

Un análisis descriptivo sobre el producto financiero denominado “factoraje” en Honduras, periodo 2015-2016

Jesús David Argueta Moreno¹

RESUMEN

El factoraje es un instrumento de financiamiento que las empresas pueden utilizar para atender necesidades de capital de corto plazo, de gestión de cobranza y coberturas de riesgo crediticio, entre otros servicios. Las dificultades de acceso al crédito por la presencia de asimetrías de información en los mercados financieros, impulsan la búsqueda de fuentes de financiamiento alternativa, entre ellas el factoraje, en particular en el caso de las PYME. Adicionalmente, la provisión de otros servicios anexados al propio financiamiento realiza su potencialidad. Por otro lado, dentro de los diferentes tipos de factoraje, el internacional constituye un catalizador para el mejoramiento en la operatividad y acceso a los mercados internacionales. Si bien el volumen de factoraje en el mundo ha aumentado en los últimos años, en Honduras todavía no se encuentra ampliamente difundido, encontrándose entre los niveles más bajos de la región.

El presente análisis describe la temática denominada como factoraje financiero, explora sus métricas, sus dimensiones, así como la identificación de productos similares al factoraje en el contexto hondureño local; señalando sus bondades y condicionantes, los cuales deberán de ser evaluados por las empresas, al momento de requerir este tipo de servicios.

Luego de explorar el sustento empírico, atinente a la herramienta del confirming, se infiere que este mecanismo financiero en Honduras, abona de forma significativa a la gestión de la tesorería de las empresas que lo utilizan, sin embargo este no es

¹ Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Facultad de Ciencias Económicas, UNAH: jargueta@iies-unah.org

sostenible en el tiempo, debido a las distintas fisuras competitivas del contexto local y regional, que condicionan el flujo de insumos requeridos para que los procesos financieros del factoraje, que mitigan los flotantes comerciales y financieros, se gestionen de manera eficiente, eficaz e ininterrumpida.

Palabras clave: *factoraje, cuenta por cobrar, cobros, liquidez, crédito comercial, factura de crédito.*

ABSTRACT

Factoring is a financing tool that companies can use to attend short terms capital needs, collection management and hedging credit risk, among other services. The difficulties to access a credit, caused by the presence of asymmetric information in financial markets, drives to the search of alternative sources of financing, including factoring, particularly in the case of SMEs. Additionally, the provision of other services attached to finance it performs its potential. Furthermore, within different types of factoring, international factoring is a catalyst for improving the operability and access to international markets. While the volume of factoring in the world has increased in recent years in Honduras it's still not widespread, being among the lowest levels in the region.

This analysis aims to describe the subject well known as financial factoring explore their metrics, dimensions and identifying products similar to factoring in local Honduran context. Noting its benefits and constraints, this should be evaluated by the companies, when such service is required.

After exploring the empirical evidence, that supports the confirming tool, along the Honduran business ambience, one may infer that this mechanism is truly a treasury upgrader, nonetheless, its applicability may not be sustainable in time, due to specific gaps, that are manifest along the local and regional business landscapes that regulate the financial and commercial floats, in a efficient and interrupted manner.

Keywords: *factoring, accounts receivable, billing, cash, commercial credit, credit billing.*

INTRODUCCIÓN

En la actualidad es común que las empresas tengan que afrontar problemas de liquidez por la disminución de activos circulantes originados por las cuentas incobrables o por el aumento del endeudamiento a corto plazo en donde los pasivos de corto plazo pueden estar financiando activos de largo plazo; cualquiera de las anteriores situaciones constituye una amenaza para lograr el equilibrio financiero, lo que genera la necesidad de buscar instrumentos que ayuden a conservar las finanzas en buen estado.

En la práctica, el contrato de factoraje en Honduras ha sido muy poco aplicable debido a la tradición que tiene el crédito como medio de apalancamiento y el poder de negociación que poseen las instituciones financieras en el país (BCIE, 2010). Este hecho ha marcado una problemática que trunca el desarrollo de medios atractivos de financiamiento.

Es por lo expuesto con anterioridad, que el factoraje está dirigido a aquellas empresas que requieren liquidez inmediata, suficiente para cubrir sus necesidades mediante la anticipación de las cuentas por cobrar de la empresa, a cambio de una tasa redituable por la cesión y la actividad de cobranza de sus facturas. Además, mediante la gestión de cobranza se obtendrá un seguimiento crediticio de manera individual a las personas que tienen excesos de crédito en el área comercial (Klapper, 2006).

La cualidad del factoraje financiero es que puede ceder todo o parte de sus créditos al factor, el cual es el encargado de la compra de valores comerciales, a cambio de una remuneración, el mismo que a su vez podrá prestar los servicios de investigación, control de la cartera de facturas, gestión de cobro, financiación de ventas y cobro de los créditos cedidos, según sea el caso o contrato establecido (Klapper, 2006).

Es por lo antes mencionado, que el demostrar que el Factoraje es una herramienta financiera universal, la cual es capaz de optimizar la eficiencia de los activos circulantes/líquidos en las empresas, es vital, para efecto de explicar el rápido crecimiento en la aplicación de este mecanismo en el contexto local e internacional.

Antecedentes

El “factoring” o factoraje es una figura que surge de las prácticas comerciales inglesas y norteamericanas, nace como respuesta a una necesidad socioeconómica. Existen diferentes autores que hablan sobre el origen de esta figura, aunque no existe una fecha cierta que pueda señalar el origen del factoraje debido a varias hipótesis que se plantean, pero se puede remontar los inicios del factoraje a finales del siglo XVIII en Inglaterra, el cual fue utilizado en demasía por los productores ingleses, en especial de textiles, los cuales para solucionar diferentes problemas que se les presentaban al exportar, como el transporte, iliquidez, poco conocimiento del mercado, entre otros, los mercaderes ingleses recurrieron a los factores,² alcanzando su auge en la década de 1960, en Alemania, España, Francia, Suiza, Australia, Italia y Bélgica (Soufani, Blinks & Bruse, 1999).

El factoraje ha ido evolucionando a lo largo de la historia conforme han ido creciendo los mercados cambiarios y la salud de las economías en la urbe mundial, cabe mencionar que el factoraje fue representada a mediados del siglo 19, como una intervención comercial en la cual la persona que prestaba el servicio, conocido como factor, realizaba operaciones de distribución, almacenaje y cobro de las varias mercancías (Stiglitz & Weiss, 1981).

En América Latina el desarrollo ha sido un poco más lento que en los países de Europa, en los últimos años se han ido incrementando los volúmenes de operaciones con factoraje en estos países, siendo Chile y México los países con mayor crecimiento. El crecimiento de Chile fue del 110 % y en México del 83 %; de forma que Chile es el líder en América Latina (Klapper, 2006).

Justificación

Para toda empresa es importante mantener sanas sus finanzas, conservando un equilibrio dentro de su balance general, lo que permita responder o incursionar en nuevas oportunidades de negocio, sin embargo, en muchas ocasiones, las formas de pago de los bienes y servicios prestados no ingresan de la manera más rápida posible y de forma paralela, el flujo de efectivo se ve afectado en muchas ocasiones por las políticas internas de la misma empresa hacia sus clientes, quienes también buscan mantener un buen balance de sus recursos, generando así periodos largos de liquidación de las cuentas por cobrar. Si se llegara a presentar una escasez de

² Los factores eran personas que prestaban servicios en los lugares de destino de las mercancías, servicios de depósito y cobros de las facturas, incluyendo adelantos de esta.

flujo combinado con una mala estrategia para cobrar los activos circulantes, caerían en un incumplimiento de los servicios o bienes prestados, es decir, se retrasarían en la compra de materiales y no podrían cumplir con las fechas de entrega (Solaris de Ortiz, 2002).

En la actualidad, es significativa la cantidad de empresas prestadoras de bienes y servicios que tienen una gran inversión en las cuentas por pagar, siendo uno de los números más altos dentro del rubro de activos en su estado financiero. Dentro de las fuentes de financiamiento, el factoraje es una opción útil para convertir sus pasivos de papel en efectivo (cuentas por pagar, ya sean por ventas de bienes o servicios rendidos), el cual puede ser utilizado por todos los sectores productivos y personas con actividad empresarial para que realicen ventas o servicios al crédito. A su vez, se logra que dichas empresas no pierdan la oportunidad de utilizar su dinero al estar financiado a sus proveedores y así reducir lo que llamamos costo de oportunidad.

En síntesis, se exponen las bondades, debilidades y alcance de la herramienta denominada factoraje, a fin de conocer su importancia en el rendimiento empresarial individual y sectorial, a nivel local y regional.

Planteamiento de la investigación

Pregunta general de la investigación:

¿Qué productos en mercado financiero local son similares al factoraje de las cuentas corporativas por pagar?

Preguntas específicas de investigación:

1. ¿Qué es el factoraje financiero?
2. ¿En qué escenarios aplica el uso de un factoraje financiero?
3. ¿El uso del factoraje maximiza el patrimonio de las empresas mediante la obtención de recursos financieros?

Objetivo general de la investigación:

Determinar qué productos financieros cuentan con prebendas financieras similares a las ofrecidas por el sistema factoraje.

Objetivos específicos:

1. Describir la herramienta financiera denominada factoraje.
2. Describir el funcionamiento del sistema denominado factoraje financiero.
3. Identificar como el uso del factoraje mediante la obtención de recursos financieros maximiza los activos circulantes de las empresas.

MARCO TEÓRICO

En este apartado se tipifican varios elementos relacionados con la evidencia empírica que sustenta la temática del factoraje, para efectos de explicar el cómo y por qué esta herramienta está siendo frecuentemente utilizada por el ámbito empresarial.

Factoraje como herramienta de financiamiento

En esencia, el factoraje es un proceso financiero mediante el cual una institución especializada, denominada factor (empresa de factoraje),³ compra créditos a cobrar a su cliente, denominada empresa “factoreada” o cedente. Este servicio incluye la gestión de cobranza de los mismos. Los créditos cedidos son el producto del flujo de negocios de la empresa (Klapper, 2006).

El factoraje cumple varias funciones a la vez, permitiendo inyectar liquidez a la empresa factoreada, optimizando la gestión de cobro, anexando un socio financiero (mediante la cesión global de las facturas) al negocio que lleva adelante la empresa factoreada y flexibilizando las fuentes de financiamiento de la misma. Estas son algunas de las características que diferencian el factoraje del simple descuento de documentos.⁴

El factor puede adquirir todos o una porción de los créditos que su cliente posee frente a terceros, adelantando los fondos y cobrando una comisión. Como apuntan Bakker, Klapper y Undell (2004), la comisión que cobra el factor por sus servicios

³ El Código de Comercio de cada país considera como factor a la persona a quien un comerciante encarga la administración de sus negocios o la de un establecimiento en particular.

⁴ Por ejemplo, básicamente el factoraje opera como lo hace una tarjeta de crédito, incluso puede haber factoraje sin financiamiento.

puede percibirse con base a distintas modalidades. El factor puede aplicar su comisión sobre el porcentaje adelantado al cliente en el momento en que el factor compra las facturas. En este caso, el factor descuenta su comisión sobre ese capital. Asimismo, la comisión puede cobrarse sobre el total del monto, o bien, cargar con derechos especiales cobrando comisiones fijas, más allá de la tasa de interés implícita en el descuento de los documentos. Además, el factor se encarga de la administración del proceso de cobranza del compromiso de pago, el cual incluye la administración, la recolección del dinero y la actualización de la historia de solvencia de la empresa deudora.

Son tres las partes involucradas en las operaciones de factoraje:

1. La empresa factoreada es un proveedor de bienes o servicios por los cuales ha emitido una factura o ha recibido un instrumento de crédito a cambio, cuyo plazo de cobro no es inmediato.
2. El deudor es la empresa que ha recibido los bienes o servicios del cliente y está obligada a pagar su deuda al vencimiento de la misma.
3. El factor es la empresa que adelanta los fondos a la empresa factoreada y es quien recibirá del deudor las sumas netas de los créditos cedidos al vencimiento del mismo. No obstante, son dos las partes jurídicamente involucradas en el contrato de factoraje: el cedente y el cedido.

El factoraje permite a la empresa factoreada, acceder a liquidez casi inmediata sin necesidad de recurrir al endeudamiento para financiar los créditos otorgados. Así, podría aliviar su “brecha financiera”, definida a partir de la inhabilidad de la firma para obtener financiamiento cuando la consistencia de su negocio lleva al otorgamiento de créditos comerciales a sus clientes (Storey, 1994; Soufani, Blinks y Bruse, 1999).

Tipos de factoraje

Existen distintas clasificaciones de factoraje de acuerdo a ciertas características que conllevan los contratos de factoraje. En primer lugar, puede distinguirse entre el factoraje doméstico, en donde el cedente y el cedido residen en un mismo país y el factoraje internacional, en el cual el deudor se ubica en un país distinto al de la empresa factoreada. Este último promueve el comercio entre países a través de un mejoramiento en la operatividad de los cobros y la mayor flexibilidad financiera.

Además de la clasificación de factoraje de acuerdo a la localización, existen otras clasificaciones basadas en riesgos de crédito o por proceso de cobranzas. Con relación al

riesgo de crédito, puede distinguirse entre el factoraje con recurso y sin recurso; en el primero, el factor adelanta un porcentaje del monto de las cuentas a cobrar por la empresa factoreada, pero no asume el riesgo de insolvencia del deudor cedido; la empresa factoreada continúa asumiendo el riesgo por mora o incobrabilidad de sus créditos comerciales otorgados.⁵

En el factoraje sin recurso, el factor asume el riesgo de insolvencia. La operación toma la forma de un contrato jurídico de cesión crediticia.⁶ Presumiblemente, el factor considera que los deudores de la empresa factoreada son firmas de primera línea o de una buena reputación crediticia para las cuales la probabilidad de no honrar los pagos es muy baja.

Con relación al proceso de administración de cobranzas, puede distinguirse el factoraje global, individual y con delegación. El primero de ellos es un tipo de contrato en donde la empresa factoreada delega al factor la responsabilidad de la gestión de cobro de la totalidad de las cuentas a cobrar en un período de tiempo dado; es decir, se produce la cesión global de todos los créditos (presentes y futuros) con un deudor de la empresa, por la provisión de sus bienes o servicios en un período de tiempo establecido contractualmente.

En el factoraje individual, el cedente selecciona los cedidos entre su nómina de deudores y cede al factor la gestión de cobranza, luego el factor puede otorgar financiamiento sobre algunos de ellos. En el factoraje con delegación, un caso excepcional de factoraje, la empresa factoreada conserva la administración del cobro de los créditos otorgados, no obstante, la empresa deudora puede efectuar el pago tanto al factor como a la empresa factoreada. Este tipo de factoraje lo utilizan las empresas con ventajas desarrolladas en la gestión del cobro o con una amplia base de deudores de poca facturación; así, la empresa obtiene el financiamiento, aunque el control y la gestión del crédito siguen siendo de su incumbencia.

Dentro de otros tipos de calificaciones puede citarse uno excepcional: el factoraje al vencimiento, en el cual el factor se desliga de la función como financista, pero gesta

⁵ Sin embargo, el factor no es ajeno a todo el riesgo de incumplimiento de repago de los fondos adelantados. El factor puede incurrir en una pérdida si el deudor no cumple con la obligación y la empresa factoreada no puede honrar sus deudas por este motivo.

⁶ No obstante, como el factor generalmente no adelanta el valor total de las facturas guardando un aforo, este saldo lo utiliza como reserva ante cualquier dificultad, ya sea en el monto o en el tiempo en que ingresan los fondos de las facturas al factor.

un seguro de cobranza. Se trata de una versión en donde el factor realiza todas las operaciones de evaluación de los deudores y se comprometerá a pagar si no lo hacen, pero no financiará a la empresa de factoraje por adelantado.

Adicionalmente, puede distinguirse entre el factoraje con notificación al deudor de la firma factoreada y sin notificación (Soufani, Blinks, & Bruse, 1999).

En el caso notificado, la empresa factoreada, debe advertir al deudor sobre el traspaso de la titularidad de los derechos de pago al factor y, en consecuencia, de la obligación de pago, dado que este es el único con legitimidad de efectuar el cobro. En el caso de que el factoraje se efectúe sin notificación, la firma factoreada no advierte a sus deudores sobre la transferencia de los créditos, porque los pagos de las facturas deben seguir haciéndolos a la empresa factoreada y esta, una vez cobrado los fondos, debe remitírselos al factor de acuerdo al plazo estipulado en el contrato.

También puede distinguirse entre el factoraje corriente y el inverso. En el corriente el proceso de elección de las cuentas por cobrar a ser transferidas se realiza de común acuerdo entre el factor y la empresa factoreada; en él se evalúan las condiciones haciendo el proceso intensivo en análisis de riesgo y demanda de información;⁷ generalmente en países en desarrollo en donde no hay información crediticia histórica disponible y existen marcos legales débiles, en vez del factoraje ordinario suele utilizarse el factoraje inverso (reverse factoring). Este es un contrato particular desarrollado como una plataforma para hacer negocios, su característica principal es que el proceso comienza por el deudor, comúnmente grandes empresas bien calificadas en el mercado, siendo el factor el que acuerda financiar a los proveedores (PYME) a una tasa diferencial.

Así, los emisores de las cuentas por cobrar son elegidos previamente bajo altos estándares de calidad empresarial y de riesgo crediticio. Este mecanismo alivia el riesgo de crédito al factor; en este caso, el factor solo necesita recolectar información crediticia y calcular el riesgo crediticio de unos pocos y selectos compradores.⁸

Naturaleza jurídica

⁷ Los factores solo comprarán portafolios completos para diversificar el riesgo de un vendedor en particular, lo cual requiere que el factor recolecte información crediticia y calcule el riesgo de crédito de muchos compradores de la empresa factoreada.

⁸ Como caso especial se encuentra el “confirming”, en donde la empresa compradora cede sus pagos al factor, quien adquiere la obligación de pago.

El factoraje tiene una naturaleza jurídica compleja, dado que se trata de una figura contractual amplia. En efecto, hace referencia a un contrato que puede ser visto como financiamiento de las ventas a crédito o descuento de dichas ventas. Entonces, resulta un contrato mercantil, pero con características mixtas y en ello reside que pueden intervenir figuras jurídicas tanto de prestación de servicios, como de descuento del capital.

Específicamente, se evalúan los riesgos de insolvencia del cedido en el caso de que la operatoria de factoraje sea sin recurso. En el factoraje sin recurso, la empresa factoreada cede los créditos al factor para que este último se haga cargo de su cobro, incluyendo la prestación de servicios de cobranza y la cobertura de insolvencia. En este sentido, como cobertura de incumplimiento del pago de tales documentos, el contrato conlleva la garantía adelantada otorgada por el factor. La transferencia de documentos es siempre definitiva y el factor no puede exigir al cliente el pago de los documentos ante incumplimiento por parte de las empresas clientes de la firma factoreada.

En resumen, se trata de un contrato comercial y financiero, consensual de forma bilateral y no formal, oneroso, conmutativo, de tracto sucesivo, dado que se lleva a cabo en el tiempo, e innominado (Borda, 2006). Así, el contrato de factoraje es atípico y con fuerte sesgo a la cesión de derechos.

Ventajas del uso del factoraje

Klapper (2006), señala que el uso de factoraje puede resultar muy útil en países con débil estructura contractual, ineficientes sistemas de quiebra y en contextos de débil estructura de registro de información crediticia. En este sentido, Bakker, Klapper y Udell (2004) advierten estas características en los países en desarrollo.

Mian y Smith (1992), apuntan que la utilización de esta herramienta, además de verse muy atractiva para pequeñas y medianas empresas, también puede serlo para aquellas con clientela geográficamente dispersa y amplio número de clientes que utilicen agentes de ventas, que no vendan directamente a clientes y que tengan una menor calidad crediticia.

El uso del factoraje, provee un tipo de financiamiento más rápido que los obtenidos por otras fuentes. Captar inversores en los mercados de capitales para financiar un proyecto a través de la compra de acciones o deuda, o incluso colocando cheques de pago diferido, puede llevar un tiempo considerable donde se puede agudizar la

necesidad de financiamiento de la firma. Además, un banco suele tomar un tiempo en evaluar la capacidad crediticia del potencial deudor, lo cual también puede agravar la situación financiera de la empresa.

Una ventaja adicional es que el riesgo de crédito pasa muchas veces a ser asumido por la institución que hace factoraje. Es por ello que el factor requiere del cumplimiento de ciertas características que deben poseer los créditos en cartera de la empresa para que sean objeto de factoraje. En especial, el factor analiza ciertos aspectos de su cliente para tener una visión más clara de las características de su negocio, tales como la situación financiera, el tipo de negocio, la antigüedad, el tamaño de la firma, la política de ventas, la política de riesgos, la experiencia y conocimiento adquirido sobre el negocio, la técnica de producción y el sector donde se desempeña.

Incluso, estas características se focalizan generalmente en los compradores de las empresas factoreadas, quienes en definitiva son objeto de control por parte del factor.⁹ En cambio, cuando un banco evalúa el otorgamiento de un crédito, la evaluación la hace directamente sobre la misma empresa que ha solicitado los fondos.

Como ya se mencionó, el factor también otorga otros servicios conexos o complementarios a la propia financiación con recursos y la gestión de cobranza de los créditos cedidos. Entre los servicios complementarios que el factor brinda a la empresa factoreada se pueden destacar la investigación de mercado y la selección de clientes, la obtención y procesamiento de información comercial y de riesgo de los clientes, el manejo de los registros contables del cliente y la asesoría en políticas de venta, entre otras. De esta forma, el contrato de factoraje cubre las necesidades económicas y las finalidades jurídicas de la empresa, posibilita que la firma se desligue de las actividades que emanan de la gestión del cobro de los documentos, aprovechando las economías de escala y alcance del factor y del soporte del riesgo de crédito ante el posible incumplimiento de pago.

El factoraje también ha actuado en muchos países como una fuente anticíclica de financiamiento en épocas de situaciones de estrés económico y financiero, cuando los bancos contraen sus operaciones de financiamiento y restringen el acceso al crédito, el factoraje ha mostrado ser una fuente ideal para el financiamiento externo

⁹ El financiamiento no está basado en la calidad crediticia de las empresas, sino más bien en el valor de las cuentas por pagar de sus clientes, o sea, en el activo subyacente merecedor del crédito. Generalmente el factor analiza el tipo de negocio y la situación financiera del deudor cedido. En las operaciones de factoraje internacional, el factor generalmente evalúa al deudor cedido y en cierta medida viabiliza la exportación de su cliente si opta por asumir los riesgos de insolvencia a los que queda expuesto.

de las firmas. Así, la empresa simplifica su estructura crediticia vendiendo a plazo, pudiendo adquirir insumos al contado a un mejor precio (Klapper, 2006).

Por último, el uso del factoraje puede permitir a las empresas tener conocimiento y acceso a otro tipo de mercados difícilmente accesibles sin la información y la experiencia adecuadas (Argueta, 2013).¹⁰ Los riesgos que implica comenzar a exportar para la firma son de información, financiación y tipo de cambio.

Desventajas asociadas al factoraje

La utilización del factoraje involucra ciertas desventajas que deben ser incluidas en el proceso decisorio entre las fuentes de financiamiento convenientes. En algunos casos el uso del factoraje puede crear una mala imagen de la firma factoreada sino existe buena y fluida comunicación con sus clientes. En efecto, con la intervención de un factor podría interpretarse que la firma se encuentra en una situación financiera débil, creándose una confusión entre una situación de insolvencia y otra de iliquidez. Por otro lado, puede ser posible que a alguna de las empresas clientes de la firma factoreada la utilización del factoraje le resulte un inconveniente, ya que la capacidad de negociación que tiene con el factor, para retrasar o fraccionar el pago, es menor que la que tendría con la firma factoreada con la que se originó el crédito (Soufani, Blinks & Bruse, 1999).

Por último, puede ser que se genere una relación muy estrecha entre el factor y la empresa factoreada, volviéndose muy difícil para esta última y, llegado el caso en que lo necesite, finalizar las relaciones comerciales con el factor, debido a que sus propios clientes se hayan amoldado a la operatoria. Estas desventajas no deben dejar de analizarse a la luz de aquellas que presentan otras fuentes de financiamiento alternativo. El balance entre los costos y los beneficios entre las alternativas disponibles definirá qué instrumento resulta ser el adecuado para la financiación de la firma (Argueta, 2013).

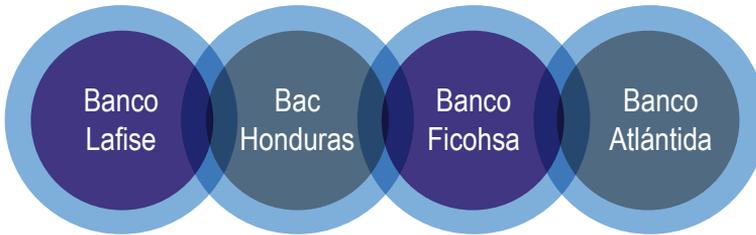
El factoraje en Honduras

En Honduras, el factoraje como tal y las tasas de interés que se le aplicación está regulado por las leyes de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, según la Ley del Sistema Financiero, Capítulo IV, Artículo 46, Numeral 8: “Los bancos del sistema

¹⁰ Mediante el factoraje internacional pueden evitarse costos asociados a la instalación y operatividad de oficinas en el exterior, viajes de negocios, etc.

financiero podrán efectuar una o más de las operaciones siguientes: realizar operaciones de factoraje”. En Honduras existen varias instituciones bancarias que ofrecen el servicio de factoraje, sin embargo, quien lo utiliza con mayor intensidad y es pionera en este sistema es el Banco Ficohsa (ver figura 1).

Figura 1. Instituciones bancarias hondureñas que practican el factoraje



Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión Nacional de Banca y Seguro, 2015.

METODOLOGÍA

Esta investigación es de tipo descriptivo, porque se ampara en evidencia empírica y teórica para efecto de sustentar de manera puntual el auge de un fenómeno que se reproduce con mayor intensidad en el tiempo y en esta pesquisa, se evalúa el ritmo de utilización de la herramienta denominada como factoraje, observando su crecimiento, condiciones de aplicación y otros factores de incidencia en contextos específicos. La investigación se manejará de forma descriptiva, siendo el propósito principal describir variables y analizar la relación entre ellas (ver tabla 1) (Hernández Sampieri y otros, 2001).

Se destaca que a partir de distintos casos de éxito, tipificados en el documento, se construye un marco teórico, lo suficientemente basto como para describir las distintas limitantes que condicionan el alcance de la herramienta denominada factoraje.

RESULTADOS

Dentro de los resultados encontrados, a través de esta exploración de evidencia empírica, se destaca la importancia del mecanismo denominado como factoraje a lo

largo del contexto latinoamericano, impactando con su gestión en las áreas que se representan en la tabla 1.

Método	Áreas de gestión							Países que lo Aplican el Factoraje en Latinoamérica
	Recursos humanos	Mantenimiento	Ventas	Logística	Calidad	Finanzas	Producción de Productos/ Servicios	
Factoraje	X		X	X	X	X	X	Chile
			X	X	X	X	X	Argentina
	X	X	X	X	X	X	X	Brasil
	X			X	X	X	X	Colombia
				X	X	X	X	Panamá
	X	X	X			X		El Salvador
	X		X	X		X	X	Costa Rica
	X					X		Guatemala
	X		X			X		Honduras
	X			X	X	X	X	México

Fuente: Interpretación personal a partir del Informe Anual Aplicación Paquetes Financieros Alternativos, Banco Santander, 2014 y 2015.

Al observar la tabla 1, se evidencia que la utilización de la herramienta denominada

como factoraje, es ampliamente aplicada sobre distintos contextos/países en la región y más aún sobre distintas empresas (en diversos rubros y con distintos tamaños). Destacándose que los países en Latinoamérica que más lo utilizan son Chile, Brasil, Colombia y México, en donde en las empresas destinadas a potenciar el recurso humano, logística y eventualmente la banca comercial, son las que lo utilizan con mayor intensidad.

RECOMENDACIONES

Si bien la experiencia internacional en materia de factoraje señala que su desarrollo es dinámico y apresurado, este instrumento crece en países que cuenta con tres pilares fundamentales para su gestión: adecuado marco regulatorio, existencia de un organismo promotor del servicio y una estrategia establecida de expansión. En conclusión, si en el contexto hondureño se impulsaran las 3 medidas antes mencionadas, se podría impulsar el desarrollo del factoraje en Honduras expandiendo sus servicios, con apreciables ventajas para las empresas, en particular las PYMES y aquellas que comercializan sus bienes y servicios local e internacionalmente.

CONCLUSIONES

1. El factoraje resulta ser un instrumento atractivo y valioso para proveer financiamiento bajo condiciones más flexibles, sensibles al flujo de fondos de la empresa y además porque explota características no comunes presentes en otros instrumentos financieros, ofrecidos por la banca comercial latinoamericana.
2. El adecuado entorno, para que la herramienta de factoraje se emplee, requiere de tres pilares fundamentales para su gestión: adecuado marco regulatorio, existencia de un organismo promotor del servicio y una estrategia establecida de expansión.
3. Desde hace algunas décadas la industria mundial del factoraje se ha venido expandiendo al ritmo de la globalización, la apertura de las economías y la profundización de los mercados, considerando que en el contexto latinoamericano la necesidad de extender el conocimiento crediticio de las distintas modalidades

de financiamiento puede considerarse esencial para administrar adecuadamente el riesgo de crédito. La utilización del factoraje en este proceso permitiría a la firma disponer de liquidez inmediata, administrar de manera más eficiente los riesgos asociados a las operaciones de intercambio comercial y podría generar ganancias de eficiencia en las tareas de administración y cobranza.

BIBLIOGRAFÍA

- Argueta, J. (2013). Tributary Incidence: The Application of Bayesian Mechanisms to evaluate the Performance of the formal tax policies among different Honduran Productive Sectors. IAMB Lisbon 2013 Conference.
- BCIE. (2010). *Diagnóstico sobre la situación actual del emprendedurismo en Centroamérica*. Guatemala: GTZ y Federación Alemana de Cooperación Económica y de Desarrollo.
- Cancillería, S. D. (2006). *Alternativas de financiamiento para empresas exportadoras*. Argentina: Argentina Tradenet.
- Hernández, S.; Fernández, C. y Baptista, P. (2003). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.
- Klapper, L. (2006). The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises. *Journal of Banking & Finance*, (30).
- PMI. (2013). *Guía de administración de proyectos*. México: McGraw Hill.
- Solaris de Ortiz, C. (2002). *Argentina, Financiamiento de la MIPYME*. Deutsche Gesellschaft.
- Soufani, K.; Blinks, M. & Bruse, A. (1999). *The Role of Factoring in Financing UK SMEs: a Supply sides*. Reino Unido: Working Paper Series.
- Stiglitz, J. & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 71(3), 391-410.