

The Company Newsletter for Supply Chain Finance.

E FACTOR NETWORK NEWSLETTER

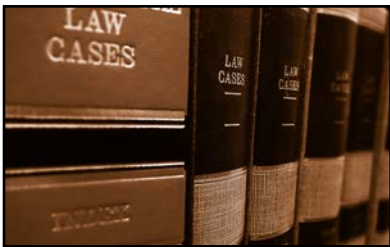
eFactor^{network}  eFactor Diez S.A.P.I. de C.V.
Sociedad Financiera Objeto Múltiple E.N.R.

Company News and Highlights

Supply Chain Finance Solutions for Cash Requirement.



Productos Fintech y desarrollo de mercado basado en Fundamentos de Teoría Económica y Riesgo Financiero.



REFLEXIONES SOBRE LA PROPUESTA DE LA LEY DE PRONTO PAGO.

Escrito por Edgardo A. Ayala G.

Síntesis.

Analizamos las consecuencias de la probable ley de pronto pago en México. Argumentamos que:

- Si adapta la normatividad de la Unión Europea y de Chile, entonces, aunque el plazo sea de 30 días, se abrirá a plazos mayores mediante contratos no abusivos
- Que ayudará principalmente a las transacciones que se realizan sin contratos
- Sería nociva si se tratara de imponer un plazo de 30 días a todas las transacciones.

Análisis.

La Asociación de Emprendedores de México (ASEM) ha logrado un importante consenso entre senadores de diferentes partidos para construir y someter una ley fije en 30 días a partir de la recepción de la factura, como el plazo máximo de pago en las transacciones comerciales. El objetivo último que persiguen la iniciativa es establecer condiciones más adecuadas para las empresas, sobre todo las pequeñas y medianas. En nuestra opinión, aunque no dudamos que el fin sea loable, conviene apuntar algunos posibles riesgos de adoptar una ley que sea muy rígida, es decir que no permita plazos mayores si así les conviene a las dos partes involucradas.

Se han expedido leyes de pronto pago a los proveedores en diversos países en los últimos quince años. En la Unión Europea cada país puede expedir sus propias leyes, pero el eje troncal de éstas es la Directiva 2011/7. Recientemente, el 3 de enero del 2019, Chile adoptó la Ley 21.131 que introduce medidas de pronto pago, mientras que en Colombia y México se discuten las iniciativas en sus respectivos congresos.

Contact Info:
E FACTOR NETWORK
info@efactornetwork.com
www.efactornetwork.com
01 800 801 3322

En la Unión Europea se establecen 30 días si no hay contrato de por medio, hasta 60 días si existe un contrato y establece la opción de que si el contrato no es abusivo en contra del proveedor el plazo pueda ser mayor a 60 días. En caso de que una empresa o el gobierno incumpla el plazo se puede cobrar una sanción de 40 euros más intereses, para este último fin se toma como base la tasa de referencia del Banco Central Europeo más 8%. En el caso de Chile, también se establece un plazo máximo de 30 días, pero éste se pueda extender más allá si existe un acuerdo no abusivo, mismo que se tiene que registrar en el Ministerio Economía. En caso de incumplimiento, la ley chilena establece sanciones del 1% del saldo insoluto más intereses moratorios.

Al parecer la iniciativa mexicana sigue al pie las normas internacionales, especialmente la chilena. La buena noticia es que la ley normara el gran volumen de transacciones que se realizan sin contrato alguno, lo que es bastante común en los negocios de empresas muy pequeñas, de auto-empleados, freelancers y otros. En este segmento es común no usar contratos, si los hay son bastante básicos y usualmente el comprador tiene suficiente poder como para incumpliros. Más aun, los proveedores son tan pequeños, y las facturas del comprador no son de calidad, de forma que es impensable pensar en buenas opciones de financiamiento mediante operaciones de factoraje. Creo, que, en este segmento, la ley puede reducir los costos de transacción para que estos pequeños proveedores recuperen el pago, y sirva de amenaza creíble a los compradores. Hasta ahí las ventajas de la ley de pronto pago.

La verdadera amenaza es que la ley fuera mas estricta que los antecedentes internacionales e imposibilitará contratos de más de 30 días para todas las transacciones. Si ese fuera el caso, entonces la ley seguramente perjudicaría más que beneficiar a los proveedores. Imponer un plazo tan corto uniforme a todos los agentes, quebraría la red de financiamiento, porque si bien los proveedores aparentemente se benefician, ellos también compran a otros proveedores de forma que se verían obligados a renunciar al apalancamiento vía cuentas por pagar, expediente que utilizan el 70% de las empresas en el país.

Entre las empresas grandes y medianas formales, los proveedores se financian a través de créditos de factoraje para no perder liquidez en el periodo de pago, como estas empresas tienen acceso al mercado financiero y las facturas son de calidad, entonces pueden obtener tasas competitivas. Actualmente, no es extraño conseguir tasas de TIIE más un margen que puede andar en el rango de 3% a 8%. Aún a un margen de 8%, un proveedor puede obtener su pago inmediatamente mediante factoraje con un descuento equivalente de 4% sobre el valor de la factura pagada a 90 días, o de poco más de 5% si es a 120. Con una ley que obligue a pagar de contado, el descuento lo tendría que acordar con el comprador, pero dado que es más difícil cambiar de comprador que de opción financiera de factoraje, es previsible que los descuentos sean mayores, por ejemplo 10%. Otra desventaja es que los grandes compradores preferirían entonces empresas extranjeras que no demanden el pronto pago.

Por estas razones, la ley necesariamente tiene que abrir la opción a plazos mayores, mientras sean de mutuo acuerdo. No es posible ni hacer la ley solo para micro agentes económicos, ni poner una camisa de fuerza común para todas las empresas. Como gran parte de las transacciones se irán por esta opción a los plazos habituales, entonces el periodo de pago promedio difícilmente descenderá en forma importante. Esta historia ha sucedido con este tipo de leyes en Europa.

Implicaciones para el Sector Fintech

La ley de pronto pago no afecta directamente a los market places que enlazan dos agentes económicos que realizan una transacción entre ellos, por ejemplo, en el crowdfunding los que aportan y los que inscriben proyectos, en el peer to peer lending los acreedores y los deudores o en el e-factoring, a los agentes financieros con los proveedores. Sin embargo, para hacer más grueso el mercado conviene formalizar los contratos, ajustándolos a los requerimientos de la ley de pronto pago, de forma que se reduzcan los costos de transacción de los agentes que actúan en la plataforma y se de certidumbre a la operación. En el fondo, creo que al margen de la ley de pronto pago, las empresas se verán más beneficiadas en la medida que el sector Fintech fortalezca la competencia en el sistema financiero y contribuya a darles a las empresas mejores opciones de financiamiento a tasas más competitivas. 