos de factoring, siendo

mundialmente los que operan los volúmenes de mayor importancia en esta actividad.

A mediados de la década de los años sesentas aparecen en México casi al mismo tiempo dos empresas de factoraje, en las que participan la empresa de factoraje más grande del mundo y bancos Norteamericanos.

El factoraje en México es realmente nuevo. A principios de los sesentas se fundaron simultáneamente dos empresas de factoraje con recurso:

- WALTER E. HELLER DE MEXICO S.A.
- CORPORACION INTERAMERICANA S.A.

Después de algún tiempo, en 1975, Heller de México S.A. cerro sus puertas por la muerte del Sr. Trouyet y se asocian Walter E. Heller Overseas con el grupo Interamericana para formar FACTORING INTERAMERICANA S.A.

Hasta 1980 sólo existían 2 o 3 empresas de factoraje en el País, pero en 1986 el producto, por múltiples causas, empezó a desarrollarse hasta contar en la actualidad con un número aproximado de 90 empresas de factoraje.

Con el auge habido entre 1986 y 1987, varias de las empresas más importantes del mercado se empezaron a reunir con el objeto de conocerse y hacer los primeros intentos de

comprender la magnitud, la forma de operación y las necesidades del mercado.

En junio de 1988, nació la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje con el fin de promover su producto y ayudar a sus integrantes a estudiar el mercado que la conforma.

3. SITUACION ACTUAL DEL FACTORAJE EN MEXICO

De acuerdo a datos y estimaciones elaboradas por la Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje (AMEFAC) (1) al finalizar Noviembre de 1991 se contaba con 62 empresas registradas en esta Asociación y aproximadamente 25 empresas no registradas.

De las empresas registradas en la AMEFAC las principales empresas de factoraje están relacionadas con instituciones bancarias o casas de bolsa, aunque el mayor número de ellas son independientes. La asociación se explica por el acceso a las fuentes de financiamiento que conlleva. Las estadísticas señalan que las empresas de factoraje se distribuyen de la siguiente forma:

Bursátiles	11
Bancarias	14
Independientes	37

El mercado se encuentra bastante concentrado, con base en la información disponible, mas del 50% del monto total de operaciones las abarcan las siguientes seis empresas.

SALDO DE LA CARTERA A NOVIEMBRE DE 1991.

BILLONES DE PESOS.

Factorig Serfin	1.4
Factoraje Bancomer	0.7
Factoraje Inlat	0.3
Factoring Comermex	0.3
Factor Obsa	0.6
Profacmex	0.7

El tamaño de las empresas de factoraje es muy heterogéneo al igual que los montos mínimos de sus operaciones. Estos últimos, dependiendo del tamaño e importancia de las mismas, oscilan entre 10 y 500 millones de pesos.

El mercado del factoraje lo constituye primordialmente la mediana y pequeña industria; por lo mismo, su potencialidad de crecimiento es amplio, ya que estas empresas representan: (2)

El 93.0% de los establecimientos industriales.

El 40% del ingreso de la industria manufacturera.

El 50% de la fuerza laboral.

Por el lado de los deudores, las operaciones tienden a concentrarse en el sector comercio (tiendas de autoservicio y departamentales) y en el gobierno (Pemex y Sector salud).

Por lo tanto, la estructura sectorial de los clientes corresponde a las actividades que proveen bienes a los sectores antes mencionados. Entre ellos destacan: el textil y confección, el químico-farmacéutico, el alimenticio y el metal-mecánico.

ASPECTOS OPERATIVOS

COMPOSICION DE LA CARTERA

A Noviembre de 1991 el saldo promedio de la cartera cedida del mercado de factoraje fue 131,000 millones de pesos, con un máximo de 1.4 billones y un mínimo de 1,037 millones.

Las operaciones con recurso son el principal componente de la cartera total; entre un mínimo de 50% y un máximo de 100%, el promedio se ubica en 82%. Además, de la cartera sin recurso la cartera una proporción importante se distribuye entre deudores solventes. Esto reduce el nivel de riesgo que enfrentan las empresas de factoraje.

Actualmente, las empresas están orientadas mas al financiamiento que a la prestación de servicios debido, principalmente, a las restricciones crediticias que

imperaron en años pasados. Conforme la economía se estabilice dicho fenómeno se podrá modificar.

En cuanto a la cobranza delegada no se observa un patrón definido, algunas de ellas alcanzan niveles por arriba del 80%.

A diferencia de otros intermediarios financieros, la proporción de cartera en litigio en las empresas de factoraje es pequeña.

Varias empresas realizan operaciones de factoraje con empresas internacionales. Aunque el monto cubierto es reducido, ésta es una de las modalidades que podrían adoptar las empresas externas para introducirse en el mercado mexicano.

Debe señalarse que la experiencia en operaciones internacionales es relativamente reducida, aunque cada vez se demanda más este servicio. Las empresas que lo realizan están asociadas a empresas o cadenas internacionales de factoraje.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

La principal fuente de financiamiento para las empresas de factoraje es el fondeo bancario. Esto ofrece cierta ventaja a aquellas empresas que se encuentran vinculadas a un banco comercial.

Las otras fuentes de financiamiento a que tienen acceso a las empresas de factoraje (seguros, fianzas, emisión de papel comercial y obligaciones) se utilizan en una proporción menor. En particular, la emisión de papel comercial es relativamente costosa, aunque es la vía para fondearse en el mercado bursátil. Las que lo han utilizando aducen que se debe más a propósito de establecer una fuente alternativa de financiamiento que a proporcionar una ventaja en costos.

Ciertas empresas han utilizado los mercados internacionales para reducir el costo de su fondeo; sin embargo no todas tienen acceso a los recursos del exterior.

ESTRUCTURA INSTITUCIONAL

EMPLEO Y CAPACITACION

A Noviembre de 1991 el número de empleados promedio en las empresas de factoraje fue 37, aunque se registra una gran dispersión ya que van desde 2 hasta 370 empleados.

Dada la juventud del sector, el nivel de capacitación de los mandos medios es reducido; por lo mismo, se requiere de un costo fijo inicial para llevar a cabo la capacitación que la empresa de factoraje debe dar a sus empleados.

TECNOLOGIA

En general, las empresas poseen un nivel tecnológico adecuado para el desarrollo de sus actividades; sin embargo, tanto la competencia y el crecimiento del mercado interno, como la apertura financiera, fijarán los parámetros tecnológicos a seguir en el futuro, que, muy posiblemente, incrementarán las necesidades de inversión en este campo.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

En términos generales la organización de una empresa de factoraje comprende las siguientes áreas:

Promoción

Crédito

Cobranzas

Finanzas

Administración

Jurídico

Sistemas

Esta estructura varía entre empresas de acuerdo a: Desarrollo tecnológico, participación en el mercado, estructura de cartera y vínculos con otros intermediarios financieros.

COSTOS

Por la esencia de la actividad de factoraje, sus costos son primordialmente financieros. Los gastos del fondeo son elevados en comparación a los que prevalecen en los mercados internacionales. Los costos operativos representan en promedio un 10% del total y están concentrados primordialmente en sueldos y salarios.

CAPITAL

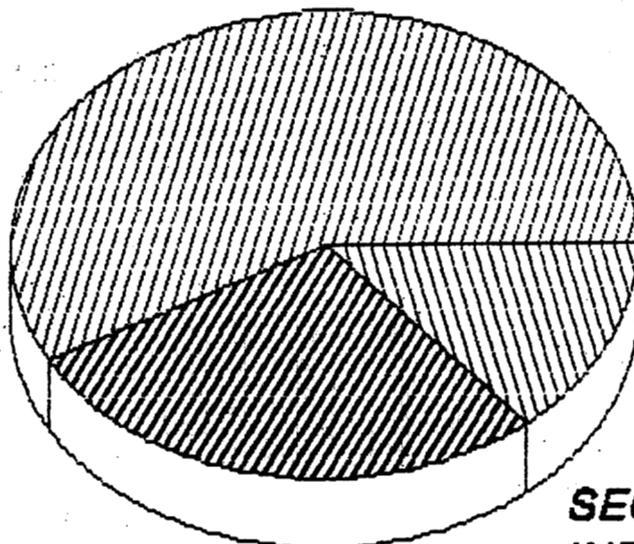
La relación de cartera a capital contable promedio de la muestra se ubica en 16 veces, existiendo una gran dispersión. El proceso actual de capitalización permitirá reducir el nivel así como su dispersión.

En promedio la cartera por empleado en el mercado ascendió a 3,344 millones de pesos.

VOLUMEN DE FINANCIAMIENTO

SECTOR BANCARIO

58%



14%

**SECTOR
INDEPENDIENTE**

28%

SECTOR BURSATIL

**FUENTE: AMEFAC, CIFRAS
ESTADISTICAS A
NOVIEMBRE 1991.**

TOTAL 44,869,346 (MILLONES DE PESOS)

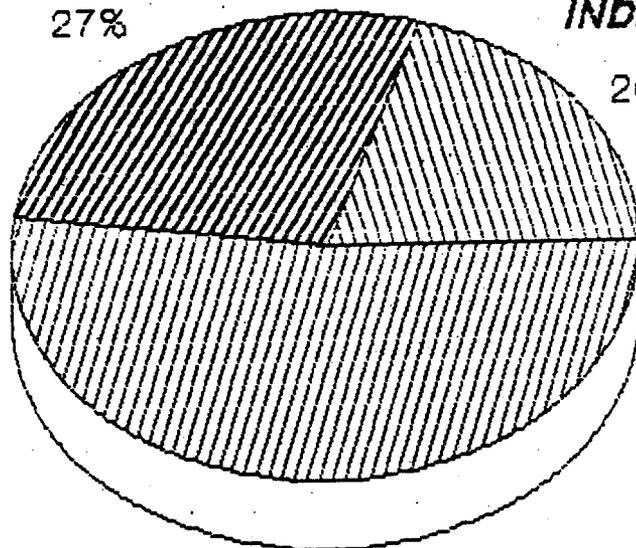
SALDO DE CESIONES ADQUIRIDAS

SECTOR BURSATIL

27%

**SECTOR
INDEPENDIENTE**

20%



53%

SECTOR BANCARIO

**FUENTE: AMEFAC, CIFRAS
ESTADISTICAS A
NOVIEMBRE 1981.**

TOTAL 7,855,317 (MILLONES DE PESOS)

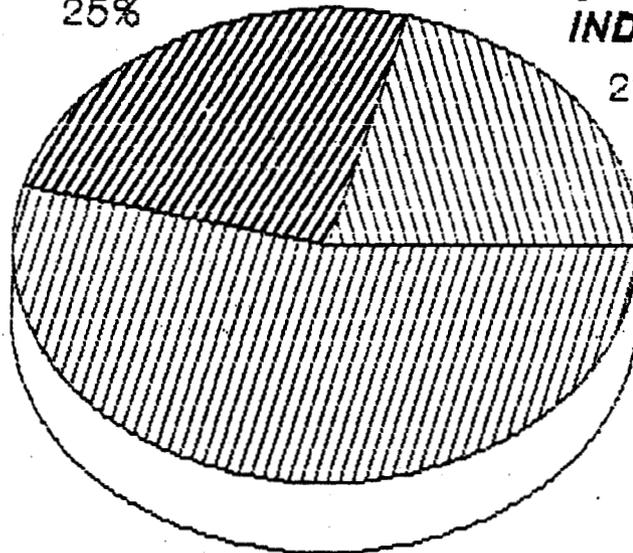
SALDO DE ANTICIPOS

SECTOR BURSATIL

25%

**SECTOR
INDEPENDIENTE**

21%



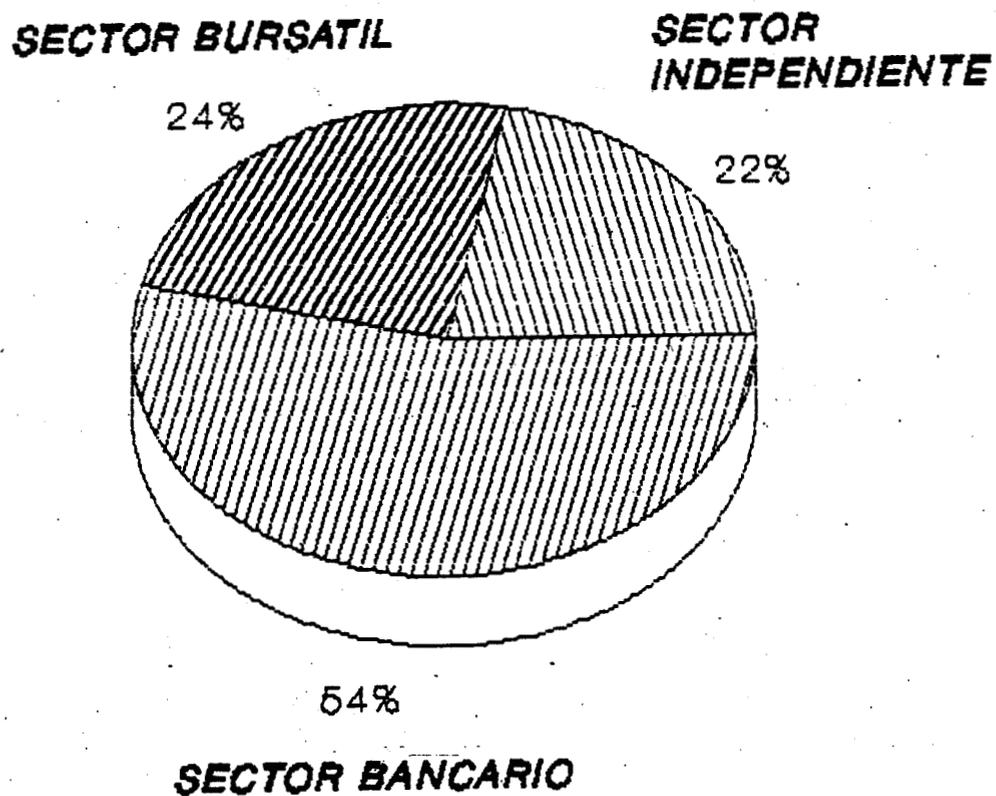
54%

SECTOR BANCARIO

**FUENTE: AMEFAG, CIFRAS
ESTADISTICAS A
NOVIEMBRE 1991.**

TOTAL 8,725,212 (MILLONES DE PESOS)

PROMEDIO DE ANTICIPOS



FUENTE: AMEFAC, CIFRAS
ESTADISTICAS A
NOVIEMBRE 1991.

TOTAL 6,491,228 (MILLONES DE PESOS)

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

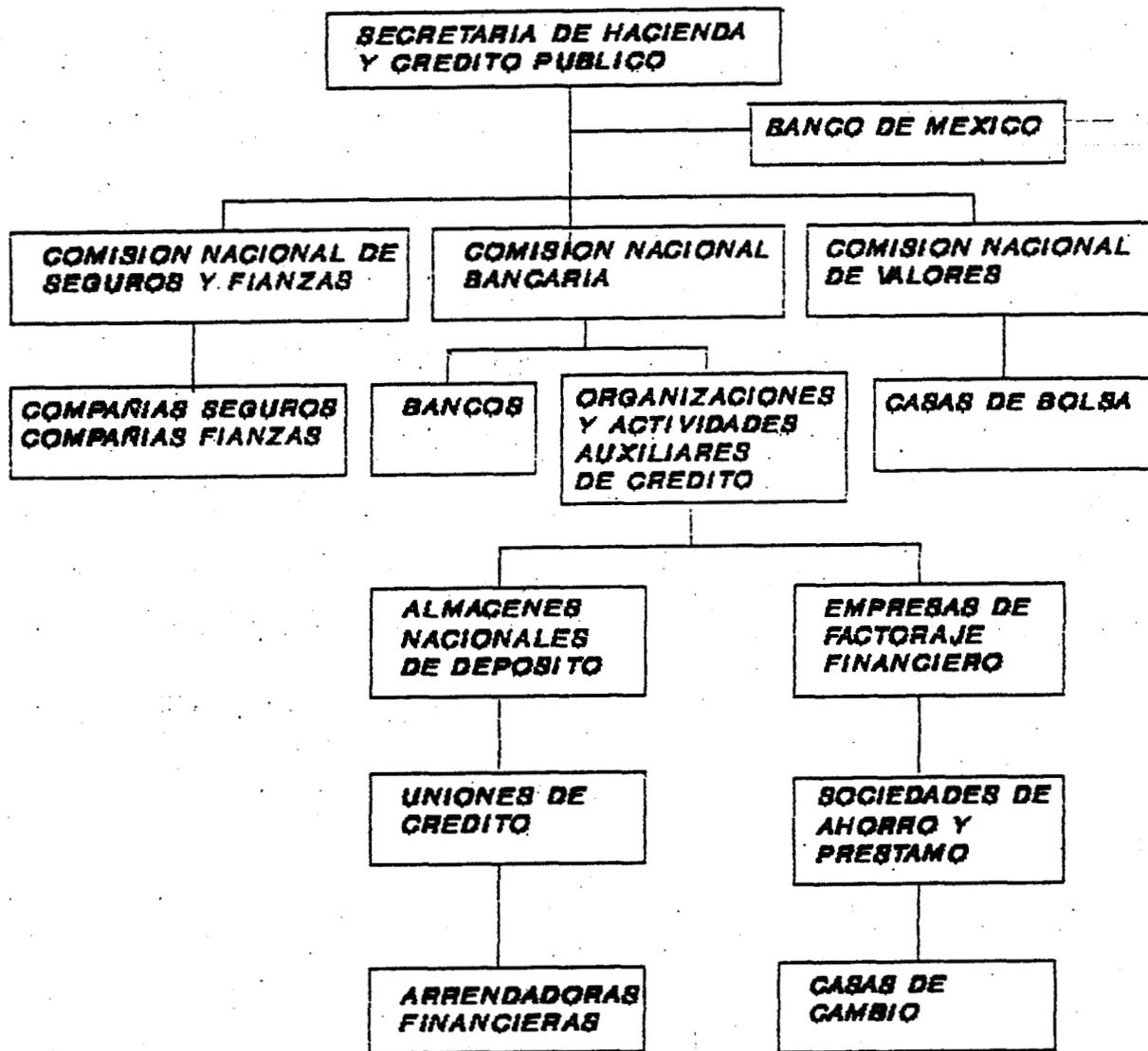
(1) Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje.

" Información Estadística de Factoraje Nacional "
datos a Noviembre de 1991. Fuente empresas de
Factoraje Financiero.

(2) Macro Asesoría Económica S. C. AMEFAC " Las Empresas de

Factoraje al Acuerdo de Libre Comercio ", Julio de
1991 pp. 9-13.

UBICACION EN EL SECTOR FINANCIERO



II. EL FACTORAJE COMO INTEGRANTE DEL SISTEMA FINANCIERO

MEXICANO

ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Cuando hablamos de un mercado financiero, estamos hablando de una organización, sea empresa privada o pública, sea el gobierno o algún particular que tratan de canalizar sus necesidades superavitarias o deficitarias de recursos financieros al mercado que los utilice eficientemente. Estamos hablando de un sistema financiero.

Este sistema financiero, lease mercado financiero, está teóricamente dividido en dos tipos de mercado:

1. El mercado de capitales, mercado de largo plazo en el que se considera capital a la concepción contable de las aportaciones de los socios de una empresa, sino a esto más todos los instrumentos de inversión y financiamiento a largo plazo, préstamos bancarios a largo plazo, obligaciones, certificados de participación y otros instrumentos.
2. El mercado de dinero, mercado de corto plazo al que acuden oferentes que tienen dinero temporalmente ocioso, y demandantes que tienen que satisfacer los requerimientos de su capital de trabajo.

Debemos de entender que ésta división es eminentemente conceptual y reduccionista, pues un mercado se relaciona intrínsecamente con el otro.

Eduardo Villegas H. y Rosa Ma. Ortega O. en su libro "El Nuevo Sistema Financiero Mexicano" señalan que ninguna nación puede prescindir de un buen mercado financiero pues caería en el trueque, y aún así, esta forma de intercambio constituiría su mercado financiero. En México, a través de sus diferentes épocas, y ante sus muy diversas crisis el Sistema Financiero Mexicano ha tratado de dar respuesta a las necesidades de la sociedad a través de distintos intermediarios. El último gran cambio en la organización de los intermediarios en México se da en el año de 1968, si responde o no adecuadamente a las necesidades de la nación solo tendrá respuesta en el tiempo.

Igualmente señalan que México tiene ahora una legislación perfectible que le permite tener estructuras organizativas en su sistema financiero capaces de competir y asociarse con el capital internacional. La base de ésta capacidad la dan las agrupaciones financieras, la nueva banca, las casa de bolsa, las nuevas organizaciones auxiliares de crédito y el potencial de desarrollo que éstas organizaciones unidas a las de seguros y fianzas puedan tener.

En la estructura del Sistema Financiero Mexicano la autoridad máxima es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Esta secretaría ejerce sus funciones en lo que al Sistema Financiero Mexicano se refiere a través de tres comisiones y del Banco de México.

La inspección y vigilancia del Sistema Financiero Mexicano se encuentra dividido en tres subsistemas:

1. El subsistema integrado por el Sistema Bancario Mexicano, formado por el Banco de México, a las instituciones de crédito de banca múltiple y de banca de desarrollo, el Patronato del Ahorro Nacional y los fideicomisos del Gobierno Federal para el fomento económico, y por las organizaciones y actividades auxiliares del crédito. Es supervisado por la Comisión Nacional Bancaria.

2. El subsistema integrado por las instituciones de seguros, las sociedades mutualistas y las instituciones de fianzas que es supervisado por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

3. El subsistema integrado por la Bolsa Mexicana de Valores, por el Instituto para el Depósito de Valores, las casas de bolsa, las sociedades de inversión, las sociedades operadoras de sociedades de inversión que es supervisado por la Comisión Nacional de Valores.

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO.

En primer término, es el gobierno federal a través del congreso de la unión quien tiene facultades para intervenir en materia de banca y crédito, apoyándose en los artículos 73, fracción X y 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

El Poder Ejecutivo Federal por medio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con base a lo que establece el artículo 31, fracción VII de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, interviene como cabeza de sector, administrando con las facultades que le confieren las actividades de banca y crédito.

Dicha Secretaría es el órgano competente para adoptar todas las medidas que comprenden tanto la creación como el funcionamiento de las sociedades de crédito y de otras entidades financieras no bancarias.

Las facultades más relevantes de esa Secretaría son:

1. Autorizar, tomando en cuenta la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, el establecimiento en territorio nacional de oficinas de representación de entidades financieras del exterior.

2. Interpretar para efectos administrativos los preceptos de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
3. Expedir el reglamento orgánico de cada sociedad, en el que se establecerán las bases conforme a las cuales se regirá su organización y el funcionamiento de sus órganos.
4. Aprobar los programas financieros y los presupuestos generales de gastos e inversiones que formulen las sociedades de crédito.
5. Establecer mediante disposiciones generales, la forma, proporciones y demás condiciones aplicables a la suscripción, tenencia y circulación de los certificados de la serie "B", en una proporción mayor a la establecida del 1% del capital pagado de una sociedad nacional de crédito.
7. Fijar el capital mínimo de las sociedades de crédito.
8. Designar al director general por el Ejecutivo Federal, a través del secretario de Hacienda y Crédito Público.

9. Señalar la forma y términos en que deberá llevarse a cabo la fusión de dos o más instituciones de banca múltiple, cuidando que en todo momento se proporcione adecuada protección a los intereses del público, de los titulares de los certificados de aportación patrimonial, así como a los trabajadores de las sociedades.
10. Aprobar las modificaciones de las escrituras constitutivas.
11. Autorizar la cesión de activos entre las sociedades de crédito.
12. Fijar las cuotas de inspección que anualmente deben cubrir las instituciones de crédito y otras entidades financieras.
13. Otorgar autorizaciones para el establecimiento de sucursales o agencias de las sociedades de crédito, así como los cambios de ubicación y en su caso, clausuras.

BANCO DE MEXICO

El Banco de México, es el eje del Sistema Financiero Mexicano y las funciones que tiene asignadas son de vital

importancia para el desarrollo de la economía general del país.

Al Banco de México se le considera como organismo público descentralizado del Gobierno Federal con personalidad y patrimonio propios.

Sus objetivos más significativos son los siguientes:

- a) Regular la emisión y circulación de la moneda y del crédito, así como los cambios sobre el exterior.
- b) Fungir como Banco de reserva respecto de las Sociedades Nacionales de Crédito y Organizaciones Auxiliares, a las cuales proporciona además servicio de Cámara de Compensación.
- c) Actuar como agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones de crédito interno y externo y en la emisión de empréstitos públicos, así como prestarle servicio de tesorería.
- d) Representar al Gobierno Federal en el Fondo Monetario Internacional y en el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.

Otras de sus facultades son:

1. Intervenir en operaciones de redescuento y ser prestamista en última instancia de las Sociedades de Crédito y Organizaciones Auxiliares.
2. Custodiar las reservas de los Bancos afiliados.
3. Custodiar las reservas internacionales de la Nación.
4. Emitir, comprar y vender valores a cargo y por cuenta del Gobierno Federal.

COMISION NACIONAL BANCARIA

En el Sistema Nacional Bancario Mexicano la Comisión Nacional Bancaria es el Organó de Inspección y Vigilancia Oficial.

148253

Por disposiciones expresas contenidas en la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, la Inspección y Vigilancia de las Instituciones de Crédito, Organizaciones Auxiliares, Instituciones de Seguros y Compañías de Fianzas se ejercerá a través de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros. Art. 97 (L.R.S.P.B. y C.).

Sus funciones las lleva a cabo por medio de un cuerpo de Visitadores e Inspectores que deben poseer notorios conocimientos en materia bancaria y tendrán las

facultades que ordinariamente competen a los Comisarios de las Sociedades de Crédito.

LA COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS

La SHCP será el órgano competente que determine las medidas para la creación y funcionamiento de las instituciones nacionales de seguros y fianzas; y junto con la CNSF deberá procurar una competencia sana y un desarrollo equilibrado de las instituciones que integran el sistema de seguros y fianzas.

A continuación se señalan algunas de las funciones que la CNSF desarrolla en materia de seguros:

- I. Ejercer las funciones de inspección y vigilancia.
- II. Aprobar las tarifas de primas y los documentos relacionados con la contratación de seguros.
- III. Resolver acerca de las reclamaciones presentadas contra las instituciones de seguros.
- IV. Con aprobación de la SHCP actuar en los casos de liquidación, disolución, quiebra o suspensión de pagos de las instituciones de seguros.
- V. Como órgano de consulta de la SHCP, podrá ser oída:

A. En las solicitudes de autorización para el establecimiento de nuevas instituciones de seguros, de

nuevas operaciones. o nuevos ramos de seguros, o de sucursales o agencias en el país o en el extranjero.

B. En los casos de revocación de autorización para operar y en la suspensión de actividades de las instituciones de seguro.

VI. La CNSF puede comprobar si las inversiones de las instituciones de seguros están de acuerdo con la ley, además esta facultada para autorizar las operaciones de inversión relacionadas con dichas instituciones.

VII. Aprobar los balances que deben presentar las instituciones de seguros.

VIII. Formular y publicar, por lo menos anualmente, las estadísticas relacionadas con los seguros; así mismo deberá rendir a la SHCP un informe de sus labores en materia de seguros.

COMISION NACIONAL DE VALORES.

La Ley del Mercado de Valores en el capítulo V, define las funciones de la Comisión Nacional de Valores como sigue:

" Artículo 40.- La Comisión Nacional de Valores es el organismo encargado, en los términos de la presente Ley y de sus disposiciones reglamentarias de regular el mercado de valores y de vigilar la debida observancia de dichos ordenamientos ".

"Artículo 41.- La Comisión Nacional de Valores tendrá además de las facultades que se le atribuyen en otros artículos de la presente Ley, las siguientes :

a) Supervisa el cumplimiento de la ley del Mercado de Valores.

b) Inspecciona y vigila el funcionamiento de Casas de Bolsa, Bolsa de Valores, Operadoras de Sociedades de Inversión y Emisores de Valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios en lo que a las obligaciones que les impone la Ley del Mercado de Valores.

c) Inspecciona actos que hagan suponer violaciones a la ley del Mercado de Valores.

d) Dicta medidas de carácter general para que Casas de Bolsa y Bolsas ajusten sus operaciones; así como interviene administrativamente en dichas entidades en caso necesario.

e) Ordena la suspensión de cotizaciones de valores, cuando en su mercado existan condiciones desordenadas o se efectúen operaciones no conformes a sanos usos o prácticas.

f) Inspecciona el funcionamiento del Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL).

g) Forma la estadística nacional de valores.

h) Certifica inscripciones que obren en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.

i) Actúa como árbitro en conflictos ocasionados por operaciones con valores.

j) Asesora al Gobierno Federal y organismos descentralizados en materia de valores.

k) Dictar las normas de registro de operaciones a las que deberán ajustarse los Agentes y Bolsas de Valores".

ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO.

Las Organizaciones Auxiliares de Crédito desarrollan una importante función en la estructura de la Comisión Nacional Bancaria debido a que a pesar de no ser Instituciones de Crédito, contribuyen al apalancamiento financiero de las empresas o de las personas físicas.

ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO.

Los Almacenes Generales de Depósito tienen por objeto el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. También realiza la transformación de las

mercancías depositadas con el fin de aumentar el valor de éstas, sin variar esencialmente su naturaleza. Sólo los almacenes generales de depósito estarán facultados para expedir los certificados de depósito y bonos de prenda.

Los Almacenes Generales de Depósito son de dos clases:

- a) Los que se destinen exclusivamente a graneros o depósitos especiales para semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no; así como recibir depósitos de mercancías o efectos nacionales o extranjeros por los que se haya pagado el impuesto correspondiente.
- b) Los que además de estar facultados señalados en la fracción anterior lo están también para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

En si los Almacenes Generales de Depósito, han venido a facilitar el uso del crédito prendario que se respalda con los títulos de crédito que emiten estas organizaciones. Las Instituciones de Crédito que otorgan el financiamiento cuentan con la garantía de los bienes o mercancías entregados en depósito y la que adicionalmente les brindan los almacenes como emisores de los títulos.

Las actividades de los Almacenes Generales de Depósito se encuentran reguladas por la ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito, entre las que destacan:

1. El establecimiento de bodegas, plantas de transformación y oficinas propias de la organización.
2. Acondicionamiento de bodegas cuyo uso adquiera la organización en los términos de la ley.
3. Inversiones en la maquinaria, útiles, herramienta y equipo necesario para su funcionamiento.
4. Anticipos sobre bienes y mercancías depositados, para el pago de fletes, seguros y operaciones de transformación, haciéndose constar el anticipo en los títulos que expidan los Almacenes.

UNIONES DE CREDITO.

Las Uniones de Crédito son organizaciones auxiliares formadas con las características de una sociedad anónima, bajo la modalidad de capital variable, cuyas personas físicas o morales que las integran se benefician obteniendo de ellas créditos, garantías o avales, siempre y cuando dichas personas lleven a cabo actividades que en forma directa y activa estén encaminadas a la agricultura, ganadería, industria, comercio o bien en forma mixta.

A estas organizaciones, únicamente les estará permitido celebrar operaciones con sus mismos socios; se hace notar que una organización de este tipo, no puede satisfacer con su propio capital las necesidades crediticias de sus

asociados, por lo que tiene que recurrir al apoyo de las instituciones de crédito, redescontando con ellas su cartera de crédito. Cuentan con un departamento especial a través del cual llevan a cabo por cuenta de sus socios la venta de los efectos que cultivan o producen.

Las actividades de estas organizaciones auxiliares de crédito, específicamente se encuentran reguladas por la ley general de organizaciones y actividades auxiliares del crédito, entre las que destacan las siguientes:

1. Facilitar el uso del Crédito a sus socios.
2. Practicar con sus socios las operaciones de descuento, préstamo y crédito de toda clase reembolsables a plazo no superior a cinco años, con excepción de los créditos refaccionarios cuyo plazo podrá ser hasta de quince años.
3. Promover la organización y administración de empresas de industrialización o de transformación y venta de los productos obtenidos por sus socios.
4. Encargarse de la venta de los frutos o productos obtenidos o elaborados por sus socios.
5. Encargarse por cuenta y orden de sus socios, de la compra venta o alquiler de abonos, ganado, estacas, aperos, útiles, maquinaria, materiales y demás implementos y mercancías

necesarios para la explotación agrícola, ganadera, industrial o comercial de los mismos socios.

ARRENDADORAS FINANCIERAS.

Las Arrendadoras Financieras también forman parte importante de las organizaciones auxiliares de crédito, estas organizaciones ofrecen financiamiento para el arrendamiento y/o adquisición de productos, tecnología, servicios etc. debido a que funcionan como intermediario entre oferentes y posibles compradores de éstos conceptos.

Las sociedades que disfrutan de concesión para operar como arrendadoras financieras, sólo pueden realizar las siguientes operaciones:

1. Celebrar contratos de arrendamiento financiero, en los términos que marca la ley general de organizaciones y actividades auxiliares del crédito.
2. Adquirir bienes, para darlos en arrendamiento.
3. Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones para los que fueron creados, así como de proveedores, fabricantes o constructores de los bienes que serán objeto de arrendamiento financiero.

4. Obtener préstamos y créditos de las instituciones de crédito y de seguros, con el objeto de hacer frente a necesidades de liquidez, relacionadas con su objeto social.

Para poder apreciar un poco más el aspecto operativo de estas empresas, consideramos prudente transcribir el primer párrafo del artículo 25 de la ley antes mencionada:

"Art. 25.- Por virtud del Contrato de arrendamiento financiero, la arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso a una persona física o moral, obligándose ésta a pagar como contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, una cantidad de dinero determinada o determinable, que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, y adoptar el vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales a que se refiere el artículo 27 de la ley antes mencionada".

CASAS DE CAMBIO.

Las Casas de Cambio son aquellas sociedades anónimas que requieren de autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para realizar en forma habitual y

profesional operaciones de compra, venta y cambio de divisas de mayoreo dentro del territorio de la República Mexicana.

Las Casas de Cambio deben ajustarse a las siguientes reglas, según los términos que marca la ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito:

1. Que su objeto social sea exclusivamente la realización de compra, venta y cambio de divisas, billetes y piezas metálicas nacionales o extranjeras, que no tengan curso legal en el país de emisión; piezas de plata conocidas como onzas troy y piezas metálicas conmemorativas acuñadas en forma de moneda; así como otras operaciones afines etc.

2. En los estatutos sociales deberá indicarse que, en la realización de su objeto, la sociedad deberá ajustarse a lo previsto en la presente ley.

3. Que estén constituidas como sociedades mexicanas con cláusula de exclusión en el extranjero.

148253

SOCIEDADES DE AHORRO Y PRESTAMO.

Publicado en el Diario Oficial de la Federación del 27 de Diciembre de 1991.

" Art. 38-A. Las sociedades de ahorro y préstamo, serán personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propios de capital variable, no lucrativas, en la que la responsabilidad de los socios se limita al pago de sus aportaciones. Tendrán duración indefinida, con domicilio en el territorio nacional y se denominación deberá ir siempre seguida de las palabras (Sociedad de Ahorro y Préstamo)."

"Art. 38-B. Las Sociedades de Ahorro y Préstamo tendrán por objeto la captación de recursos exclusivamente de sus socios, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando la sociedad obligada a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados. La colocación de dichos recursos se hará únicamente en los propios socios o en inversiones en beneficio mayoritario de los mismos".

" Art 38-C. Las solicitudes de autorización para constituirse y operar como sociedad de ahorro y préstamo deberán acompañarse de lo siguiente:

1. Proyecto de estatutos de la sociedad, en el que deberá indicarse que se constituirá como sociedad de ahorro y préstamo y que en la realización de su objeto se ajustará en

lo previsto en la presente ley, y a las demás disposiciones aplicables;

2. Programa general de operación de la sociedad, que comprenda por lo menos:

a) Las políticas de operaciones activas y pasivas;

b) Regiones en las que pretendan operar, y

c) Las bases relativas a su organización y control interno;

3. Relación de socios fundadores y monto de su aportación, así como de probables administradores y principales directivos, y

4. La demás documentación e información que a juicio de la S.H.C.P. se requiera para el efecto".

"Art 38-D. La escritura constitutiva de las sociedades de ahorro y préstamo y cualquier modificación a la misma, deberá ser sometida a la aprobación de la S.H.C.P. Una vez aprobada la escritura o sus reformas deberán inscribirse en el Registro Público del Comercio sin que sea preciso mandamiento judicial".

" Art 38-K. La S.H.C.P. expedirá las reglas de carácter general para la organización y funcionamiento para las sociedades de ahorro y préstamo, en las que se determinarán las operaciones que éstas podrán realizar. El Banco de México emitirá las disposiciones en que se establezcan las características de dichas operaciones".

III. MECANICA DE CONTRATACION, OPERACION, COSTO, BENEFICIOS, Y ASPECTOS LEGALES DEL FACTORAJE.

La dinámica actual del país, sus nuevas políticas sustentadas en un principio de modernidad, aunados a los avances que han alcanzado otros países en el mercado de exportación, obligan al empresario mexicano a formular nuevas estrategias encaminadas a lograr, en el futuro de su empresa y de su entorno social, una posición preponderante en el mercado y sobre todo, el conseguir que sus productos puedan competir con ventaja en los mercados internos y externos. Para ello, el empresario debe concentrarse en la parte verdaderamente creativa de su negocio, el diseño de su producto, su fabricación a precios competitivos, el control de su calidad y venta. Debe prepararse para aprovechar las demandas crecientes de sus clientes potenciales, lo que implica aumentar su producción para lo cual tiene que hacerse oportunamente de las materias primas y materiales que requiere para la elaboración de sus productos.

Para la obtención de esos objetivos, el empresario moderno debe disponer de nuevas tecnologías, crearlas o adquirirlas, debe desarrollar nuevos procesos, productos más eficientes, debe lograr la armonía de sus cuadros directivos y laborales, además debe enfrentarse a grandes obstáculos, entre los que destacan la falta de liquidez.

El desconocimiento de nuevas técnicas o formulas financieras es en muchas ocasiones, la principal razón del fracaso de las pequeñas y medianas empresas. Asimismo la selección de las mas adecuadas para el negocio puede resultar para algunos un verdadero obstáculo.

Es por todo lo anterior, que el estudio de los diferentes sistemas de financiamiento adquiere día con día mayor importancia. El empresario no debe conformarse con el conocimiento que tiene de las practicas bancarias tradicionales sino que, como ya mencionamos, debe de estar atento a toda formula financiera novedosa que surja en el mercado para seleccionar la mas adecuada.

Es el Factoraje o factoring, el sistema administrativo y financiero a corto plazo mas reciente en nuestro país y que por su diseño puede constituirse en un factor dinámico de grandes posibilidades para la industria, el comercio y los servicios. Es a través de la operación del factoraje que el empresario puede lograr resolver en un momento dado su problema de liquidez ya que al entregar (vender) toda o una parte importante de su cartera a la empresa especializada (factor), consigue con ello recuperar de inmediato una gran parte de la misma, aumentando sensiblemente su flujo de caja, sin necesidad de cargar su balance con pasivos adicionales.

En otras palabras, el empresario, a través del factoraje financiero puede lograr convertir en efectivo sus cuentas por cobrar, representadas por facturas, contra recibos u otros documentos análogos.

1. MECANICA DE CONTRATACION

Para iniciar con esta operación, el empresario (en esta etapa llamado prospecto), requiere llenar una solicitud de línea de factoraje a la empresa factor de su preferencia, anexando los mismos documentos que generalmente envía a las instituciones de crédito. En este aspecto caben mencionar dos elementos esenciales:

1. Una lista de los clientes que desea vender, ya que a diferencia de un crédito bancario, el factor depende, para cobrar, del crédito con que el empresario selecciono a sus clientes (compradores) y la documentación, facturas, contra recibos o títulos de crédito que son los medios, que segregados de los demás activos, por si solos cubrirán el dinero entregado al prospecto (cedente) y que ya habrán pasado a ser jurídicamente propiedad del factor.

2. Quien contrate con el factor debe contar con facultades suficientes de dominio, ya que la operación de factoraje es, en esencia una operación de compra venta de derechos, de ahí que sean necesarios tales poderes para comprometerse a firmar los contratos respectivos.

1.1 AUTORIZACION DE LA LINEA DE FACTORAJE

Una vez que la solicitud de factoraje se ha recibido con toda la documentación necesaria, el factor la presenta a alguno de sus diversos comités, los cuales determinan la viabilidad de la operación.

El resultado de la solicitud, se realiza en un plazo perentorio lo que da al empresario la oportunidad para resolver y planear su futuro financiero.

Los criterios que los diversos comités del factor toman para autorizar la línea de factoraje son entre otros los siguientes:

DE LA CARTERA

Calidad de la cartera

Calidad del producto

Política sana de ventas

Cartera repetitiva

Clientela diversificada

Rotación de la cartera

Distribución geográfica de los compradores

Importe de devoluciones, rebajas y descuentos

Importe de las ventas

Número de facturas

Venta a subsidiarias, accionistas etc.

Seriedad en las entregas

Ventas crecientes

Competitividad de su producto

DEL SOLICITANTE

Prestigio en el medio en que se desenvuelve

Experiencia en el ramo

Solvencia y moralidad

Dinamismo de la administración

Solidez de las relaciones laborales

Política sana de capitalización

Actualización de activos fijos

Política de protección contra riesgos

Políticas de compra

Políticas de pagos a proveedores

1.2 CONTRATO NORMATIVO

La aprobación de la línea de factoraje y sus condiciones, son informadas al prospecto; una vez aceptadas por éste, se procede a elaborar y firmar, lo que se le llama contrato normativo.

Este contrato, también llamado Preliminar o de Promesa de Cesión, es el instrumento jurídico que en transcurso generalmente de un año, regula las relaciones del prospecto, en esta etapa llamado cedente y el factor. en el se establecen las bases de operación, obligando a las partes a celebrar una serie numerosa e indefinida de contratos llamados definitivos y que no son otros que los contratos de cesión.

Por el hecho de firmar el contrato normativo, el factor adquiere la obligación de respetar la línea de factoraje por el periodo del contrato, siempre que el cedente cumpla con las estipulaciones señaladas en el mismo. En éste contrato no se adquiere ni se transmite la propiedad de las cuentas por cobrar, todo ello surgirá en la firma de los contratos específicos de cesión.

La firma de éste contrato y de los contratos de cesión, exige por parte de los representantes del cedente, que éstos tengan facultades de actos de dominio.

2. OPERACION DEL FACTORAJE

Antes de iniciar este punto cabe mencionar que la operación de compra-venta de las cuentas por cobrar, en México se realizan a través de la cesión de derechos.

La cesión de derechos, es un acto (contrato) en virtud del cual el empresario (cedente), transmite los derechos que tiene a cargo de sus clientes, llamados compradores, a una empresa especializada denominada factor.

La operación del factoraje es sencilla: las cuentas por cobrar son listadas en papelería proporcionada por el factor, que no es otra que el contrato de cesión, en el cual describe las cuentas por cobrar que desea entregar al factor.

Al contrato de cesión se anexará toda la documentación comprobatoria de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, esto es, facturas, contra-recibos, notas de remisión, de embarque, etc., de compradores previamente acordados.

El contrato será firmado ante dos testigos y ratificado ante corredor público.

148253

La operación de la cesión dependerá de la modalidad que se haya contratado, con recurso o sin recurso:

2.1 FACTORAJE CON RECURSO

Es la compra de la cartera de una empresa, donde la cedente se responsabiliza de la existencia y legitimidad de los documentos cedidos a la empresa de factoraje. En este caso la cedente se obliga a pagar el importe del documento cedido, en el caso de que el librador no lo hiciera al vencimiento.

Existen esencialmente dos formas de operación con recurso:

A). COMPRA A VALOR PRESENTE. Consiste en la adquisición de las cuentas por cobrar, por parte del factor, a un valor determinado y en función al plazo de recuperación calculado a valor presente, sobre el 70% y hasta el 95% del valor insoluto de las cuentas por cobrar; entregando al cedente, al cobro de los créditos adquiridos, el remanente de entre 5% y el 30% según lo contratado y el importe realmente recuperado.

B) COMPRA CON ANTICIPOS A CUENTA DEL PAGO ACORDADO

En esta figura el factor se obliga a efectuar anticipos a cuenta del pago acordado, mismo que completa en la fecha en las que las cuentas por cobrar son liquidadas por los deudores (compradores).

El anticipo acordado fluctúa igualmente entre el 70% y el 95% del valor insoluto de las cuentas por cobrar. Anticipo sobre el que el cedente paga en forma mensual un rendimiento previamente acordado.

En ambas figuras, el cedente responde, además de la existencia y legitimidad de las cuentas por cobrar, el riesgo de insolvencia o morosidad del comprador.

2.2 FACTORAJE CON RECURSO Y DEPOSITARIA

Esta variante es igual a la de factoraje con recurso, con la diferencia de que la empresa de factoraje no administra ni cobra la cartera cedida. Se nombra por parte del cedente uno o dos depositarios y además se encarga de realizar la cobranza.

2.3 FACTORAJE SIN RECURSO

La modalidad del factoraje sin recurso estriba esencialmente en que el factor asume el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas.

El plazo de pago y el plazo de asunción del riesgo depende del tipo o submodalidad del factoraje, mismos que pueden ser:

A) CON PAGO AL VENCIMIENTO. En esta operación el factor asume el riesgo completo de incobrabilidad, pero el pago de la cuenta por cobrar se hace a un plazo previamente acordado, generalmente el mismo que conjuntamente asignaron el factor y el cedente, al comprador. Es decir, que el pago se efectúa independientemente de si se hace o no el cobro de la cuenta.

B) CON PAGO ANTICIPADO. Esta modalidad implica para el factor la obligación de anticipar una parte del pago y la de liquidar la diferencia en la fecha de vencimiento, previamente acordada, aún cuando la cuenta por cobrar no haya sido pagada.

Las fórmulas anteriores implican para el factor un conocimiento amplio de los deudores (compradores), de las

cuentas por cobrar y el riesgo que cada una de ellas implica, no obstante, el factor puede declinar el pago al cedente cuando el comprador se rehusa a pagar por causas imputables al cedente, es decir cuando la mercancía entregada carezca de la calidad pactada, existen atrasos en la entrega, la cantidad o modelos sean diferentes a los contratados, etc.

En ambas modalidades, con recurso o sin recurso, es práctica de los factores en México notificar al comprador que las cuentas por cobrar a su cargo deberán ser pagadas al factor en virtud de ser éste el legítimo propietario de las mismas.

2.4 FACTORAJE DE PROVEEDORES.

Existe otra modalidad que se ha dado por llamar factoraje de proveedores y que consiste en adquirir de los proveedores de grandes cadenas comerciales, principalmente, los títulos de crédito que emiten éstas. Los adquiere el factor sin recurso. Generalmente, y paga anticipadamente el importe total del documento, menos un diferencial por la compra.

Como se ha señalado en todas las figuras, a excepción del factoraje de proveedores, al momento del cobro de la cuenta o en la fecha previamente acordada, se entrega el

diferencial entre el precio de la compra o el anticipo acordado (5% y hasta el 30%, según se acuerde). En este momento la operación se repite, ya que la operación es revolvente y su límite es la línea previamente fijada al cedente o al comprador, según se trate del factoraje con recurso o sin recurso.

2.5 FACTORAJE SINDICADO

Puede ser cualquiera de los antes mencionados, con la diferencia de que participan dos o más empresas de factoraje con objeto de atender operaciones que por su monto no podría realizar una sola, además de que esto permite una diversificación en el riesgo de la compra de cartera.

Como ejemplo de este tipo de operación citaremos el que llevan a cabo el Instituto Mexicano del Seguro Social y Factoring Comermex donde este último funge como coordinador con las otras empresas de factoraje que participan en la operación.

2.6 FACTORAJE ANTICIPO SOBRE PEDIDO

Este tipo de factoraje consiste en el pago anticipado que hace la empresa de factoraje al proveedor de una

empresa, (ejemplo PEMEX) de un importe del 40% del valor del pedido que la compradora le hubiese otorgado, comprometiéndose el proveedor (cedente) a cualquiera de las siguientes alternativas;

- 1.- A ceder al factor, las cuentas por cobrar (contrarecibos, facturas, etc.) generadas al realizar la entrega de la mercancía para que de este modo se realice una cesión complementaria por el saldo entre el valor del documento y el importe anticipado ó
- 2.- Cubrir el importe anticipado más los intereses devengados.

Es practica entre las empresas de factoraje realizar este tipo de operaciones a través de la garantía que expida una compañía afianzadora que garantice el pago de la operación en caso de incumplimiento por parte del cedente.

Adicionalmente es conveniente señalar el desuso en el que esta incurriendo este tipo de operaciones por el incumplimiento oportuno por parte de las afianzadoras del pago de las garantías a las empresas de factoraje en aquellas operaciones en las cuales el cedente (fiado) no paga. (es practica usual que la afianzadora, primero, cobre al fiado y hasta entonces liquide a la empresa de factoraje originando con esto conflictos entre los participantes en la operación)

3. COSTO DEL FACTORAJE

El costo de las operaciones del factoraje para el cedente, esta en relación directa a dos elementos:

1. Los honorarios por servicios de apertura y de línea.
2. El valor del descuento por pronto pago y el rendimiento que generan los anticipos acordados.

Estos últimos están en relación directa al costo del dinero en el mercado financiero mexicano.

Por el pago del honorario de apertura, el cedente recibe del factor, la garantía de que, al momento de que lo solicite, habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo. Dicho de otra manera, el cedente cuenta con una fuente de liquidez constante.

El honorario por servicio, oscila entre un límite mínimo y un máximo. La diferencia entre ambos límites se encuentra condicionada al importe de las ventas, el número de facturas, el valor medio, la concentración y rotación de la cartera, la calidad del producto, la distribución geográfica de los compradores, etc.

Su fijación corresponde a los servicios que presta el factor: Seguro de crédito, investigación de compradores, cobranza, custodia, etc.

Todo lo cual supone un detallado estudio, teniendo en cuenta las circunstancias que concurren en el cedente y principalmente en su cartera de compradores, base del factoraje.

La forma de cobro de los costos antes indicados, depende de cada factor, existen algunos que los cobran tal como se presentan, hay otros que solo cobran alguno de ellos, otros mas los engloban en un solo cobro. Pero todos sin excepción los calculan considerando los elementos ya mencionados.

El costo de la operación para el cedente podría verse considerablemente disminuido si se toma en cuenta que es el factor el que llevará a cabo, con sus elementos materiales y humanos, cuando se delega la cobranza de la cartera, la carga administrativa de las cuentas por cobrar, así como con los costos que esto implica.

Es decir, que el factoraje carga con; las cuentas incobrables; en la operación de factoraje sin recurso; todos los gastos administrativos de un departamento de crédito y

cobranzas; sueldo, gastos de transporte, papelería, teléfonos, honorarios de abogados, etc.

Sin embargo, existen dos ahorros dignos de considerar en el costo del servicio de factoraje para el cedente, que no son cuantificables totalmente, y que son:

- El tiempo del empresario o funcionarios del cedente, que ya no le dedicarán al crédito, la cobranza.

- El tiempo que dedican día a día a conseguir dinero para cubrir las necesidades más elementales de su empresa. El costo de oportunidad, el valor que para el empresario tiene el contar con dinero en efectivo para aprovechar oportunidades que tal vez nunca se vuelven a presentar.

4. BENEFICIOS DEL FACTORAJE FINANCIERO

Si consideramos que el fundamento de la planeación financiera y administrativa consiste en:

Determinar los objetivos que mayor beneficio aporten a la empresa.

Establecer los programas específicos mediante los cuales aquellos serán alcanzados.

Seleccionar y utilizar los instrumentos que faciliten controlar los procesos internos de las empresas y enfocarlos en la dirección correcta.

Ante esto el sistema de servicios de factoraje conforma un conjunto de instrumentos que ofrece la posibilidad de afectar las variables financieras y administrativas presentes en la actividad industrial, comercial y de servicios.

148253

A continuación, se describen los beneficios más importantes que podrían aportar los diversos servicios de factoraje, haciendo referencia a su aprovechamiento y las variables financieras y administrativas que afectan.

Los principales beneficios del factor financiero incluyen:

- Liquidez inmediata para las empresas.
- Otorgamiento de capital de trabajo.
- Protección contra procesos inflacionarios.
- Reducción de costos financieros.
- Liquidez a proveedores.
- Reducción de los costos operativos en los departamentos de crédito y cobranza.
- Información de crédito. Disminución de pérdidas por moras e incobrables.
- Simplificación contable.

LIQUIDEZ INMEDIATA. Al establecerse un contrato de factoraje, la empresa participante obtiene liquidez inmediata por medio de un cheque o un depósito directo a la cuenta bancaria. La liquidez conlleva importantes beneficios secundarios:

Descuentos por pronto pago. El costo del factoraje es menor a los descuentos por pronto pago ofrecidos por los proveedores, generando una utilidad financiera aún antes de iniciar los procesos de transformación y ventas.

Preferencia en el abasto. Al pagar de contado se obtiene de los proveedores preferencia en el abasto, en los

precios de materia prima y en las condiciones de compra. La capacidad de negociación se fortalece.

Nivelación de los flujos de caja. El factoraje favorece la generación de un flujo de caja ligado a las necesidades reales de la empresa, propiciando una administración mas sencilla de las finanzas corporativas, evitando la contratación de créditos alternos, desventajosos o adversos. El factoraje es especialmente útil para empresas con ventas estacionales y con cobranzas irregulares.

OTORGAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO. Los recursos obtenidos via factoraje conforman un capital de trabajo ligado a la capacidad de las empresas de colocar sus productos en el mercado. Entre los beneficios secundarios asociados al capital de trabajo se encuentran:

Incremento en las ventas y utilidades. La capacidad de venta mejora sin necesidad de recurrir a otros tipos de financiamientos que comprometen el futuro de las empresas.

Niveles óptimos de inventarios. Una liquidez inmediata, aunada a un buen capital de trabajo permite construir inventarios óptimos de venta; inventarios que se adecúan a las necesidades del mercado y no a los vaivenes de la

cobranza. Disminuye el riesgo de mantener inventarios estáticos o innecesarios.

Inafectabilidad de la captación de financiamientos bancarios. Debido a que la operación de factoraje se fundamenta en la venta de las cuentas por cobrar de las empresas, éstas enajenan sus documentos de cartera y no adquieren pasivos. El financiamiento proviene de una recuperación anticipada de las cuentas por cobrar.

PROTECCION CONTRA PROCESOS INFLACIONARIOS. Al vender de inmediato sus cuentas por cobrar via factoraje, las empresas evitan esperar el vencimiento, periodo durante el cual el poder adquisitivo pierde terreno frente a una tasa inflacionaria la cual carece de control. Con el factoraje, las empresas pueden transferir sus activos monetarios a físicos. Estos últimos se revalúan con el tiempo propiciando mayores niveles de utilidad.

REDUCCION DE COSTOS FINANCIEROS. Las operaciones de factoraje usualmente no están sujetas al cobro de comisiones por apertura de líneas, ni por renovación de las mismas, ni se requiere reciprocidad en saldos o en balances compensatorios, no se cobran tasas moratorias ni otros tipos de cargos financieros. Aunado a lo anterior, las tasas de descuento en la compra de documentos son muy competitivas y varían en conformidad al mercado de dinero.

LIQUIDEZ A PROVEEDORES. Mediante el establecimiento de un contrato de factoraje destinado a sus proveedores, se hace posible instaurar y mantener mayores plazos de pago, mediante las transferencias de los beneficios del factoraje a los proveedores.

REDUCCION DE LOS COSTOS OPERATIVOS EN LOS DEPARTAMENTOS DE CREDITO Y COBRANZA. La custodia, administración y cobranza de las cuentas por cobrar corren a cargo de la compañía de factoraje, permitiendo un ahorro en personal, equipo de computación, vehículos, espacio y tiempo de los departamentos de crédito y cobranza.

Con ello, la empresa puede enfocar sus esfuerzos hacia la producción y venta, dejando la administración de los documentos y la cobranza a especialistas. La fuerza de negociación de un factor en la cobranza es mayor a la de los proveedores en lo individual, debido al peso específico resultante de la representación de un número mayor de proveedores. La calidad crediticia queda registrada para el beneficio de todos los proveedores.

INFORMACION DE CREDITO. Los registros de las operaciones de cobranza relativos a los plazos, descuentos de diversa índole y condiciones de pago, entre otros, conforman el perfil crediticio y la solvencia económica y moral de las empresas. Esta información que se ofrece a los clientes

del factoraje es útil para el otorgamiento de créditos y para la reducción de pérdidas por cuentas incobrables o atrasos en los pagos.

SIMPLIFICACION CONTABLE. El control de los libros auxiliares de ventas, cobranzas y bancos se reduce al substituir las cuentas por cobrar de cada cliente, por una sola que consolida todas las operaciones. Las empresas de factoraje mantienen estados de cuenta mensuales que señalan las operaciones y montos realizados así como los saldos iniciales y finales.

Del conocimiento de la mecánica de operación y de los beneficios que aporta cada uno de los diversos servicios ofrecidos por el factoraje, es posible integrar un plan adecuado que contenga la combinación específica y modalidades requeridas por cada empresa para conducir los procesos productivos hacia caminos fructíferos.

5. ASPECTOS LEGALES

SINTESIS DEL DECRETO DEL 28 DE DICIEMBRE DE 1989, PUBLICADO EN EL "DIARIO OFICIAL" DEL 3 DE ENERO DE 1990 QUE ADICIONA DIVERSAS DISPOSICIONES A LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DEL CREDITO Y QUE COMPETEN A LA REGULARIZACION DE EMPRESAS DE FACTORAJE FINANCIERO. (1)

Esta ley contempla todo lo relacionado con la regularización de la operación de empresas dedicadas al factoraje financiero en virtud de que prestan servicio de apoyo a la pequeña y mediana industria que no tiene fácil acceso al crédito, pero que mediante la enajenación de sus derechos de cobro, obtienen un adecuado flujo de efectivo para la realización de sus operaciones.

DISPOSICIONES GENERALES PARA LAS ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO

1." Se requerirá autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la constitución y operación de almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje, o de la Comisión Nacional Bancaria cuando se trate de Uniones de Crédito. Estas autorizaciones podrán ser otorgadas o denegadas discrecionalmente por dicha Secretaría o por la Comisión en su caso, según la

apreciación sobre la conveniencia de su establecimiento y serán por su propia naturaleza, intransmisibles.

Dichas autorizaciones deberán publicarse en el diario oficial de la federación así como las modalidades a las mismas".

2." La—solicitud de autorización para constituir y operar una organización auxiliar de crédito, deberá acompañarse de un depósito en moneda nacional o en valores emitidos por el gobierno federal en la institución de crédito que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público determine, igual al diez por ciento del capital mínimo exigido para su constitución, según esta ley, mismo que se devolverá al comenzar las operaciones o si se deniega la autorización, pero se aplicará al fisco si otorgada la misma no se cumpliera la condición referida".

3." La Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará, durante el primer trimestre de cada año, los capitales mínimos necesarios para constituir nuevas organizaciones auxiliares de crédito, así como mantener en operación a los que ya estén autorizados, para lo cual, tomará en cuenta el tipo y, en su caso, clase, de las organizaciones auxiliares de crédito, así como las circunstancias económicas de cada una de ellas y del País en general".

4." En ningún momento podrán participar en el capital social de las organizaciones auxiliares de crédito, directamente o a través de interpósita persona:

- a) Gobierno o dependencia oficial o extranjera
- b) Entidades financieras del exterior, o bien
- c) Personas físicas o morales extranjeras, sea cual fuere la forma que revistan, excepto en los casos en que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autorice su participación en el capital pagado de las organizaciones auxiliares de crédito. La autorización que se otorgue a un inversionista extranjero será intransmisible.

La inversión mexicana en todo caso tendrá que ser mayoritaria y deberá mantener la facultad de determinar el manejo y control efectivo de la empresa".

DISPOSICIONES ESPECIFICAS SOBRE FACTORAJE FINANCIERO

El capítulo III bis de la mencionada Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito trata acerca de las disposiciones que regularán a las empresas de factoraje financiero a partir del cuatro de enero de 1990, las cuales se resumen a continuación:

1." Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, solo podrán realizar las actividades siguientes:

a) Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal aquellas actividades en las que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos, derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambas, con recursos provenientes de las operaciones pasivas.

b) Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros del País o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social.

c) Obtener préstamos y crédito mediante la suscripción de títulos de crédito en serie o en masa, para su colocación pública, de acuerdo con las disposiciones que al efecto expida Banco de México.

d) Descontar, dar en prenda o negociar en cualquier forma los derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de quienes reciban los financiamientos a que se refiere el inciso "b" anterior.

e) Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito".

2." Por virtud al contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente, adquirir derechos de crédito que este 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, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

a) Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje, o bien

b) Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero".

" La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa de factoraje financiero. La secretaria de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por terceros".

3." Solo podrán ser objeto del contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras".

4." Los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero".

5." Los clientes responderán del detrimento en el valor de los derechos de crédito que sean consecuencia del acto jurídico que les dio origen, salvo los que estén documentados en títulos de crédito".

6." Los clientes que realicen contratos de factoraje con recurso, podrán suscribir a la orden de la empresa de factoraje, pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose constar en dichos títulos de crédito su procedencia, de manera que queden suficientemente identificados. Estos pagarés deberán ser no negociables".

7." La transmisión de derechos de crédito a la empresa de Factoraje, surtirá efecto frente a terceros, desde la

fecha en que haya sido notificada al deudor, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante fedatario público".

8." La transmisión de los derechos de crédito podrá ser notificada al deudor por la empresa de Factoraje en cualquiera de las formas siguientes:

a) Entrega del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante contraseña, contrarecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

b) Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telex o telefacsimil, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor.

c) Notificación realizada por fedatario público.

En todos los casos, la notificación deberá ser realizada en el domicilio de los deudores, pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus empleados.

El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación no los libera ante la empresa de Factoraje Financiero".

9." Cuando las empresas de Factoraje Financiero den en prenda los derechos de crédito que hayan adquirido, dicha garantía se constituirá y formalizará mediante contrato por escrito, pudiendo quedar como depositario de los documentos el Director General o Gerente General de la empresa de Factoraje".

148253

10." Las empresas de Factoraje Financiero, sin perjuicio de mantener el capital mínimo previsto por esta Ley, deberán tener el capital contable por monto menor a la cantidad que resulte de aplicar un porcentaje que no será inferior al tres por ciento a la suma de sus activos, y en su caso a sus operaciones causantes de pasivo contingente expuesto a riesgos significativos".

11." El importe del capital pagado y reservas de capital de las empresas de factoraje, deberá estar invertido en los términos siguientes:

a) No menos de cuarenta por ciento del capital pagado y reservas de capital, deberá estar invertido en valores gubernamentales, en instrumentos bancarios o en ambos tipos de inversiones.

b) No excederá del veinticinco por ciento del capital pagado y reservas de capital, el importe de las inversiones

en mobiliario y equipo o en muebles destinados a sus oficinas, así como en los gastos de instalación más el importe de la inversión en acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarle servicios".

12." Las empresas de Factoraje Financiero, deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores en los contratos de factoraje. En sus decisiones deberán tener en cuenta, preferentemente, la seguridad, liquidez, u rentabilidad de las operaciones que realicen y deberán hacer el análisis de los derechos de crédito que vayan a adquirir".

13." Las empresas de Factoraje Financiero estarán obligadas a suministrar al Banco de México la información de carácter general que este les requiera sobre sus operaciones, así como aquellos datos que permitan estimular su situación financiera".

14." A las empresas de Factoraje Financiero, les está prohibido:

- a) Operar sobre sus propias acciones.
- b) Emitir acciones preferentes o de voto limitado.
- c) Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la empresa de Factoraje Financiero los Directores Generales o Gerentes Generales, salvo que correspondan a préstamos de

carácter laboral ; los comisarios (propietarios o suplentes) estén o no en funciones; los auditores externos de la empresa de Factoraje Financiero; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriormente enunciadas.

d) Recibir depósitos bancarios de dinero.

e) Otorgar fianzas o cauciones.

f) Enajenar los derechos de crédito de un contrato de Factoraje Financiero al mismo cliente del que los adquirió, o a empresas vinculadas con este o integradas con él en un mismo grupo.

g) Realizar operaciones de compraventa de oro, plata y divisas. Se exceptúan las operaciones de divisas relacionadas con los financiamientos que reciban o con los contratos de Factoraje Financiero que celebren en moneda extranjera.

h) Adquirir derechos de crédito a cargo de subsidiarias, filiales, controladoras o accionistas de las propias empresas de Factoraje Financiero, a excepción de la adquisición de instrumentos financieros emitidos por las instituciones de crédito.

i) Descontar, garantizar y en general, otorgar créditos distintos de los expresamente autorizados en esta ley".

15." En los contratos de Factoraje Financiero y en aquellas operaciones en que se pacte que el acreditado pueda disponer de la suma acreditada o del importe del préstamo en cantidades parciales o estén autorizados para efectuar reembolsos previos al vencimiento del término señalado en el contrato, el estado de cuenta certificado por el contador de la organización auxiliar de crédito acreedora dará fe, salvo prueba en contrario, en el juicio respectivo para la fijación del saldo resultante a cargo del deudor".

16." El contrato o documento en que se hagan constar los créditos, así como los documentos que demuestren los derechos de crédito transmitidos a empresas de Factoraje Financiero, notificados debidamente al deudor junto con la certificación del estado de cuenta, serán título Ejecutivo Mercantil, sin necesidad de reconocimiento de firma ni de otro requisito alguno".

17." Si transcurrido el lapso autorizado no se hubiere integrado el capital necesario, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y, en su caso la Comisión Nacional Bancaria, en protección del interés público, podrán revocar la autorización respectiva o declarar que las acciones representativas del capital, pasan de pleno derecho a propiedad de la Nación. La resolución que adopte dicha Secretaría deberá notificarse a la sociedad interesada,

publicarse en el Diario Oficial de la Federación y en dos periódicos diarios de amplia circulación en el país".

18." Las organizaciones auxiliares de Crédito, requerirán la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para el establecimiento, cambio de ubicación y clausura de cualquier clase de oficina, ya sea en el país o en el extranjero".

19." La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, después de haber escuchado la opinión de la Comisión Nacional Bancario y previa audiencia de la sociedad interesada, podrá declarar la revocación de la autorización otorgada a empresas de Factoraje Financiero en los siguientes casos:

a) Si la sociedad respectiva no presenta el testimonio de la escritura constitutiva para su aprobación dentro del término de cuatro meses de otorgada la autorización, o si no inicia sus operaciones dentro del plazo de tres meses a partir de la aprobación de la escritura, o si al otorgarse esta no estuviere suscrito y pagado el capital que determine la Secretaría de Hacienda y Crédito público al otorgar la autorización.

b) Si reiteradamente, a pesar de las observaciones de la Comisión Nacional Bancaria, la organización excede los límites de su pasivo determinados por esta Ley ejecuta operaciones distintas autorizadas por la misma o no mantiene

las proporciones del activo, pasivo, o capital establecidos; o bien si a juicio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, no cumple adecuadamente con las funciones para las que fue autorizada, por la falta de diversificación de sus operaciones de conformidad con lo dispuesto en esta Ley".

SANCIONES

" Las multas correspondientes a sanciones por las infracciones previstas en la Ley, serán impuestas administrativamente por la Comisión Nacional Bancaria.

El Presidente de la Comisión Nacional Bancaria podrá condonar total o parcialmente las sanciones administrativas a que se refiere este inciso.

" Se impondrá pena de prisión de tres meses o dos años y multa de treinta a trescientos meses de salario a los Directores Generales o Gerentes Generales, miembros del Consejo de administración, Comisarios y Auditores Externos de las Organizaciones Auxiliares de Crédito que incurran en cualquiera de las faltas que a continuación se enuncia:

- Adquieran derechos de crédito por contratos de Factoraje Financiero a sociedades constituidas con el propósito de obtener dichas prestaciones de organizaciones auxiliares de crédito, a sabiendas de que aquellas no han

integrado el capital que registren las Actas de Asamblea correspondientes.

- Adquieran derechos de crédito con personas físicas o morales cuyo estado de insolvencia le sea concedido, si resulta previsible al realizar la operación que carecen de capacidad económica para pagar o responder por el importe de las sumas acreditadas produciendo quebranto patrimonial a la organización; o bien celebren operaciones de Factoraje Financiero a sabiendas del estado de insolvencia de los deudores.

- Si, a sabiendas, presenten a la Comisión Nacional Bancaria, datos falsos sobre la solvencia del deudor o de los clientes que transmitan los derechos de crédito al cedente, imposibilitándola a adoptar las medidas necesarias para que se realicen los ajustes correspondientes en los registros de la organización respectiva.

Igualmente se impondrá pena de prisión de tres meses a dos años y multa de treinta a trescientos días de salario a cualquiera de las partes que incurran en las siguientes faltas:

- Aquellas personas físicas o morales que con el propósito de obtener un préstamo, crédito o de celebrar un contrato de Factoraje Financiero, proporcionen a una

organización auxiliar de crédito, datos falsos sobre el monto de activos o pasivos de una entidad o persona física o moral, si como consecuencia de dicha información resultase un quebranto patrimonial para la organización.

- Aquellos funcionarios de una organización auxiliar de crédito que, conociendo la falsedad sobre el monto de los activos o pasivos, concedan el préstamo o crédito, o bien celebren contratos de Factoraje Financiero, produciendo los resultados indicados en el párrafo primero anterior.

- Aquellas personas que, con el fin de obtener préstamos a créditos de una organización auxiliar de crédito, o bien, celebren contratos de Factoraje Financiero, presenten avalúos que no correspondan a la realidad, de manera que el valor real de los bienes que se ofrecen en garantía, sea inferior al importe del crédito o préstamo, bienes en arrendamiento o derechos de crédito, resultando quebranto patrimonial para la organización.

- Aquellos funcionarios de la Organización Auxiliar de Crédito que conociendo los vicios que se señalan en el párrafo anterior, concedan el préstamo, crédito o celebren el contrato de Factoraje Financiero, si el monto de la alteración hubiere sido determinante para concederlo se produce quebranto patrimonial para la organización.

Serán sancionados con pena de prisión de tres meses a tres años, los funcionarios o empleados de una Organización Auxiliar de Crédito que, con independencia de los cargos o intereses fijados por la misma, por sí o por interpósita persona hayan obtenido de los sujetos de crédito o clientes de empresas de Factoraje Financiero, beneficios personales por su participación en el trámite u otorgamientos del crédito, de los bienes objeto del contrato de Factoraje, cuando la d&diva no sea valuable o no exceda de quinientas veces el salario mínimo diario vigente en el Distrito Federal en el momento de cometerse el delito. Así mismo serán sancionados con pena de prisión de dos a catorce años las personas mencionadas anteriormente que incurran en la falta ya transcrita cuando la d&diva exceda de quinientas veces al salario diario mínimo vigente en el Distrito Federal en el momento de cometerse el delito".

MODIFICACIONES A LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES AUXILIARES DE CREDITO, RELATIVAS A FACTORAJE FINANCIERO (REGLAS PUBLICADAS EN EL "DIARIO OFICIAL" DEL 16 DE ENERO DE 1991). (2)

1." Se define que el capital mínimo pagado, será determinado durante el primer trimestre de cada año por la S.H.C.P. y que en caso de que esta dependencia no lo determine, debe ajustarse aplicando el incremento porcentual

del índice nacional de precios al consumidor del año inmediato anterior, durante el mes de abril".

2." Se definen los porcentajes máximos de pasivo exigible y pasivo contingente en relación con los grupos de cuentas de activos y operaciones causantes de pasivo circulante, especificando en el anexo de dichas reglas las cuentas que integran cada uno de los grupos estipulados".

3." Será el Banco de México el encargado de efectuar el cómputo a que se refiere el punto anterior, lo cual conlleva la obligación que las empresas de Factoraje Financiero tienen de presentar información financiera a dicha institución; los faltantes de capital que se detecten, Banxico los hará del conocimiento de la Comisión Nacional Bancaria".

4." Se estipula que el importe de las obligaciones subordinadas emitidas, se computarán como capital contable y dependiendo de los años por vencer que tenga la emisión, se aplicará un porcentaje al saldo insoluto".

5." Se establece como importe máximo de las responsabilidades a cargo de un deudor persona moral, (cedente), no deberá exceder del 100 % del capital contable del Factor, ni del 25% tratándose de deudor persona física. Este límite también es aplicable en el caso de grupo de personas que constituyan riesgos comunes".

6." Con base en los contratos de Factoraje Financiero a que se refiere la fracción I del artículo 450, se podrá convenir la entrega de anticipos con plazo hasta de tres meses, siempre y cuando no exceda al 40% del monto del contrato".

7." Se establece que la cobranza podrá ser delegada al cedente cuando éste quede obligado solidariamente con el deudor, siendo necesario que se incluya en el contrato de Factoraje la relación de los derechos de crédito transmitidos con los datos de identificación de los documentos (importe, fechas de vencimiento, nombre de los compradores etc).

En este caso el contrato en el que se delega la administración y cobro de los derechos de Crédito, tienen que documentarse mediante contrato ante fedatario público. Igualmente debe convenirse la facultad del factor de realizar visitas de inspección tendientes a vigilar el manejo de la cobranza delegada, siendo obligación levantar acta en la que se asiente el procedimiento utilizado y el resultado de cada inspección".

8." Se autoriza a las empresas de Factoraje Financiero a transmitir con o sin responsabilidad, los derechos de crédito provenientes del contrato de Factoraje a otras empresas de Factoraje Financiero, conceptuándose como Factoraje Financiero".

CITAS BIBLIOGRAFICAS.

- (1) Decreto del 28 de Diciembre de 1989, publicado en "Diario Oficial" del 3 de Enero de 1990, en lo referente al "Capitulo III BIS sobre las empresas de factoraje financiero como integrantes de las Organizaciones Auxiliares de Crédito".

- (2) Reglas para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero publicadas en el "Diario Oficial" del 16 de Enero de 1991.

IV. FACTORAJE INTERNACIONAL

1. PANORAMA INTERNACIONAL

De acuerdo a los datos del Factors Chain Internacional en su " Internacional Factoring Report" (1) a nivel mundial el factoraje mostró un alto dinamismo en las últimas décadas. En 1990 registró un valor total de alrededor de 244,000 millones de dólares, que representan un incremento del 29% con respecto a 1989.

Los servicios de factoraje se ofrecen en casi 40 países por alrededor de 507 empresas. Italia constituye el mayor mercado con un valor aproximado de 71,000 millones de dólares en 1990.

Considerando un estudio realizado por Macro Asesoría Económica (2) El tamaño de las empresas varía sustancialmente dentro de cada país. Entre las grandes corporaciones encontramos compañías italianas y francesas con un capital contable que en 1989 superó 55 millones de dólares. Entre las de menores dimensiones en la muestra considerada en el estudio, están las empresas portuguesas con capital contable de alrededor de 3.6 millones de dólares.

En México el capital contable promedio de las 10 mayores empresas de factoraje fue de alrededor de 4.2 millones de dólares, lo que significa que a nivel internacional se les clasificaría como pequeñas.

Dentro de las operaciones internacionales de factoraje las que giran en torno a las transacciones de importación-exportación son de tres tipos:

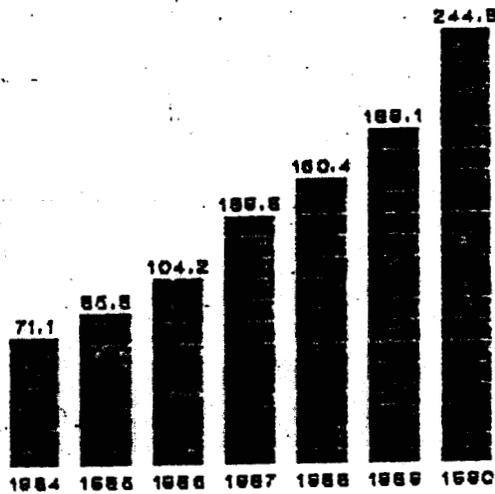
Factoraje directo: La operación la lleva a cabo la empresa de factoraje exportadora.

Factoraje en red: Las grandes empresas de factoraje cuentan con una red de filiales por lo que las exportadoras e importadoras son del mismo grupo.

Factoraje inter-compañías: Interactúan dos empresas independientes realizando actividades del lado de exportaciones e importaciones respectivamente, o bien se acude a una organización internacional que las agrupa.

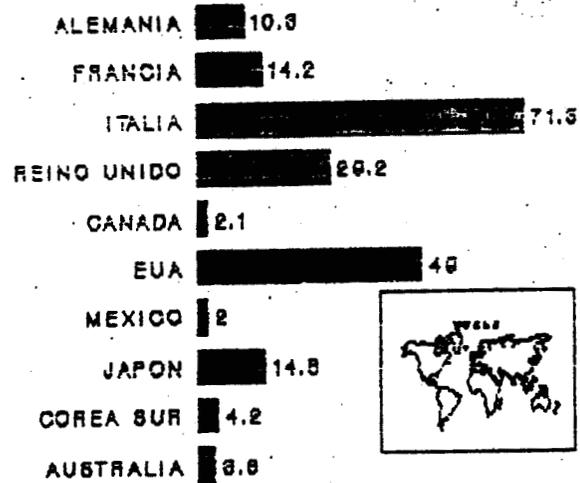
En el campo del comercio exterior las empresas de factoraje encuentran una muy fuerte competencia en términos de funciones con las compañías comercializadoras y, en términos de servicios, con el seguro de crédito.

**MERCADO MUNDIAL DE FACTORAJE
VOLUMEN DE OPERACIONES
(MILES DE MILLONES DE DOLARES)**

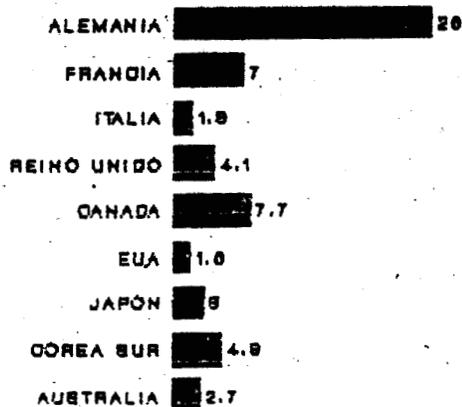


FUENTE: FACTORS CHAIN INTERNATIONAL (3)

**LOS PAISES LIDERES EN EL
MERCADO DE FACTORAJE
(MILES DE MILLONES DE DOLARES)**



**FACTORAJE INTERNACIONAL
FACTORAJE INTERNACIONAL/FACTORAJE TOTAL
(PORCENTAJE)**



FUENTE: FACTORS CHAIN INTERNATIONAL (3)

FUENTE: FACTORS CHAIN INTERNATIONAL (3)

1.1 FACTORAJE EN INGLATERRA

La industria del factoraje experimentó un rápido desarrollo en los años ochenta pero ha ido desacelerándose progresivamente a medida que madura el sector. En 1989 el volumen de operaciones se incrementó 24% respecto al año anterior, en tanto que en 1990 su ritmo de expansión se ubicó en 15%. La evolución del sector responde al comportamiento del entorno económico y en este sentido cabe notar el efecto adverso de la recesión inglesa en 1990, misma que se ha extendido a 1991. (4)

No obstante el impacto negativo proveniente de las condiciones económicas globales, debe señalarse que la desaceleración de la actividad contribuyó a la consolidación del sector. Hay que subrayar, por otra parte, el gran potencial de la rama en la medida en que se estima que hasta ahora únicamente el 2% de las empresas han hecho uso del factoraje.

Las empresas de factoraje en el Reino Unido están agrupadas de acuerdo a su tamaño en dos organizaciones. La primera - Association of British Factors and Discounters, incorporan a las 12 mayores empresas con un volumen de negocios de 13,800 millones de libras (alrededor de 22,770 millones de dólares). La segunda Association of Invoice Factors, aglutina a 10 compañías que en conjunto alcanzaron un volumen de negocios de 220 millones de libras (cerca de 300 millones de dólares).

En el contexto del sistema financiero inglés, una de las máximas ventajas que ofrece el factoraje es modificar la disponibilidad de financiamiento de acuerdo a la demanda por los productos de la empresa-cliente. La expansión de los órdenes en firme generan en si mismas la extensión de financiamiento. Ello se contrapone a la práctica común, en dicho sistema financiero, de limitar el crédito hasta un nivel predeterminado frecuentemente por los activos ofrecidos como colateral.

En Inglaterra las empresas de factoraje pagan el 80% del valor de las cuentas por cobrar inmediatamente. El saldo remanente, menos comisiones e intereses acordados con la empresa de factoraje, se liquida cuando el demandante final finiquita la factura o después de que transcurre un periodo previamente establecido.

Una proporción elevada de empresas ofrece el servicio completo de factoraje, lo cual incluye gestión y custodia de cobranzas, supervisión de pago oportuno y control de clientes morosos. El Factor también realiza análisis de crédito y coberturas contra riesgos de no pago. Ello se debe a que la mayoría de estas empresas están íntimamente familiarizadas con todos los aspectos del proceso de ventas de su cliente, lo cual le permite otorgar un alto nivel de financiamiento contra facturas.

En su origen, la industria del factoraje en Inglaterra, como en otros países, creó una imagen negativa de "prestamista de última instancia". La persistencia de esta imagen, a pesar de la institucionalización del sector y del sector y la participación de filiales de grandes bancos, dio lugar al crecimiento de una práctica que puede denominarse como "anticipos confidenciales de facturas mediante descuento". El núcleo de esta modalidad de factoraje, prescinde del aspecto de servicio y se concentra en el aspecto del financiamiento contra facturas.

La recesión inglesa deterioró el flujo de efectivo de múltiples compañías, generando problemas para algunas empresas de factoraje. Entre ellos tenemos la tentación para las compañías de facturar antes de que físicamente se envíen los bienes, la facturación sin contraparte real destinada a obtener recursos frescos del Factor y/o la apropiación de pagos que deberían estrictamente de haberse trasladado a la empresa de factoraje.

Hay un subconjunto de empresas de factoraje que derivan su ventaja competitiva de atender áreas minimizadas por los grandes grupos financieros. Un ejemplo es De Landen, empresa de factoraje cuya matriz es holandesa, especializada en aprovechar la red internacional de empresas de factoraje que creó.

Hay compañías que proporcionan un amplio menú de servicios financieros. Incorporan servicios adicionales al núcleo de servicio de factoraje que proporcionan o bien incluyen adicionalmente la opción de factoraje a su línea básica de operación.

Finalmente tenemos el caso de empresas cuya ventaja competitiva es proporcionar un servicio personalizado.

1.2 EL FACTORAJE EN ITALIA.

Durante la década pasada el mercado de factoraje en Italia registró un crecimiento explosivo que lo llevó a ocupar el liderazgo internacional por sus dimensiones. En 1990 creció 16% respecto al año anterior para alcanzar un valor de 71,280 millones de dólares. En años anteriores el ritmo de incremento había llegado a ser del orden de 30% a 40% anual. Las menores tasas de expansión actuales reflejan que la industria está llegando a una fase de madurez.

La clave de la expansión de la industria del factoraje en Italia se atribuye a los servicios financieros que proporciona el Facto. Ello en contraposición al servicio de gestión y custodia de cobranzas en que se basó el desarrollo del factoraje en la mayoría de los países europeos. Los límites crediticios impuestos por la autoridad monetaria a los préstamos bancarios proporcionaron la base de la dinámica adquirida por el mercado de factoraje italiano en años pasados.

Sin embargo, el arraigo y sofisticación alcanzado por el sector hizo que la eliminación de los techos crediticios en marzo de 1988 no se viera reflejada en una declinación en el factoraje.

Una de las características sobresalientes del mercado italiano es el papel de los Factores cautivos, esto es las operaciones de factoraje al interior de grandes grupos industriales. Estas operaciones equivalen a cerca del 35 %

del valor total del mercado. Los grandes grupos industriales han fomentado operaciones de factoraje entre sus subsidiarias así como penetrar al mercado con sus proveedores. Sin embargo esta línea de desarrollo ha disminuido apreciablemente en los dos últimos años.

La oferta de factoraje esta integrada por los servicios de alrededor de 80 empresas, que generalmente son filiales de bancos o empresas dependientes de conglomerados industriales. Entre las compañías líderes se encuentran BNL HOLDING, subsidiaria de servicios financieros de la Banca Nazionale de Lavoro; Medio factoring, conversión del Banco Cariplo de Milán y el Banco di Scillia; y CBI Factor, Centro Factoring y Factorit, todas filiales de bancos.

La intensa competencia entre empresas de factoraje ha repercutido en la reducción de su rentabilidad y en asumir mayores riesgos. Para superar este dilema muchas empresas están incursionando en el factoraje internacional, que actualmente representa 3% del total del mercado.

El camino del factoraje internacional está encabezado por la subsidiaria de factoring del inglés Barclays Bank. Este Factor se apoya en su presencia global para ganar negocios de factoraje internacional con clientes italianos. Con ello supera las limitaciones de sólo contar con seis sucursales en Italia.

La aguda competencia se traduce en el costo y condiciones del servicio, particularmente en el Norte de

Italia en donde se concentra en un 80% el mercado. Las tasas y comisiones reflejan el volumen de negocio, riesgo cobertura de seguro y duración de los contratos. En el caso de las grandes empresas de factoraje el diferencial de interés entre el costo del fondeo y la tasa al cliente es de 2.5 a 3% y las condiciones por servicio oscilan en un rango de 0.1 a 1.5% .

Las perspectivas son de una moderación en el crecimiento del sector a ritmos de 12 a 15% . No obstante, el sector tendrá que superar obstáculos significativos por el incremento en sus costos operativos, particularmente en la nómina salarial y en servicios de cómputo y procesamiento de información.

La presión creada por la competencia en Italia pone de manifiesto las ventajas de incorporar tecnología de vanguardia ya que la industria del factoraje se acopla naturalmente al uso de sistemas computarizados.

Se manejan miles de facturas de los clientes diariamente y es necesario confrontar las transacciones realizadas con los límites fijados al crédito disponible. No obstante su conveniencia, múltiples empresas del sector actúan con cautela por incertidumbre del status legal de las transacciones electrónicas.

Entre los programas de software creados para la industria del factoraje tenemos Factonet, Factel, Facflow y

Fact. El primero de ellos es el más reciente ya que fue introducido en enero de 1990. Su principal ventaja es que acelera la transmisión de la información en la computadora del cliente y en la del factor simultáneamente, mediante el intercambio electrónico de datos (EDI por sus siglas en inglés).

Sin embargo EDI es percibido más como una forma especial de una red de interconexiones que se espera se desarrolle entre grandes corporaciones y sus proveedores que un avance específico en la forma de operar el factoraje. No obstante, debe señalarse que si las grandes compañías comienzan a solicitar que sus oferentes presenten sus facturas en forma electrónica, entonces las empresas de factoraje deben estar en condiciones de conectarse a la red formada si es que desean continuar proporcionando un servicio de alta calidad.

Cabe mencionar que el software disponible en la actualidad ya proporciona un servicio muy sofisticado. Factel de International Factors le permite al cliente consultar hasta 40 diferentes páginas en pantalla.

1.3 EL FACTORAJE EN ESTADOS UNIDOS.

En Estados Unidos las empresas de factoraje se desarrollaron históricamente en torno a la industria de vestido y textiles. Actualmente alrededor del 80% de la actividad del factoraje está vinculada a estas ramas de actividad y a la rama fabricante de accesorios del hogar.

Una de las principales razones que explican el estrecho vínculo con la industria del vestido y textiles es la extrema volatilidad de estas ramas y sus fases de rápida expansión. La variación cíclica dificultó a las compañías fabricantes de textiles y vestido obtener fácilmente crédito bancario, pero esta característica se acopla fácilmente al servicio de factoraje.

En tiempos recientes se diversificó hacia la rama del calzado, juguetería, joyería y componentes electrónicos entre otras. La especialización sectorial del factoring norteamericano marca una diferencia sustancial con el caso de los países europeos en donde el sector del factoraje está más diversificado.

Es importante observar que el factoraje como negocio no establece tratos directamente con los consumidores finales. Los clientes son compañías involucradas en la manufactura o importación de productos o servicios. Los demandantes de los

clientes o los consumidores de los clientes son otras empresas establecidas. El factoraje se desarrolló como un servicio a empresas que le venden a otras empresas

En los últimos años el sector registró una racionalización de las compañías que lo integran. A través de fusiones, adquisiciones y quiebras el número de corporaciones disminuyó de treinta a mediados de la década de los ochentas a veintiséis que existen en el presente, incluyendo filiales de bancos, compañías financieras y entidades independientes. Las expectativas son de una mayor consolidación en los próximos años. En términos de valor, a 1990, el tamaño del mercado fluctúa al rededor de los 49,000 millones de dólares.

Las empresas líderes son CIT/Group Factoring, Heller Financial (Fuji Bank), BNY Financial, Citizens and Southern Commercial y Republic Factors. Estas cinco empresas concentran prácticamente el 60% del mercado de factoraje en Estados Unidos. Las principales empresas de factoraje en dicho país están diversificadas regionalmente ya que no operan restricciones estatales significativas para obstaculizar seriamente sus operaciones interestatales.

Los clientes de las mayores empresas de factoraje en Estados Unidos tienen ventas que oscilan entre 2 y 200 millones de dólares al año. A su vez, el cliente puede tener desde una docena de consumidores a más de 20 mil. Otra

característica importante es que los clientes son empresas probadas que son administradas por sus propios dueños.

Un factor del grupo de las empresas líderes puede comprar y procesar más de 350,000 facturas mensualmente. Mantiene información sobre la calidad crediticia de alrededor de 250,000 compañías.

La comisión típica que cargan las empresas de factoraje oscilan entre 0.75 y 1.5% del monto neto de cuentas por cobrar compradas al cliente. Esta comisión se carga por concepto de investigación de crédito, cobranzas y anuncios de pérdidas. El factor paga al cliente por las facturas ya sea al momento de cobrarle al consumidor o al vencimiento de la factura.

En el caso de financiamiento al capital de trabajo, el factor puede adelantar al cliente hasta el 90% del monto neto de facturas compradas. Mantiene el remanente en reserva para remitírselo al cliente cuando se paguen las cuentas por cobrar. Los pagos por adelantado no se califican como un préstamo sino como un anticipo de las facturas adquiridas. Esta interpretación es la que se ha utilizado para fundamentar que en Estados Unidos se clasifique el factoraje como una actividad mercantil y no como un negocio financiero y es así que empresas como General Electric lo practica.

Sobre el anticipo al cliente se carga un interés ya sea hasta la fecha de vencimiento a hasta la fecha de cobro de las facturas, en función del acuerdo establecido entre el factor y su cliente.

PRACTICA DEL FACTORAJE EN ESTADOS UNIDOS

El paso inicial es la recopilación de información del cliente potencial sobre sus condiciones actuales en: estados financieros, sus clientes sus normas en crédito y sus planes para el futuro. Normalmente las grandes empresas de factoraje aceptan rápidamente como clientes a compañías que les vendan a otras compañías de una calidad crediticia razonable y que presenten ventas de 2 o más millones de dólares al año.

La compañía que demanda los servicios de factoraje normalmente le proporciona al Factor un calendario de su facturación y una clasificación que establece los límites máximos de crédito requeridos para sus consumidores. Una vez que el Factor recibe la información descrita determina que tipo de servicio es más adecuado para el cliente.

Si se llega a un acuerdo, los analistas de crédito de la empresa de factoraje establecen líneas de crédito para los consumidores que aprueba. Cuando el cliente recibe

nuevas ordenes de nuevos consumidores los pedidos se turnan a la empresa de factoraje.

Cuando se recibe un pedido de un consumidor con una linea inadecuada de crédito o sin crédito el cliente del Factor se la turna al departamento de análisis de crédito del Factor para examinar su caso. Se comunica la resolución a la compañía, y si el Factor aprobó el crédito, entonces la compañía remite la mercancía al consumidor.

El cliente factura al consumidor pero instruye que el pago se realice al Factor. La empresa de Factoraje recibe copia de la factura junto con un documento de venta que transfiere la propiedad al Factor. Dado que el factor compra las facturas del cliente éste tiene la responsabilidad de administrarlas y cobrarlas.

En Estados Unidos la mayoría de las operaciones de factoraje se realizan sin recurso asumiendo el riesgo de pérdidas. El factoraje con recurso entra en vigor cuando el cliente remite mercancía previa del Factor. En este caso el cliente garantiza el pago al Factor si el consumidor no pago. Esto se le denomina en el medio como "riesgo del cliente".

FORMAS DE PAGO

Existen dos formas de pago que son ampliamente utilizadas por las empresas de factoraje. La primera de ellas es el llamado Método de Cobranza que consiste en llevar a cabo el cobro a los consumidores, generalmente sobre una base semanal. Si el consumidor no cumple con sus obligaciones es el Factor el que paga, normalmente de 100 a 120 días después del vencimiento de las facturas.

En caso de que el Factor hubiera otorgado un anticipo el cargo por intereses abarca desde el día del préstamo hasta la fecha de cobro.

La segunda opción es el Método al Vencimiento en el cual se le paga al cliente en la fecha de vencimiento promedio de las facturas, independientemente de que el Factor haya realizado la cobranza a los consumidores o no. Para establecer la fecha promedio se acostumbra calcular la fecha promedio de vencimiento de las ventas de cada mes y después agregar un cierto número de días para casos de lenta cobranza, generalmente dicho periodo es de entre 10 y 15 días extras. Si hubo anticipo éste se calcula de la fecha de entrega hasta la fecha promedio establecida. La fijación de este periodo le permite al cliente predecir su flujo de caja.

MODALIDADES DE FACTORAJE

El desarrollo de la industria del factoraje en Estados Unidos ha permitido establecer diversos programas o modalidades de factoraje para darle mejor servicio a la clientela y adaptarse de la mejor manera a sus necesidades.

Factoraje Estándar

La forma más entendida de factoraje consiste básicamente en realizarle al cliente la labor de análisis de crédito, administración y cobranza de las facturas y adopción de riesgo de no pago. Además incluye la opción de anticipo de fondos.

Assigns Proceeds Factoring

Este esquema consiste en un arreglo tripartita en que participan el cliente, el Factor y el banco con que normalmente opera el cliente. En este programa el banco le otorga financiamiento al cliente en lugar de que el Factor le proporcione un anticipo sobre las cuentas por cobrar.

El manejo de las facturas se realiza mediante el proceso estándar de factoraje. La diferencia fundamental surge en el momento en que el Factor paga por la compra de facturas ya que entonces le envía los fondos al banco. Los fondos son utilizados para repagar el crédito obtenido por el cliente y si hay excedentes éstos se depositan en la cuenta de cheques del cliente en el banco.

El banco le extiende una línea de crédito revolvente al cliente basado en el monto de facturas que maneja el cliente

con el Factor. La ventaja de este esquema es que le permite al cliente continuar e incluso profundizar sus relaciones con su banco sin dejar de aprovechar los beneficios que tiene el programa estándar de Factoraje. Adicionalmente se puede escoger cualquiera de los dos métodos de pago.

Factoraje con Recurso

En esta modalidad el Factor compra las facturas con vigencia plena del mecanismo de recurso. Si el consumidor no paga, el cliente tiene la obligación de recomprar la factura. En Estados Unidos este tipo de operaciones tiende a presentarse cuando los consumidores son sólidamente solventes y no presentan riesgo. El papel del factor es esencialmente dar financiamiento con bases en la marcha del negocio. El monto del Préstamo otorgado oscila entre el 70 y 80% . El atractivo para el cliente es el ahorro en la gestión administrativa.

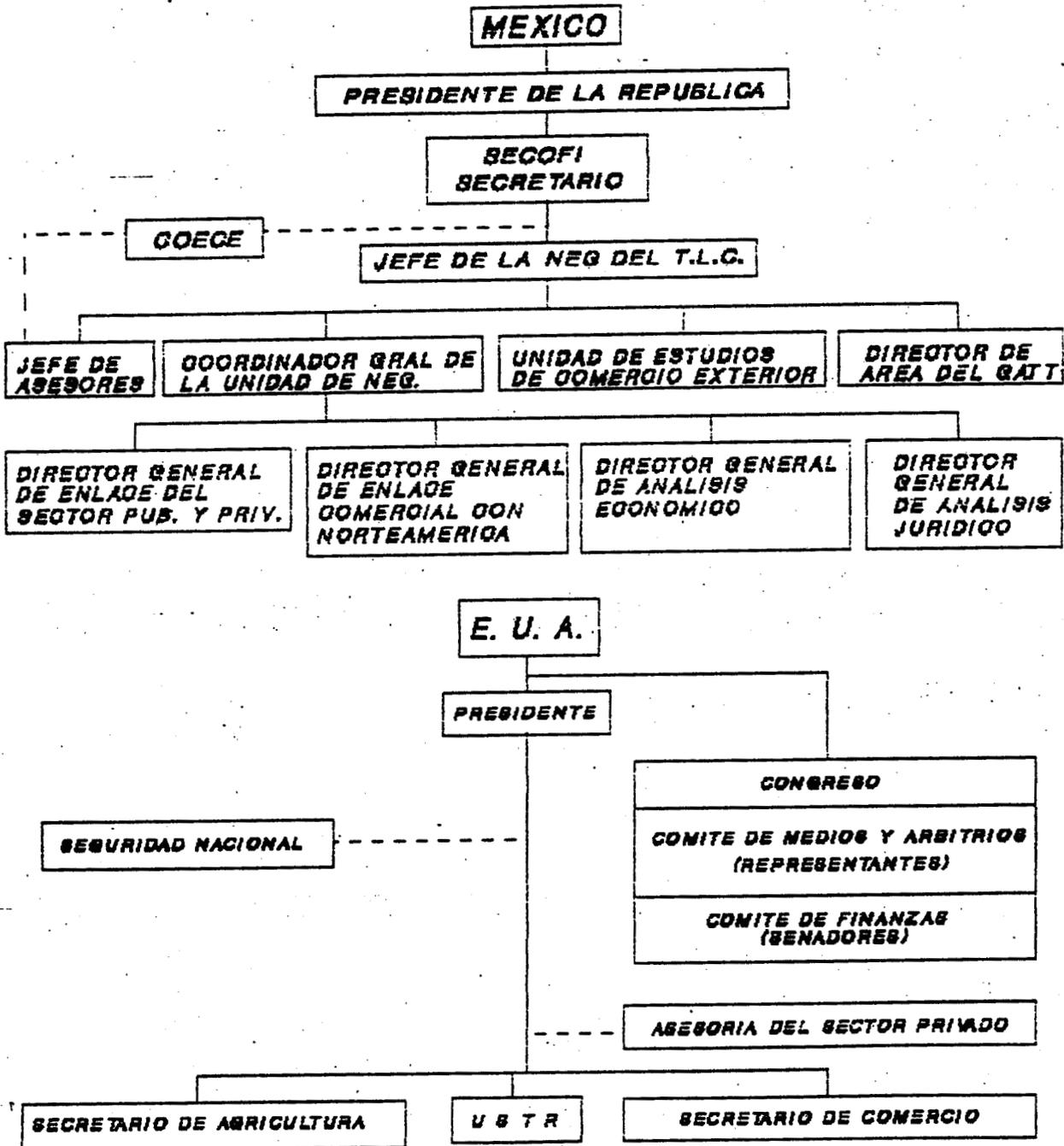
Factoraje sin Notificación

Esta modalidad es similar al programa estándar salvo que no se notifica a los consumidores de que el Factoraje adquirió las facturas. La comunicación con el consumidor se da a través del cliente. Si llega a requerir que el Factor contacte al consumidor éste lo hace a nombre del cliente.

La ventaja de este servicio es básicamente financiera con la opción de cualquier método de pago y a la vez mantener contacto constante y total con el consumidor. El monto del anticipo de recursos financieros puede fluctuar entre 70 y 80% .

2. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

ESTRUCTURA DE LAS PARTES NEGOCIADORAS.



2.1 OBJETIVOS

2.1.1 OBJETIVOS DESDE EL PUNTO DE VISTA DE ESTADOS UNIDOS

El fortalecimiento de la Comunidad Económica Europea y la creciente y amenazante competitividad de Japón, junto con la escasa eficiencia del GATT han motivado al gobierno de Estados Unidos a un cambio en la política de comercio exterior. En esa perspectiva se ubica el interés por crear un tratado de libre comercio norteamericano con Canadá, Estados Unidos y México como socios para posteriormente incluir a los demás países de América en la creación de un Tratado de Libre Comercio de América para lo cual la firma del Tratado de Libre Comercio Norteamericano, sería sólo un primer paso.

En la búsqueda de acuerdos bilaterales y/o regionales se expresa una reacción de Estados Unidos ante el incumplimiento de algunos principios del GATT, propiciado principalmente por la Comunidad Económica Europea. Es una reacción también ante el peligro de que la misma C.E.E. se convierta, al culminar su proceso de integración en 1991, en una fortaleza. A diferencia de los acuerdos que se pueden hacer dentro del GATT, los acuerdos bilaterales establecen preferencias exclusivas en el trato comercial entre dos naciones.

Esto contradice el principio de no discriminación y el de nación más favorecida, sustentados por el GATT. Si Estados Unidos sólo buscara la liberalización y la reciprocidad en el trato comercial con México, esto ya se hubiera alcanzado en las instancias de negociación que ya existen, incluso en el GATT. Para Estados Unidos, esto no es un problema o un objetivo que tenga que reiterar, puesto que la apertura de México actualmente es considerable. La falta de igualdad en el trato protege más a E.U. que a México.

Entonces, es muy probable que el interés de Estados Unidos por un Tratado de Libre Comercio Norteamericano, obedezca a objetivos muy distintos a los de nuestro país, que se expresan básicamente en la búsqueda de una mayor liberalización comercial, reciprocidad en el trato y mayor afluencia de inversión extranjera; es muy probable que, a partir de una situación económica y una perspectiva distinta, los objetivos de Estados Unidos rebasen el ámbito estrictamente comercial.

Si bien no podemos decir que el Tratado Trilateral de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá vaya a ser una calca del tratado ya firmado entre los dos últimos países, desde la perspectiva de Estados Unidos deberá haber más de alguna semejanza, ya que se trata de la misma zona y obedece a la misma problemática que esa nación enfrenta ante el contradictorio fenómeno de la globalización y la formación de bloques casi cerrados que está ocurriendo en la economía mundial.

Mantener los términos del Acuerdo en el ámbito estrictamente comercial será algo muy difícil de lograr. Para Estados Unidos, desde su perspectiva, no deben quedar fuera un conjunto de temas que van más allá de la esfera comercial.

Para Estados Unidos, el T.L.C. con México y Canadá y su interés de extender posteriormente al resto de América convenios similares, no obedece sólo a una previsión ante la conformación de los bloques europeos y asiáticos; responde también a la evolución reciente de la economía norteamericana y de su presencia en el mundo. Su participación en el comercio mundial significó el 20% al principio de la década de los ochenta, y al final su peso era sólo un 12%. En el valor de la producción mundial, la participación de E.U. también cayó en la década pasada del 30% al 20%.

La balanza comercial de E.U. ha sufrido un fuerte deterioro. A partir de 1975, último año en el que acusa un superávit (10,000 millones de dólares), la balanza comercial ha sido deficitaria hasta la fecha (en 1989 el déficit fue de 145,000 millones de dólares). Al mismo tiempo ha aumentado el peso del sector externo en la economía de E.U..

En 1960 el valor de las exportaciones representaba el 5.8% del PNB, para 1980 este porcentaje sube al 12.8% y en el mismo periodo las importaciones pasan del 4.6 al 11.7%.

En consecuencia, existe una gran necesidad de la economía norteamericana de aumentar sus exportaciones, y ampliar y asegurar sus mercados. Estados Unidos desde 1985 pasó de ser acreedor a deudor neto en la economía internacional. En 1989, la deuda externa de E.U. era de 600 mil millones de dólares, el 11.5% de su PNB. La política comercial de Estados Unidos, y por lo tanto los acuerdos bilaterales de libre comercio y la iniciativa de las Américas obedece a la intención de recuperar junto con el equilibrio del sector externo, la hegemonía perdida.

En este contexto se comprende la aceptación generalizada que ha habido en E.U. por parte de líderes políticos y empresariales al T.L.C. con México. Unos y otros esgrimen diversos argumentos para defender la implementación de este proyecto.

Como ejemplo de este estado de ánimo favorable al T.L.C. se señala que representantes de las 200 empresas más importantes de los E.U. manifestaron ante el presidente Salinas de Gortari su apoyo al T.L.C. con México el 17 de octubre del año de 1991.

En el marco de este consenso respecto de la necesidad de establecer un T.L.C., surgen diferencias respecto de su futuro contenido, y de los tiempos requeridos para su implementación.

Así en el Congreso estadounidense las divergencias entre los congresistas tiene que ver fundamentalmente con la

amplitud de la agenda de negociación y el plazo para su firma. Unos son partidarios de una agenda estrictamente económica -comercio, inversiones y petróleo- y otros exigen la incorporación de otros temas como serían los ecológicos, sociales e incluso políticos. Los partidarios de la vía rápida se inclinan por una más estrecha, más ceñida a lo comercial, en cambio los que pretenden una agenda amplia consideran inconveniente la vía rápida. Ante lo anterior La Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos efectuó un estudio acerca de las perspectivas de la relación de E.U.- México en el marco del T.L.C..

En general se estima que el T.L.C. tiene para E.U. importancia no sólo económica sino también política y estratégica.

Del mismo estudio se desprende que los E.U. obtendría con la firma del T.L.C. las siguientes ventajas:

- Al aprovechar la mano de obra barata de México la economía estadounidense podría ser más competitiva y mantenerse a la vanguardia del progreso técnico.
- La economía estadounidense resolvería el problema del envejecimiento de su población al poder contar con mano de obra mexicana joven.

-Los E.U. mejorarían su acceso al enorme mercado mexicano de 85 millones de consumidores. Este punto sin embargo, fue controvertido ya que se señaló que el mercado mexicano con poder adquisitivo como para generar una demanda significativa de los productos de los E.U. es sólo de 8 millones de personas.

-Los sectores que se beneficiarían directamente con el T.L.C. son los productores de computadoras, software, algunos productos de acero, bebidas alcohólicas, alimentos procesados, muebles, papel, electrodomésticos, equipo metalúrgico, las industrias farmacéuticas, automotriz, los servicios de transporte y las telecomunicaciones. De liberarse áreas hasta ahora vedadas a la inversión extranjera por la Constitución Mexicana, los servicios financieros y los sectores petroleros y petroquímicos de los E.U. serían beneficiados.

- En el sector agrícola los avicultores, ganaderos, fruticultores y productores de lácteos, granos y forrajes, oleaginosas y productos forestales de los E.U. obtendrían ventajas con el T.L.C.

- El incremento del comercio, resultado del T.L.C. favorecerá el desarrollo de la zona fronteriza de los E.U.

Se crearán nuevos puestos de trabajo en E.U. Su generación responde a la demanda derivada de la instalación en México de los tramos de producción mano de obra intensiva que el T.L.C. favorecerá. Por un lado desaparecerán puestos de trabajo en los E.U. pero su traslado a México generará

una demanda adicional de bienes de consumo, bienes intermedios, materias primas, servicios de administración, venta, dirección, almacenamiento, transporte, etc. Esta demanda se perdería si las empresas estadounidenses localizaran estos tramos de producción en el sudeste asiático dada la lejanía de estos mercados.

- La demanda adicional así creada junto con la reducción de los costos salariales en dichos tramos del proceso de trabajo, permitirán mantener los salarios elevados en los E.U.

- A través de las ventas desde México, aumentaría la demanda de productos de los E.U. al mercado latinoamericano, generando así más empleos en los E.U.

- De levantarse las restricciones que pesan actualmente sobre la inversión extranjera y los sectores de seguros y financieros, se crearían en México puestos de trabajo calificado para ciudadanos de los E.U.

- Los inversionistas estadounidenses en México contarían con mayor seguridad para sus inversiones pues se cree que el T.L.C. garantizaría la irreversibilidad de las medidas liberadoras adoptadas últimamente por México.

- Al regular y proteger los derechos de propiedad intelectual se favorecería el comercio (actualmente muchas marcas y patentes no gozan de protección en el mercado mexicano). El consumidor de los E.U. se vería favorecido con precios más bajos (frutas, verduras, vestimenta, algunos productos de acero).

- El flujo de trabajadores ilegales hacia E.U. decrecería al haber más empleos en México.

Por último, el trabajo de la Comisión de Comercio Internacional de E.U., sintetiza del siguiente modo las desventajas para E.U. de la firma del T.L.C.

- Pérdida de empleo no calificado ante la ubicación en México de los procesos de trabajo intensivos en mano de obra de las empresas estadounidenses. Se señala que en México no sólo la mano de obra es más barata sino que también hay costos menores por no haber necesidad de proteger el medio ambiente ni necesidad de pagar ciertos seguros a los trabajadores.

- Las ramas y sectores más afectados en E.U. por este proceso serían los productores de autopartes, juguetes, ropa, verdura. Se prevé una mayor concentración del ingreso en E.U. al eliminarse los puestos de trabajo no calificado y verse con ello beneficiados los empresarios norteamericanos por los bajos costos y salarios en México.

- Los representantes del sector agrícola de E.U. solicitan mayor libertad al comercio de productos pero no un T.L.C. Se pone como ejemplo el T.L.C. Canadá- Estados Unidos, en el que el sector agrícola fue objeto de medidas específicas. Se sugirió que México se especializara en la producción de vegetales y E.U. en la de granos básicos, donde cada uno cuenta con ventajas comparativas.

- El T.L.C. afectaría negativamente al sector comercio al por menor de la zona fronteriza cuya principal clientela es la mexicana.
- El T.L.C. tendría un efecto negativo sobre el medio ambiente a lo largo de la frontera (calidad del aire y del agua).
- Hay temores que el T.L.C. permita a México eludir la reglamentación de comercio de los E.U.

Para concluir, la posición del ejecutivo estadounidense parece resumirse en el deseo de contar a la brevedad con un T.L.C. circunscrito a las relaciones comerciales y al libre movimiento de capitales. Sin embargo, es necesario señalar que dentro de la misma posición oficial, surgen posiciones divergentes en lo que hace a la incorporación de ciertos productos y sectores a la agenda de negociaciones.

A su vez los grupos de presión en E.U. ha manifestado su adhesión a la posible firma de un T.L.C., aunque para sectores representados en el congreso norteamericano la agenda debe incluirse aspectos que rebasan el estricto marco de las relaciones comerciales, como son los políticos, los ecológicos y los sociales.

En contraste, la oposición más fuerte a la firma del T.L.C. proviene de las organizaciones sindicales que temen la pérdida de empleos en E.U. y la caída de los salarios reales.

2.1.2 OBJETIVOS DESDE EL PUNTO DE VISTA DE MEXICO

Para México, la negociación del Tratado de Libre Comercio se presenta en una situación en la cual existe una tendencia al déficit en la balanza comercial que se acentúa conforme aumenta la tasa de crecimiento de la producción.

La apertura unilateral que México aceleró a partir de 1987 no ha sido un factor suficiente para modernizar la estructura productiva y el aumento de la competitividad en el mercado mundial de ciertos productos manufacturados producidos en México se ha circunscrito, en lo fundamental, a los de las transnacionales. Además, la falta de reciprocidad de nuestros socios comerciales, principalmente Estados Unidos, ahonda la tendencia al deterioro de la balanza comercial.

Hasta la fecha la entrada de capitales ha compensado la tendencia al déficit en cuenta corriente. Pero esa no es una solución estable y de largo plazo. De ahí que México busque reciprocidad a su apertura unilateral.

En los últimos años ha aumentado la concentración de nuestro comercio con Estados Unidos. El volumen comercial de México con Estados Unidos aumentó de 18.4 miles de millones de dólares en 1983 a 26.2 miles de millones de dólares en 1988. Si se incluye la industria maquiladora entonces el comercio con Estados Unidos asciende a 52 mil millones de dólares, en 1989. En la actualidad, el comercio con Estados Unidos significa ya el 68% del comercio total de México, se

incluyen las maquiladoras, ese porcentaje llega al 80%. En estas condiciones, el Tratado de Libre Comercio tiende simplemente a formalizar un proceso real de integración económica que ya está en marcha.

Dentro de este marco, el poder ejecutivo de nuestro país, a través del titular de la Secretaría de Comercio, ha fijado su posición respecto a las características que desea tenga el Tratado de Libre Comercio.

Este habrá de cumplir con las siguientes condiciones:

Primero.- El tratado deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido por nuestra Constitución.

Segundo.- Deberá ser compatible con el GATT conforme a las disposiciones (del acuerdo) de Aranceles y Comercio. El Tratado deberá cumplir con cuatro requisitos: que sea comprensivo, esto es, que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes, que se instrumente en un periodo de transición razonable; que no implique la elevación de barreras adicionales a terceros países, y que contenga reglas que identifiquen el de los bienes que se incluyan en el tratado.

Tercero.- Se deberá eliminar los aranceles entre las partes signatarias, con la gradualidad que asegure un periodo de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad de algún sector.

Al respecto, recordamos que la mayor parte del acomodo de la planta productiva nacional a un entorno de competencia internacional ya se ha dado. De hecho, la desgravación anual promedio que se anticipa con motivo del Tratado será sustancialmente inferior a la equivalente de los últimos ocho años, periodo en el cual la industria nacional ha mantenido su presencia en el mercado interno, a la vez que se ha lanzado a la conquista de nuevos mercados en el exterior.

Cuarto.- Se deberá eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones. Para ello, se negociarán las normas y los estándares técnicos, a fin de que éstos no se conviertan en fórmulas clandestinas que limiten el acceso a los mercados de norte.

Quinto.- Deberán negociarse reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtúen el propósito del tratado. Mediante disposiciones específicas, se establecerán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiarios de la preferencias negociadas.

Sexto.- El tratado deberá contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia, y

Séptimo.- Deberá incluirse un capítulo específico sobre resolución de controversias, con el objetivo de eliminar la

vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.

El conjunto de estas condiciones de acuerdo con la posición oficial, permitirá a nuestro país alcanzar el objetivo que se persigue, ya que se pretende: a) promover un acceso mejor y más seguro de nuestros productos a los Estados Unidos y Canadá; b) reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales; c) permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía, al propiciar el crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores niveles de competitividad; y d) coadyuvar a crear empleos más productivos que incrementen el bienestar de la población nacional.

Y por último el ejecutivo federal ha planteado que quedarán excluidas del Tratado, las actividades reservadas en el Artículo 28 Constitucional del Estado, como: extracción del petróleo; petroquímica básica, telégrafos y correos; electricidad y ferrocarriles.

Por su parte, la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, en un documento titulado "Participación de México en el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos de América", opinó que el análisis debe considerar en todo momento el conocimiento del menor grado de desarrollo relativo de México frente a las economías de los otros dos países y la necesidad de

obtener un trato diferente y más favorable en su participación en el Tratado.

De acuerdo con esta Asociación, la adhesión de México a la zona norteamericana de libre comercio podría considerarse conveniente si se toma en cuenta los siguientes elementos:

- a) La marcada tendencia mundial por integrar amplias zonas económicas.
- b) Las reducidas posibilidades concretas de ampliar el comercio con Latinoamérica.
- c) Los riesgos de que se eliminen los beneficios comerciales que otorga Canadá y E.U. a nuestro país a través del sistema general de preferencias.
- d) La necesidad de adecuar la apertura comercial de México con la seguridad de acceso a sus exportaciones en los mercados más importantes.
- e) El mayor impulso a la industria en materia de eficiencia y competitividad, que necesariamente derivará de una mayor vinculación con la economía norteamericana.
- f) La mayor seguridad para realizar negocios en una gran variedad de renglones que el T.L.C. posibilitará.

La Asociación concluye que en términos generales, la liberalización puede acarrear riesgos de ahí que se requiera un análisis exhaustivo de los sectores, objeto de negociación; determinar con realismo los plazos más adecuados y los niveles a comprometer y utilizar el instrumental necesario para proteger a la industria nacional ante eventuales afectaciones.

A nivel de sectores o áreas seleccionadas, la incidencia o el grado de afectación puede ser considerable; de ahí que sea necesario su trato casuístico.

En México también existe una corriente de opinión que pone el énfasis de la discusión del Tratado de Libre Comercio en los temas que debe contener la agenda y el tiempo de negociación. En carta dirigida al Presidente de la H. Cámara de Diputados, fecha el 18 de noviembre de 1991 un grupo de economistas y escritores opinan que las negociaciones del Tratado de Libre Comercio deben darse sin prisa; la agenda debe contener temas sociales (trabajo, salud, seguridad labora), ecológicos; debe de seguir siendo la ventaja comparativa de nuestro país; el petróleo sólo debe incluirse en su dimensión comercial y América Latina debe entrar en la negociación. (Firman la carta Aguilar Zinser, Jorge Castañeda, Carlos Fuentes, Lorenzo Meyer, Carlos Monsiváis, Rogelio Ramírez de la O. y Jesús Silva Hersog).

Finalmente la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, estima que el Tratado de Libre Comercio será beneficioso para México en los siguientes aspectos;

- Favorecerá el ingreso de varios sectores mexicanos al mercado de Estados Unidos. Productos actualmente limitados por aranceles o cuotas, verían facilitado su acceso a este mercado (textiles, confección y algunos productos agrícolas).

- Proveerá una entrada segura al mercado de los Estados Unidos al eliminar acciones comerciales injustas, al tipificar la reglamentación sanitaria, al regular o eliminar las barreras no arancelarias.

- Incrementará el empleo dada la mayor demanda externa y el flujo creciente de inversión extranjera. Al mismo tiempo favorecerá la retención de mano de obra calificada y no calificada.

- Favorecerá el crecimiento del empleo en regiones no fronterizas.

- Elevará la productividad y competitividad de México en el mercado mundial al favorecer el desarrollo de la infraestructura del país ya que permitirá el acceso de México a la tecnología más avanzada de los Estados Unidos y facilitará la experiencia en técnicas de mercadotecnia internacional.

- Estimulará la inversión directa en infraestructura, agricultura, computación, bancos, seguros y en el sector automotriz. Sin embargo, algunos señalaron que las empresas pequeñas y medianas no serán capaces de atraer inversión directa ni participar asociadamente con el capital extranjero.

- Favorecerá la inversión directa de capital europeo, japonés y del sudeste asiático que buscará beneficiarse del mercado de Estados Unidos a través de México.

- Favorecerá el retorno de capitales.

- Permitirá captar divisas para hacer frente a la deuda externa, gracias al incremento de la actividad productiva.
- Algunos funcionarios mexicanos consideran que el Tratado de Libre Comercio permitirá recibir más financiamiento de bancos extranjeros.
- Reducirá la inflación debido a la competencia externa.

De acuerdo a las investigaciones efectuadas por la Comisión las desventajas que señala para México resultantes del Tratado de Libre Comercio son las siguientes:

- La mediana y pequeña industria se verán perjudicadas. Sería preciso antes de firmar el Tratado de Libre Comercio analizar su impacto sector por sector y tomar los recaudos necesarios caso a caso.
- Según la opinión de muchos el Tratado de Libre Comercio debería ser un proyecto a largo plazo, a ser completado por etapas. Existe la impresión que hasta ahora se ha actuado apresurada e indiscriminadamente.
- Se teme que el modelo que se impulsará será el de la maquila con bajos salarios y sin posibilidades de desarrollo para México.
- Apuntaron las dificultades para lograr en lo inmediato mayor competitividad en la industria mexicana; perdería su mercado interno sin avances significativos en el mercado externo. Piensan que México quedaría sujeto a sus actuales ventajas comparativas sin posibilidad de crecimiento.
- No se remediaría el alto desempleo ya que no se vislumbra posibilidad de creación de nuevos empleos en cantidad

suficiente como para resolver el problema de la desocupación. Aún más se estima que los empleos nuevos están dirigidos fundamentalmente a las mujeres jóvenes que no formaban parte de la Población Económicamente activa.

- Así, manteniéndose un elevado nivel de desempleo si se elevarán los salarios no se frenará el movimiento migratorio hacia los Estados Unidos.

- El ejido se verá perjudicado.

De esta manera puede concluirse que no sólo el poder económico de México y Estados Unidos son muy distintos, también las perspectivas, las razones e incluso los objetivos de ambos países difieren respecto al Tratado de Libre Comercio. De ahí la dificultad de un proceso de negociación que lleve a México a una relación cualitativamente superior y más equitativa con su principal socio comercial que es Estados Unidos. Una relación mejor a la que ya tiene en el ámbito del GATT y del Acuerdo Marco. Ese es un reto para México: mejorar en la letra y en la práctica esos acuerdos ya vigentes sin necesidad de hacer concesiones que comprometan el futuro de México como nación soberana.

2.2 ASPECTOS JURIDICOS

Es importante señalar que la denominación de Acuerdo de Libre Comercio resulta muy limitada para los verdaderos alcances que se pretende dar al mismo.

Es evidente que además de los aspectos puramente comerciales (política comercial), el convenio establecerá compromisos cuando menos en las siguientes materias. Inversión extranjera directa; protección de los derechos de propiedad intelectual (patentes y marcas); transferencia de tecnología; comercio de servicios (fundamentalmente financieros) y acceso a los recursos naturales, básicamente energéticos. Por ello, más que un Acuerdo de Libre Comercio, lo que el gobierno mexicano está negociando es un Acuerdo integral de Comercio, Inversión y Servicios.

Esta amplitud de contenido, convierte el análisis jurídico en un aspecto especialmente trascendente.

Por lo anterior, los aspectos jurídicos más relevantes que son necesarios considerar en el eventual Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos se plantean a continuación. Los preceptos constitucionales que regulan la suscripción de tratados internacionales se encuentran contenidos en el artículo 133 del Pacto Federal, cuyo texto es el siguiente:

"Artículo 133.- Esta Constitución, las leyes del Congreso de la Unión que emanen de ella y todos los tratados que estén de acuerdo con la misma, celebrados y que se celebren por

el Presidente de la República, con aprobación del Senado, serán la Ley Suprema de toda la Unión. Los jueces de cada Estado se arreglarán a dicha Constitución, leyes y tratados a pesar de las disposiciones en contrario que pueda haber en las Constituciones o leyes de los Estados."

Asimismo, el artículo 89 fracción X de la propia Constitución al definir las facultades y obligaciones del Presidente de la República, expresamente dispone:

"Artículo 89.- Las facultades y obligaciones del Presidente son las siguientes:

X.- Dirigir la política exterior y celebrar tratados internacionales, sometiéndolos a la aprobación del Senado. En la conducción de tal política, el titular del poder Ejecutivo observará los siguientes principios normativos: la autodeterminación de los pueblos; la no intervención; la solución pacífica de controversias; la prescripción de la amenaza o el uso de la fuerza en las relaciones internacionales; la igualdad jurídica de los Estados; la cooperación internacional para el desarrollo; y la lucha por la paz y la seguridad internacionales".

Por último, en congruencia con ambas disposiciones constitucionales, el artículo 76 fracción I, establece:

"Artículo 76.- Son facultades exclusivas del Senado:

I.- Analizar la política exterior desarrollada por el Ejecutivo Federal, con base en los informes anuales que el Presidente de la República y el Secretario del despacho correspondiente rindan al Congreso; además, aprobar los

tratados internacionales y convenciones diplomáticas que celebre el Ejecutivo de la Unión."

En el caso de E.U., el Presidente puede ser autorizado por el Congreso para celebrar acuerdos comerciales con otros países mediante un procedimiento conocido como la Vía Rápida, basta con que no exista oposición por parte del Congreso Estadounidense a la solicitud del Ejecutivo para que el proceso pueda iniciarse.

Una vez concluidas las negociaciones, el Congreso de E.U. puede aprobar o rechazar el Tratado, pero no hacerle modificaciones. Si se aprueba, el Tratado tendrá el carácter jurídico de la más alta jerarquía y las leyes previas, incompatibles con dicho Tratado dejarán de tener vigencia.

Aquí es conveniente considerar como punto de partida dos aspectos que resultan ser de suma importancia:

1) Tratado de Libre Comercio o Acuerdo Comercial

Ejecutivo.

2) Cláusula del Abuelo.

2.2.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO O ACUERDO COMERCIAL

EJECUTIVO

Sobre este punto conviene recordar que precisamente fue la falta de aceptación por parte del Senado estadounidense lo que provocó que la Carta de la Habana, cuyo objetivo fue la creación de la Organización Internacional de Comercio, aún no entre en vigor y ya nadie espere que esto suceda. Situación similar guarda el propio Acuerdo General Sobre Aranceles y el Comercio (GATT), que para el gobierno de los E.U. tiene carácter de Acuerdo Ejecutivo, sin mayor trascendencia jurídica.

Desde el punto de vista y en relación con el GATT, México sostiene una relación desequilibrada e inequitativa frente a los Estados Unidos. No se debe aceptar que esta situación se repita, ahora con motivo del A.L.C.

La utilidad práctica que se deriva de un acuerdo internacional que se incorpora a la legislación nacional del país que lo celebra, radica fundamentalmente en la posibilidad que tiene todo particular que se sienta afectado por incumplimiento de cualquiera de las cláusulas que lo integren o por una inadecuada interpretación de los compromisos negociados, de acudir a los tribunales del país en donde se está cometiendo una violación y exigir el cumplimiento de lo convenido, haciendo intervenir al poder judicial o al órgano de control jurisdiccional correspondiente.

Así por ejemplo, tanto las normas del GATT como las de los Códigos Internacionales de Conducta suscritos por México (valoración aduanera, antidumping, licencias de importación y obstáculos técnicos), pasaron por el proceso constitucional legislativo descrito y desde entonces forman parte de la legislación nacional por la que se regula jurídicamente el comercio exterior del país.

Es así, como en México es posible, que cualquier particular que considere que no se están observando adecuadamente las disposiciones contenidas en los compromisos internacionales, acuda ante la justicia federal y reclame a la autoridad administrativa su comportamiento. Es factible también demandar y obtener el amparo y protección de la justicia federal, contra actos de la autoridad administrativa que sean violatorio de cualquiera de las normas contenidas en el GATT o en los Códigos de Conducta.

No sucedería lo mismo que en México, si el problema se planteara en los Estados Unidos. Por ejemplo, si el Departamento de Comercio estadounidense ejecutara una acción que resultara perjudicial a los exportadores mexicanos y está pudiera considerarse como violatoria de cualquiera de las cláusulas del GATT, los exportadores afectados no tendrían la posibilidad de intentar una defensa directa de sus intereses, porque para el gobierno de los E.U. el GATT no tiene carácter de ley y consecuentemente las cortes o jueces estadounidenses están impedidos para vigilar su

cumplimiento. En este caso la única vía de defensa posible es la reclamación internacional de gobierno a gobierno ante el Consejo de Representantes del propio GATT, que por principio elimina la intervención de los particulares afectados.

México ya vivió una experiencia que mostró cómo funcionan, para los Estados Unidos, los Acuerdos Ejecutivos. Ciertamente, a unos meses de haberse concluido el proceso de adhesión de México al Gatt, el Congreso estadounidense expidió una ley ecológica por la que estableció un impuesto al que se conoció como "superfondo", cuyo objetivo era recaudar recursos para limpiar los mares de la contaminación producida por el petróleo. Mediante esta disposición, se estableció un gravamen aplicable a la producción doméstica y a la importación de petróleo con tasas de 0.8 y 0.11 centavos de dólar por barril, respectivamente.

Tanto el gobierno mexicano como el canadiense y el de los países europeos, consideraron que ese impuesto resultaba discriminatorio en la medida que gravaba con una tasa inferior al petróleo de producción doméstica y mayor al de importación.

El Consejo de Representantes adoptó por unanimidad la recomendación de la Junta. Inclusive el representante del gobierno de los E.U. aceptó la recomendación, aunque públicamente se excusó de no poder dar cumplimiento a la misma debido a que el impuesto del "superfondo" lo había establecido el Congreso de su país y el Ejecutivo no estaba

facultado para derogarlo y modificarlo. Se señaló también que las resoluciones del Gatt no obligan al Congreso estadounidense porque para ese país, el Gatt es considerado un Acuerdo Ejecutivo y no un Tratado Internacional.

Por esta razón se insiste en la trascendencia de obtener de los gobiernos de los E.U. y Canadá, la seguridad de que incorporarán a sus legislaciones nacionales, en forma íntegra, el Acuerdo de Libre Comercio que llegue a celebrarse, dándole categoría de Tratado Internacional y no de Acuerdo Ejecutivo.

2.2.2 CLAUSULA DEL ABUELO

Gracias a la Cláusula del Abuelo aquellos sectores económicos, ramas o productos específicos cubiertos por esta cláusula, se seguirán rigiendo por lo estipulado por las leyes vigentes antes del Acuerdo.

Para ilustrar este punto recurriremos a lo que Canadá y E.U. acordaron en lo relativo al derecho de cada país de restringir ciertas importaciones y exportaciones:

"las cuotas de importación o exportación pueden dañar severamente el comercio internacional al imponer límites cuantitativos a lo que puede comerciarse. En el artículo 407, Canadá y los E.U. confirman sus obligaciones contraídas en el GATT de no prohibir o restringir las importaciones o exportaciones de bienes en el comercio bilateral excepto bajo circunstancias estrictamente

definidas. Por ejemplo, a pesar del acuerdo, Canadá puede prohibir la importación de material pornográfico. Más allá de estas circunstancias especiales, las obligaciones contraídas garantizan que los beneficios de la eliminación de tarifas no serán contrarrestados por cuotas u otras restricciones. A menos que específicamente sean contrarrestados por cuotas u otras restricciones. A menos que específicamente sean permitidas por el Acuerdo, por ejemplo, por la cláusula del abuelo, o permitidas por el GATT, todas las demás restricciones cuantitativas deberán ser eliminadas, algunas inmediatamente o de acuerdo a un calendario".

En la negociación del T.L.C. México, Estados Unidos y Canadá, entre más productos sean protegidos por la Cláusula del Abuelo, por parte de los estadounidenses, mayores dificultades de ingreso a ese mercado habrá para los productos de exportación de los otros dos países.

En las negociaciones de referencia, México también tendrá la posibilidad de aplicar la Cláusula del Abuelo, pero de acuerdo a algunos especialistas en la materia, de todas formas podríamos estar en desventaja frente a E.U. Ello porque, nuestras leyes regulatorias son menos numerosas y menos actualizadas que las estadounidenses, y porque muchas de dichas leyes tienen en nuestro país carácter potestativo y no mandatorio, es decir, están sujetas a la discrecionalidad de los funcionarios públicos encargados de su aplicación.

De esta forma, se concluye que para que México pueda aprovechar cabalmente las ventajas de la Cláusula del Abuelo, en los casos en los que tengan interés, sería conveniente que actualizara y complementara su legislación, además imprimirle un carácter mandatorio que elimine la discrecionalidad.

2.3. EXPERIENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CANADA Y ESTADOS UNIDOS

El A.L.C. entre Estados Unidos y Canadá tiene una naturaleza global y refleja las ventajas comparativas de cada uno de los dos países. En particular, el A.L.C. cubre el intercambio de bienes y servicios reglamenta los flujos de inversión.

Las cláusulas del acuerdo incorporan de manera flexible las diferencias sectoriales y legislativas entre ambas economías. No hay un tratamiento homogéneo aplicado sistemáticamente a todas las ramas de la economía.

El capítulo XVII del A.L.C. se refiere a los servicios financieros y cubre las actividades de los bancos comerciales, banca de inversión, empresas de valores y fideicomisos. El factoraje no está considerado dentro del grupo de servicios financieros.

El factoraje, al igual que un conjunto amplio de actividades financieras no bancarias se norma con los preceptos contenidos en el capítulo XIV, correspondiente a

servicios. Este también es el caso de las aseguradoras, las inmobiliarias, servicios comerciales en general y los servicios financieros vinculados al turismo.

La negociación de los servicios financieros fue una negociación independiente del acuerdo comercial llevado a cabo por el Tesoro de los Estados Unidos establecida para resolver disputas comerciales.

En el A.L.C. entre Canadá y Estados Unidos se incorporó el principio de trato nacional en el capítulo correspondiente a servicios, en tanto que los servicios financieros utilizaron ampliamente consideraciones adecuadas. El principio de trato nacional se aplicó con un espíritu prospectivo y, como resultado de las negociaciones, se suspendió o modificó su aplicación.

3. PERSPECTIVAS DEL FACTORAJE EN MEXICO FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Si consideramos que los objetivos generales de establecer un acuerdo trilateral son:

- Incrementar el bienestar de la población
- Alcanzar mayor eficiencia en la planta productiva
- Acceso a productos más baratos

Y de que el Acuerdo contribuirá a:

- Aumentar las exportaciones
- Crear fuentes de empleo
- Estimular la inversión interna y extranjera y
- Facilitar la Transferencia de Tecnología

Profundizar la apertura comercial generará, sin duda, oportunidades de negocios para las empresas de factoraje vinculadas al comercio exterior, ante lo cual, sin embargo, encontramos entre los participantes posiciones diferentes en cuanto a objetivos y estrategias de negociación en lo referente a los Servicios Financieros.

POSTURA NEGOCIADORA DE ESTADOS UNIDOS

Las estrategias de negociación de la parte estadounidense se basa en los siguientes principios;

- Trato Nacional
- Reciprocidad
- Derecho de establecimiento
- Reconocimiento de operaciones transfronterizas
- Ampliar la cobertura de los servicios comerciales

- Eliminación de condiciones de actuación en mercados locales

Con el principio de "trato nacional" el país anfitrión otorga a las entidades del país socio un tratamiento igual al que concede a sus propias instituciones.

Bajo "reciprocidad" el país anfitrión otorga un trato similar al que sus entidades reciben en la otra nación.

El derecho de establecimiento autoriza a tener una presencia comercial en forma de sucursales o agencias.

Las operaciones transfronterizas consisten en la venta de un servicio producido en Estados Unidos con insumos norteamericanos (personal, equipo y fondos) en otro mercado (México). No requieren la instalación física de las empresas extranjeras.

La eliminación de condiciones de actuación esta orientada a evitar a las empresas extranjeras requisitos más rigurosos, restricciones en cuanto al tipo de productos que puede ofrecer o el tipo de clientes que se pueden atender.

POSTURA NEGOCIADORA DE MEXICO

Actualmente la preocupación predominante en la negociación del A.L.C. no radica en las condiciones de acceso al mercado norteamericano por parte de las empresas nacionales, sino en la participación de empresas extranjeras en el mercado interno.

Los principios de negociación deben ser;

I. Igualdad de condiciones

II. Gradualismo

I. IGUALDAD DE CONDICIONES

La igualdad de condiciones de competencia está orientada a colocar a las empresas mexicanas a una posición análoga a la que se encuentran sus rivales extranjeros en el ámbito económico, legal y operacional. En esencia, consiste en evitar un trato igual entre desiguales. No pretende discriminar a entidades foráneas en favor de las nacionales.

Se propone incluir a las empresas de factoraje en el capítulo de servicios financieros otorgándoles un tratamiento adecuado, en el cual las instituciones que operen en el territorio nacional se sujeten a las reglas mexicanas y se fije un nivel máximo de participación extranjera de 49% .

Para permitir a las empresas nacionales competir en igualdad de circunstancias, se recomienda incorporar las siguientes medidas en las negociaciones del A.L.C.

AMBITO ECONOMICO

Compensar las desventajas macroeconómicas que se reflejan en el elevado costo del crédito y el riesgo de inestabilidad por estar en un proceso de estabilización y cambio estructural.

Prohibir las operaciones transfronterizas, en tanto el costo del fondeo no sea similar al observado en los mercados internacionales de capital y no se tenga acceso a equipo y sistemas disponibles en el mercado internacional.

ÁMBITO LEGAL

Homogenizar la legislación aplicable a las actividades de factoraje respecto a la de otros suscriptores del Acuerdo.

Eliminar asimetrías fiscales.

ÁMBITO OPERACIONAL

Estimular la conversión entre empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses mediante un reglamento que permita la aprobación automática de la inversión extranjera bajo condiciones previamente especificadas.

Establecer un nivel mínimo de cobranza directa como proporción de las operaciones, para aprovechar la ventaja comparativa de los nacionales que se genera por el conocimiento de la actividad de cobranza.

II. GRADUALISMO

Fijar un periodo de adaptación de 5 años a partir de que entre en vigor el A.L.C. La necesidad de dicho lapso se basa en que se requiere de ese tiempo para:

- Permitir la consolidación del sector.
- Resolver los problemas de retraso tecnológico y de capacitación de personal.
- Permitir el desarrollo de grupos financieros.
- Establecer la aceptación continua de instrumentos financieros mexicanos en los mercados internacionales.
- Adecuar a las empresas de factoraje al mercado

internacional.

A manera de conclusión y tratando de resumir lo que se ha pretendido exponer en esta investigación la actividad del factoraje financiero en México presenta en la actualidad, ante la perspectiva de una competencia externa, la siguiente posición:

3.1 VENTAJAS

I. Potencial de Mercado

Entre los principales determinantes de la existencia de un mercado potencial amplio destacan:

- Agilidad del instrumento respecto a otras alternativas.
- Concentración de la actividad productiva en pequeñas y medianas empresas.
- El mercado atendido es una fracción pequeña del potencial.
- Dinamismo y creatividad de los agentes de factoraje.
- Resuelve problemas fundamentales de las empresas (capital de trabajo, cobranza).

II. Apoyo al Proceso Económico

Al proporcionar recursos, a través de un instrumento ágil, a amplios sectores productivos cuyo acceso al crédito es limitado y, que por lo general, son intensivos en el uso de mano de obra, fomenta la creación y mantenimiento de fuentes de trabajo.

III. Recursos Humanos y Materiales

A pesar de las limitaciones de infraestructura y juventud del sector, debe destacarse que a nivel directivo existe una larga experiencia en la actividad financiera y que los sistemas de informática, primordialmente de las empresas grandes, son sofisticados a nivel nacional.

Existen parámetros a través de los cuales se pueden juzgar los niveles de solvencia y liquidez de los agentes económicos involucrados en las operaciones de factoraje. Ello implica que el nivel de cartera en litigio sea muy pequeño.

IV. Conocimiento del Mercado

Una de las grandes ventajas que tienen las empresas nacionales respecto a las del exterior radica en el conocimiento de los mecanismos para la ejecución de los cobros.

V. Existencia de Reglamentación

A pesar de los problemas de la reglamentación y dificultades de trámites antes mencionados, es sano para el desarrollo del sector la existencia de reglas claras con aplicación general. Es imperativo adecuarse a las circunstancias que prevalecerán en el sistema financiero mexicano a raíz de la exposición del mismo a la competencia internacional.

VI. Redimensionamiento del Sector

Como resultado del establecimiento de requerimientos mínimos de capital contable a las empresas de factoraje y la creación de grupos financieros, el sector de factoraje se redimensionará. El proceso significará un menor número de participantes en el sector, pero con mayor solidez. Ello, sin embargo, no impedirá la existencia de empresas con cobertura regional enfocada a la micro y pequeña empresa.

3.2 DESVENTAJAS

I. FONDEO

- Existencia de costos elevados, sobre todo cuando se comparan con el extranjero.
- Restricción de fuentes de financiamiento. Fuente concentrada en bancos, la diversificación es difícil por el costo de la emisión del papel comercial. No se ha publicado la reglamentación para emitir obligaciones.
- La estructura temporal de los recursos es de corto plazo, lo que impide realizar operaciones de mediano plazo. Ello debido a la incertidumbre sobre la evolución futura de la tasa de interés.
- Desigualdad en el acceso al crédito. Las empresas ligadas a bancos u otros intermediarios financieros poseen una ventaja relativa. La creación de grupos financieros puede

acentuar esta problemática para las empresas que no se integren a los mismos.

II. Concentración del Mercado

- Aproximadamente 6 empresas controlan más del 50% del mercado, lo cual obstaculiza la competencia interna. La tendencia que se observa es hacia un incremento en la concentración del sector, como resultado de la creación de los nuevos grupos financieros.

- Concentración de la cartera por el lado de deudores, lo que implica vulnerabilidad para las empresas de factoraje y un sesgo a atender a los sectores que proveen a las tiendas de autoservicio y departamentales.

- Falta de profundización en el conocimiento de las perspectivas particulares de la actividad económica en cada uno de los sectores en que se participa. Ello cobra relevancia en un contexto de apertura económica, ya que los dinamismos relativos intersectoriales se modifican.

III. Desconocimiento de las ventajas y Operación del Factoraje.

- El desconocimiento de los detalles operativos del sector se refleja en un reglamento que no reconoce, totalmente, sus particularidades. Ello provoca que se equipare al factoraje con otras operaciones financieras y no se le otorgue la flexibilidad necesaria para su operación.

- Falta de conocimiento, por parte de potenciales clientes y deudores, de las ventajas que ofrece el servicio.

IV. Recursos Humanos y Materiales.

- En comparación con el exterior, la infraestructura de las empresas de factoraje, tanto en capital humano - primordialmente en mandos medios - como en sistemas, requiere desarrollo.

V. Centralización de Decisiones y Concentración Regional.

- la ubicación de las empresas de factoraje se concentra en unas cuantas plazas y las decisiones se toman en la matriz. Ello provoca ineficiencia en la operación, en la calidad del servicio y genera mercados regionales desatendidos.

VI. Dimensión y Madurez del Mercado.

- Debido a que la actividad es relativamente nueva e insuficientemente conocida, el mercado actual es una fracción del potencial y la escala de operación, en la mayoría de las empresas, es inferior al óptimo y a los estándares internacionales. Esta situación conlleva costos operativos elevados y genera desventajas respecto a las empresas externas, que son más grandes, maduras y manejan mayores volúmenes.

VII. Procedimientos de Operación

- El cumplimiento de lo establecido en el reglamento, referente a los cómputos, implica tener una estructura contable, financiera y administrativa similar a la existente en el sistema bancario. Ello desvirtúa la función meramente mercantil de compra-venta de activos que realizan las empresas de factoraje.

-Requerimientos de información en formatos distintos por parte de Banco de México, la Comisión Nacional de Valores, la Comisión Nacional Bancaria y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que absorben recursos humanos, afectan costos y deterioran la calidad de los servicios.

- Falta la disponibilidad de información estadística y financiera de las empresas que componen el sector y el mercado.

- No se cuenta con un sistema central de información crediticia de las empresas, tanto clientes como deudoras, como es el caso en el extranjero.

3.3 PERSPECTIVAS GENERALES

Las perspectivas del sector dependen, en forma importante, de elementos que están fuera del control de las empresas pertenecientes al mismo. Entre ellos destacan la estabilidad económica y la apertura financiera.

En la medida que se consolide la estabilización y se dé un mayor crecimiento económico, se reducirá el costo del fondeo, se ampliará el acceso y plazo de los recursos financieros, tanto internos como externos, y se dinamizará el mercado, lo cual incidirá favorablemente en las operaciones de factoraje. Sin embargo, habría que tomar en cuenta que esto también implicará una reducción en los márgenes de ganancia, haciéndolos comparables a los estándares internacionales.

La modernización del sistema financiero, mediante la creación de grupos financieros y la apertura al exterior, fomenta la competencia, incrementa la eficiencia, amplía las posibilidades de negocio y consolida a las instituciones.

Para aprovechar en su totalidad las oportunidades y enfrentar los retos que implica el contexto antes descrito, es necesario que se cumplan diversas condiciones, entre las que destacan:

- Crear nuevos productos, acordes a las condiciones económicas del país y de las empresas.

- Dedicarse más a dar servicio y reducir la importancia del financiamiento. Crear nichos mercadológicos con base en este criterio.
- Ofrecer servicios integrales para resolver las necesidades de las empresas.
- Promover el uso del factoraje en las operaciones de comercio internacional.
- Adecuar el marco legal a la apertura de servicios financieros.
- Eliminar asimetrías fiscales.

C I T A S B I B L I O G R A F I C A S .

(1) Factors Chain International. " The International Factoring Reprot" 1990 pp. 15-16

(2) Macro Asesoría Económica S. C. " Las Empresas de Factoraje al Acuerdo de Libre Comercio ", Julio 1990 pp. 18-19.

(3) Factors Chain International. Citado por Cabrera, Martínez Jorge en " El Factoraje Pieza Clave de Crecimiento Económico " en la revista " Capital Mercados Financieros " Num. 43, Mayo de 1991, pp. 43-44.

(2) Op. Cit. " Las Empresas de Factoraje al Acuerdo de Libre Comercio ", pp. 20-32.

BIBLIOGRAFIA

- Manfer, Patifio Ruperto. " Aspectos Juridicos del Tratado de Libre Comercio " en la revista " Ejecutivos de finanzas " num. 3 de Marzo de 1991 pag. 30-40.
- Pacheco, Alfredo Jorge. " La Maquina del Factoraje " en la revista " Capital Mercados Financieros " num. 3 de Marzo de 1990 pag. 27-37.
- Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje. " El Factoraje Frente al Acuerdo de Libre Comercio " (puntos de vista) en Capital Mercados Financieros " num. 50 de Diciembre de 1991, pag. 17-18.
- " Mercados, Factoraje Comermex " articulo en la revista " Contacto " publicaci6n interna de Multibanco Comermex S.A. Marzo de 1991 pag. 2-3.
- Asociación Mexicana de Empresas de Factoraje. " El Factoraje Actual en México " 1989, compilaci6n sobre las ponencias presentadas en el Primer Seminario convocado por la AMEFAC.
- Rojas, Sanchez Agustín. (Realizador Técnico), " Curso de Factoraje Financiero " por el Instituto Mexicano de Administraci6n Bancaria, 1991.
- Villamil y Ruiz, Ney y Riquelme Turrent Eugenio. " El Factoraje Internacional y el Comercio Mundial " en Comercio Internacional Banamex.
- Villegas, H. Eduardo y Ortega O. Rosa Ma. " El Nuevo Sistema Financiero Mexicano " ed. Pac S. A. 1a. Ed. 2a. Reimp. Agosto de 1991.
- Caballero, U. Emilio. " El Tratado de Libre Comercio " México-E.U.A.-Canadá, Beneficios y Desventajas. Ed. Diana-UNAM, 1a. ed. 2a. Reimp. Noviembre de 1991. pp 39-90.
- Macro Asesoría Económica S.C.- AMEFAC. " Las Empresas de Factoraje al Acuerdo de Libre Comercio ", Julio de 1991.