EL CONTRATO DE FACTORING Y SU APLICACION EN BARRANQUILLA

FRANKLIN DE JESUS MARTINEZ MARTINEZ.

NIVALDO EFRAIN CABELLO DONADO

Trabajo de Grado presentado como
requisito parcial para optar al
título de ABOGADO.
Asesor. DR. MARTIN TATIS O.
ABOGADO

BARRANQUILLA

CORPORACION EDUCATIVA MAYOR DEL DESARROLLO SIMON BOLIVAR

FACULTAD DE DERECHO

1992

DR #0240.

UNIVERSIDAD SIMON BOLIVAR
HEMEROTECA

UNIVERSIDAD SIMON
HEMEROTECA

Barranquilla, Agosto 26 de 1992.

Doctor
CARLOS LLANOS SANCHEZ.
Decano Facultad de Derecho.
E. S. D.

En calidad de Director del trabajo de investigación dirigida presentada por los egresados NIVALDO E. CABELLO DONADO y FRANKLIN DE JESUS MARTINEZ MARTINEZ, quienes la denominan " EL CONTRATO DE FACTORING Y SU APLICACION EN BARRANQUILLA" me permito dar concepto sobre el mismo en los términos siguientes:

Se desarrolla la investigación en cuatro partes que se refieren a definiciones y antecedentes históricos, del contrato de factoring, a sus estructuras, a las figuras y operaciones similares del factoring en Colombia y a las posibilidades de hacer factoring en Colombia.

Indiscutiblemente se trata de un tema singular y de importancia vital en el desarrollo económico e industrial del país y que cobra sitial de primer orden con la apertura económica proclamada por el gobierno.

El contenido de este trabajo refleja la idoneidad y madurez jurídica de los egresados, quienes además han sustentado su obra en selecta bibliografía de autores sobre la materia y que de por sí le da autoridad al mismo.

Por llenar con creces los requisitos tanto de forma como de fondo exigidos en estos momentos es por lo que doy concepto favorable a la investigación presentada.

Del señor Decano, Atentamente,

MARTIN TATIS ORDOSGOITIA.
PRESIDENTE.

Nota de Aceptación

_____

_____

_____

_____

Presidente del Jurado

_____

Jurado

_____

Jurado

Barranquilla, Agosto de 1992.

PERSONAL DIRECTIVO DE LA UNIVERSIDAD SIMON BOLIVAR

RECTOR	:DR. JOSE CONSUEGRA BOLIVAR
VICERECTOR	: DR. EUGENIO BOLIVAR
SECRETARIO GENERAL	:DR. RAFAEL BOLANO MOVILLA
DECANO	: DR. CARLOS LLANOS SANCHEZ
SECRETARIO ACADEMICO	: DR. PORFIRIO BAYUELO
DIRECTOR CONSULTORIO JURIDICO	: DR. ANTONIO SPIRKO CORTES.

BARRANQUILLA, 1992

AGRADECIMIENTOS

A Diana Martínez Mejía, que con su bondad, colaboración y en el empeño puesto en mí, fueron instrumentos indispensables, para culminar mis estudios.

A la familia Avila Buitrago, en especial Jaime Avila y Rosalba Buitrago, que con su ayuda incondicional fué posible lograr la meta que me había propuesto.

A mi hermano Celso Martñez M, y a mis sobrinos Alfredys y Celso Martínez, que en las postimerías de mi carrera estuvieron atento al logro de más objetivos.

A mis hermanas, Policarpa, Mabel Martínez y Ruthbis Martínez M, quienes fueron los pilares en los que me apoyé, para que mis estudios se constituyera en una realidad.

Franklin de J. Martínez M.

DEDICATORIA

A mi madre (Q.E.P.D.) que con esfuerzo, dedicación y entereza, sembró una realidad en mi vida; realidad que no logró culminar, pero que desde el cielo me acompañó, con aquel entusiamo como lo inició y siempre creyó en su hijo por su comportamiento y buena voluntad.

Que Dios la tenga en la gloria y pueda gozar de este triunfo alcanzado.

A mi padre que con amor, ofrendó sus fuerzas, para alcanzar un colmo de optimismo, en aquel hijo que siempre demostró dedicación en los objetivos trazados.

FRANKLIN.

AGRADECIMIENTOS

Al Doctor CIRO BAUTE LORA y su señora esposa la Doctora SARA GARCIA OÑATE por su inconmensurable apoyo y motivación.

Al Honorable Magistrado del Tribunal Superior de Valledupar Doctor ALVARO LOPEZ VALERA, por facilitarme la consecución de textos para poder culminar mi meta.

A todos los demás miembros de esta Corporación que siempre tuvieron voces de ánimo para con mi persona.

Al Doctor DARIO ARREGOCES BAUTE, que me marcó pautas en los comienzos de mis estudios universitarios.

A mi amigo Doctor RAFAEL RAMIREZ RAMIREZ.

A todas estas personas muchas gracias.

Nivaldo Efraín.

DEDICATORIA

A mi padre EFRAIN CABELLO ARAUJO, por su ejemplo de honestidad y trabajo, por la cual me siento muy orgulloso.

A mi madre SONIA DONADO BRUGES, por su confianza y fé en los momentos difíciles.

A mis hermanos EFRAIN HERNANDO y LUIS por su completo respaldo.

A todos mis familiares, porque mis logros son los suyos también.

A mis verdaderos amigos y a todas aquellas personas que de una u otra forma me colaboraron.

Nivaldo Efraín.

TABLA DE CONTENIDO

	pág
INTRODUCCION	1
1. NOCIONES GENERALES	2
1.1. DEFINICIONES Y TERMINOLOGIA	2
1.2. ANTECEDENTES HISTORICOS	3
1.2.1. Los orígenes	3
1.2.2. La edad media	3
1.2.3. Los grandes descubrimientos	4
1.2.4. El mercantilísmo	5
1.2.5. La crisis de los años 30	7
1.2.6. Los años 50	8
1.2.7. Gran Bretaña	8
1.2.8. Francia	9
1.2.9. Los Estados Unidos	10
1.3. LA CATEGORIA DE FACTORING	11
1.3.1. Según su contenido	12
1.3.1.1. Factoring con financiación	12
1.3.1.2. Factoring sin financiación	12
1.3.2. Según su ejecución	13
1.3.2.1. Conocimiento del factor por los deudores	13

1.3.2.2. Desconocimiento del factor por los derechos 13

1.3.3. Según el área geográfica 14

1.3.3.1. Domestic factoring 14

1.3.3.2. Internacional factoring 14

1.3.3.3. Factoring de exportación 14

1.3.3.4. Factoring de importación 14

1.3.4. New Style factoring 15

1.3.5. Undiclosed factoring 15

1.3.6. Drop shipment factoring 15

2. ESTRUCTURA DEL FACTORING 16

2.1. FUNCIONAMIENTO DE UNA SOCIEDAD DE FACTORING 16

2.1.1. Qué es un factor 16

2.1.2. Organigrama, tipo 20

2.1.3. Las sociedades de factoring 22

2.1.4. Las garantías de los factores 23

2.1.5. La financiación de los factores 24

2.1.6. Relaciones entre bancos y factores 25

2.2. ASPECTO JURIDICO 26

2.3. EL COSTO DEL FACTORING 34

2.4. MODALIDADES 36

2.5. ESQUEMA OPERATIVO 40

2.6. SIGNIFICADO DEL FACTORING 41

3. FIGURAS Y OPERACIONES SIMILARES AL FACTORING EN COLOMBIA 44

3.1. DESCUENTO DE CARTERA 45

3.2. DESCUENTO DE BONOS DE PRENDA 48

3.3. EL CONTRATO DE FIDEICOMISO 49

3.4. EL SERVICIO DE COBRANZA 50

3.5. EL SEGURO DE CREDITO 51

3.6. LA COMISION MERCANTIL 54

3.7. LA TARJETA DE CREDITO 55

4. POSIBILIDAD DE HACER FACTORING EN COLOMBIA 58

4.1. ASPECTO LEGAL 58

4.1.1. La ley 45 de 1945 64

4.1.2. El endoso en el factoring 65

4.1.3. Reglamentos sobre avales y garantía de tipo bancario 66

4.1.4. Aspecto operacional 67

4.2. EL FACTORING Y SU POSIBILIDAD EN LOS BANCOS 68

4.2.1. Aprovechamiento de infraestructura ya creada 68

4.2.2. Adquisición de información 69

4.2.3. Necesidad de excelente análisis comercial y cobranzas 70

4.2.4. Sistema e información 71

4.2.5. Garantías y documentos necesarios 73

4.2.6. Precauciones en épocas inflacionarias o recisiva 74

4.3. FACTORING DE EXPORTACION EN COLOMBIA 74

4.4. ASPECTO ECONOMICO 76

5. EL FACTORING Y SU APLICACION EN BARRANQUILLA 79

CONCLUSIONES 81

GLOSARIO 84

BIBLIOGRAFIA 85

INTRODUCCION

El factoring es un negocio de antigua tradición en los países anglosajones. Su origen se remonta a la colonización Americana cuando se creó un sistema de intermediación entre las colonias americanas y el continente Europeo . Las provisiones requeridas en altamar eran compradas en la Metrópoli por un agente o factor de donde procede el término de factoring, quien se encargaba de pagar las deudas surgidas del aprovisionamiento y de vender los productos americanos.

El advenimiento de la revolución industrial, primero en Inglaterra, y luego en Estados Unidos, aceleró el intercambio de modo que si el sistema factoring amplió su cobertura a otros sectores manufactureros. Con el desarrollo de la producción en serie y el desarrollo de redes de comercialización más amplias, se creó la necesidad de financiamiento de proveedores, para entonces las sociedades de factoring tenían amplios conocimientos de los mercados, que les permitieron entrar a hacer las veces de los departamentos de crédito y cobran-

zas que querían las empresas.

Actualmente el factoring moderno constituye una de las modalidades de facturas comerciales en el cual intervienen tres partes: la sociedad factoring o factor, su cliente que es un proveedor a terceros y los compradores de éste.

Se distingue de la forma más común de descuentos de facturas en el hecho fundamental de que el factor, es quien asume el riesgo de la compra, sin recurso de regreso el o contra el cliente. Este es el punto fundamental de la operación; una vez que el factor ha tomado la decisión de comprar una factura a su cliente, y éste cumple con todos los términos y condiciones pactadas con el comprador del producto, el factor asume todo el riesgo, de la deuda, comprometiéndose a pagar al cliente en la fecha del vencimiento.

1. NOCIONES GENERALES

1.1. DEFINICIONES Y TERMINOLOGIA

La palabra factor es de origen latino. En general, de signa a quién actúa o hace algo por cuenta de otro. El latín calificada de autor a quién actuaba por cuenta propia.

Podemos definir también el factor como la empresa comercial que presta, a los productores y a los distribuidores de bienes, ciertos servicios especializados, relativos a los aspectos financieros,al créditos, los cobros y la contabilidad.

> Por su parte, la literatura económica francesa ha suministrado numerosas definiciones de la palabra factoring y la Chanbre Nationale des Conseillers Financiers - C.N.F.C.- organismos Fancés, propone lo siguiente:
>
> La operación consiste en una transferencia de deuda comercial de su titular a un factor quien se encarga de cobrarla y que garantiza el buen resultado de la operación, incluso en caso de morosidad, momentánea o permanente del deudor, a cambio de la percepción de sus gastos de intervención.[1]

[1] ROLIN, Serge. El Factoring. Madrid. Pirámide.1974.p.10.

Dentro de la misma Francia, el factoring es un convenio de efecto permanente, estableciendo entre el contratante y el factor, según el cual el contratante se compromete a transferir al factor las facturas que posee de terceros deudores; en contrapartida, el factor se encarga de efectuar el cobro de las deudas, de garantizar el resultado final, incluso en caso de morosidad del deudor.

Hemos considerado al definir el factoring como un conjunto de servicios prestados por una sociedad especializada a las personas o instituciones que deseen confiarle la gestión de sus deudas y, eventualmente, obtener una nueva forma de crédito a corto plazo.

1.2. ANTECEDENTES HISTORICOS

1.2.1. Los orígenes. Se puede decir, como se ha dicho, en tantos otros oficios del mundo, que la idea de transferir las deudas y a su vez tomarlas por otros, es tan antigua como la humanidad.

Parece ser que el origen de factoring se remonta a la época de Hammurabi, en Babilonia, en el 1792 antes de Jesucristo.

Encontramos en los fenicios, mercaderes de toda la vida indicios de haber establecido numerosas factorias en

costa del Mar Mediterráneo, como lo comprueban documentos Griegos y Latinos.

Estos Fenicios, en cada uno de sus asentamientos, colocaban una persona, que era el representante del patrón ante quien era responsable de los negocios tratados en su región previamente delimitada.

1.2.2. La edad media. En la edad media, quienes se dedicaban a éste oficio, generalmente era mercaderes ya viejos, que recorrían las regiones más apartadas y menos desarrolladas. Ellos llevaban consigo la civilización a aquellos lugares donde era totalmente imposible penetrarlos por lo apartado del lugar o por carecer de incentivos para los comerciantes. Los mercaderes eran auténticos representantes comerciales, eran intermediarios entre sus patrones y las gentes de aquellos lugares.

1.2.3. Los grandes descubrimientos. Debido a la expansión de las colonias Inglesas, Españolas y Francesas, en el siglo XV, el factor fué adquiriendo cada vez mayor importancia y más demanda en las nuevas negociaciones.

A las compañías de factor instaladas en el Nuevo Mundo, les fueron confiadas mayores responsabilidades y también

mayor autonomía; se constituían así en los representantes de los colonizadores en el Nuevo Continente.

El factor comienza a especializarse y a redondearse en la organización que más adelante vendría a ser, al lado del surgimiento del comercio textil. Esta rama experimentaba un gran desarrollo y utilizó al máximo las facilidades del factoring.

1.2.4. El mercantilismo. La instalación de despachos, comerciales en los países recientemente descubiertos y colonizados no era posible sin el apoyo de un gran número de representantes que se responsabilizaban de la venta y del almacenamiento de los productos. Para tal efecto, fueron construídas grandes naves y se establecieron canales de distribución. El comercio con ésta parte del mundo se fué tornando cada vez más productivo, y es así como los comerciantes Europeos delegan aún más en los representantes las responsabilidades de sus transacciones. Dada la distancia y el volumen de las negociaciones entre Continente y Continente, hicieron que a los factores se convirtieron en orientadores decisivos, de sus patronos, informándoles todas las condiciones de mercado, exigencias de la clientela, y proporcionándole orientaciones de índices de precios, lo cual los llevaría a precios más competitivos.

El comerciante continuaba corriendo con el riesgo comercial y financieramente eran responsables de las operaciones que el factor ejecutaba en su nombre.

Dado el volumen de los negocios, el peligro de las malas transacciones llevó a los comerciantes a seleccionar su clientela. Se abre así una nueva función para los factores; recoger información acerca de la clientela local, lo que hace posible que el riesgo del comerciante, sea menor en las negociaciones.

Los factores que primero ofrecieron ésta garantía fueron los instalados en Norteamérica. Estos factores garantizaban el buen resultado de las transacciones donde ellos intervenían.

Las condiciones estaban dadas los dueños de los negocios no tardarían en proponerle a los factores, ya mucho más adinerados, que desempeñaran el papel de financieros. Se acordaron anticipos sobre las mercancías almacenadas éste era cancelado en el momento de la entrega de la mercanía.

El factor tenía entonces poco que perder, ya que las mayores pérdidas vendrían de la mala selección de la clientela, y en esto eran especialistas. Ganaban una

comisión por las ventas y una comisión de derechos de garantía.

Se llega así a la función siguiente que empezó a desempeñar el factor, el financiero. El factor encargado de tal función se llama Old Line Factor. Por su propia iniciativa, cuenta y riesgo se encarga del cobro de las facturas establecidas por el comerciante y financiadas previamente por él mismo.

Anteriormente, el factor pagaba al productor previa deducción de su comisión. Después de haber cobrado, y con arreglo a su nueva función, el factor debía pagarle al productor a la recepción de las mercancías.

1.2.5. La crisis de los años 30. Los bancos comercial miraban con despreocupación la competencia que pudiera hacerles los factoring; en los años 30 los bancos paralizados por la crisis bancaria y monetaria, permitieron que las compañías de factoring realizaran todas aquellas transacciones que les estaban imposibilitadas a los bancos, ya que a las sociedades de factoring no se les aplicaban las leyes y normas que cobijaban a los bancos.

Tenemos que ante ésta situación el volumen de negocios,

en los Estados Unidos eran en 1931 de 726 millones de dólares y, en 1945 de 1.565 millones.

1.2.6. Los años 50. Las sociedades de factoring funcionaban normalmente y el volumen de negocios iban en aumento, pero sin experimentar grandiosos aumentos, no se contentaron con el sitio hasta ahora alcanzado.

Empezaron a surgir nuevas ideas, el factoring originario del viejo Continente, parte de Gran Bretaña a los Estados Unidos de América. Estos les añaden nuevas variantes al ya modelo creado de factoring en Europa, y llegan a crear el New Style Factoring. Se lanza entonces, Estados Unidos al mercado Europeo, con un nuevo estilo y nuevas maneras de funcionamiento del factoring lo devuelve corregido al continente que lo creó.

1.2.7. Gran Bretaña. En 1962 la cadena International & Factors fundó en Londres su primera filiación Europea y desde entonces alcanza un volumen medio de negocios, anual de 25 millones de libras esterlinas.

En 1963 se creó la Porland Groups Factors. Su volumen medio de operaciones igual al de la International Factors unos 25 millones de libras de esterlinas.

Poco tiempo después aparecieron otras sociedades, tales como la Shild Factors, con un volumen de operaciones anual de 20 millones de libras.

En 1966 se estimaba que la cifra de los negocios factorizados en Gran Bretaña alcanzaba los 100 millones de libras esterlinas. La parte del factoring en la financiación seguía siendo la misma. Así el total de las financiaciones acordadas por las sociedades de ventas a plazos se elevaba en 1966 a 1.260 millones de libras; y los anticipios de los bancos a las sociedades privadas, a 5.189 millones de libras y los créditos de aceptación a unos 600 millones de libras. Si bien ésta parte del factoring era mínima, y continúa siéndolo, los directivos de las principales sociedades Británicas, manifiestan ya un gran optimismo. En efecto, consideran que el factoring no ha alcanzado todavía el 10% de sus clientes potenciales.

1.2.8. Francia. A diferencia de Gran Bretaña, Francia ha estado mucho más demorada en adoptar el factoring. El descuento comercial, barato no dejaba espacio libre para que se intentara el factoring.

Sin embargo, las negociaciones de Francia poco a poco han ido examinando el manejo de sus transacciones a la luz de la nueva técnica. Así en 1964 la cadena Interna-

tional Factoring creó en Francia la Societe Francaise de & Factoring.

Actualmente el factoring ha adquirido derecho de ciudadanía en Francia y se ha instalado a través del comercio exterior.

En Francia el factoring goza de una considerable ayuda, ya que se integra en el programa de modernización de los créditos preconizados por el V plan.

1.2.9. Los Estados Unidos en la actualidad. En los Estados Unidos practican el factoring unas 100 sociedades.

Las cinco gigantes del factoring norteamericano son; Walter E. Heller and Co de Chicago, James, Talcott Inc, de Manhattan, First National City Banck, de Bostón. Willian Iselin and Co de Nueva York. Textile Banking Corporation de Nueva York.[2]

En los Estados Unidos, el factoring se ha beneficiado de los siguientes factores:

Primero: el medio geográfico y el contexto político. Debido a las distancias en este terreno, los comerciantes no podían conocer ampliamente su clientela, y sus

demás colegas en los negocios y deciden entonces, depositar su confianza en sociedad especializadas.

"El mismo Presidente de los Estados Unidos Jhon F. Kenedy abogó en 1961 en favor del factoring y señaló a los productores Norteamericanos lo que éste representaba como factor de expansión en el extranjero".[3]

Segundo: La organización bancaria. Cuando llega el factoring a los Estados Unidos, el crédito no estaba desarrollado; solo existía el crédito de caja y solo respondía medianamente a las exigencias de los productores y empezó entonces el factoring a ocupar un puesto importante en el medio financiero.

El sistema bancario, mal desarrollado, nos permitía la obtención de informes sobre eventuales socios comerciales. Siendo poco practicado el descuento y estando poco difundida la letra de cambio, el cheque había conquistado el mercado financiero, llega el factoring en el preciso momento.

1.3. LA CATEGORIAS DE FACTORING

Ya hemos señalado de que manera el factoring se fué

3MAYA, Jaime. El factoring. Un nuevo sistema de financiación. En: Nueva Frontera. Vol. 2. 1981.p.27.

desarrollando a través del tiempo, tomando diferentes formas para adaptarse continuamente a las exigencias de los momentos y circunstancias que económica y financieramente se estaban viviendo en los lugares donde iba llegando.

El factoring lo podemos clasificar así:

1.3.1. Según su contenido.

1.3.1.1. Factoring con financiación. En esta modalidad, el cliente puede obtener del factor el pago inmediato de los créditos oportunamente cedidos, incluso, pendiente el plazo para poder hacer efectivos las facturas. El factor por su parte, como nuevo titular de los créditos, tiene derecho a los intereses que perciben los créditos pendientes de pago. En esta modalidad, la venta que hace el empresario equivale a una operación de contado.

Esta es la modalidad más propia del factoring. Se conoce también con la denominación OLD LINE FACTORING.

1.3.1.2. Factoring sin financiación. En esta clase de factoring, al interés de la operación, no es la financiación de factor, sino los servicios de asistencia-

técnica , contable y administrativa. Los pagos de las facturas se efectúan en la fecha prevista para cada uno.

La empresa facturada busca racionalizar y optimizar el funcionamiento de estructura de mercadeo, dejando ausente la financiación de las ventas.

1.3.2. Según su ejecución.

1.3.2.1. Conocimiento del factor por los deudores. En esta modalidad el cliente hace mención en todas sus facturas sobre quien es el factor y la facultad que tiene para cobrar y recibir el valor de sus créditos. El cliente además, se obliga a rechazar todo pago que se le pretenda hacer directamente.

1.3.2.2. Desconocimiento del factor por los deudores. En este supuesto el factorado mantiene la reserva sobre la persona del factor frente a los clientes de éste. El pago de las facturas las efectúan los deudores al empresario. El factorado se obliga para con el factor a remitirle el importe de las factura, tan pronto como le sean canceladas. Los servicios que presta el factor en estos casos se limitan a la cobertura de los riesgos de insolvencia, a una eventualmente financiación y los de investigación comercial.

1.3.3. Según el área geográfica.

1.3.3.1. Domestic factoring. Es el factoring interno. En este caso el factoring, el proveedor y el comprador residen en el mismo lugar o país.

1.3.3.2. Internacional factoring. Es utilizado cuando el proveedor y el comprador residen en lugares o países diferentes, cuando ya la actividad se realiza de país a país.

1.3.3.3. Factoring de exportación. En esta modalidad, se toma las deudas que tiene el cliente sobre deudores extranjeros. Para los factoring es dificultoso poseer toda la información necesaria acerca de los deudores extranjeros, para tal fin, los factores han creado una cadena de factoring que llegaría a suministrar informes sobre los deudores extranjeros; información sobre los riegos de cambio, liquidez de la empresa, riesgo de transferencia e inclusive los riegos de transferencia e inclusive los riesgos de tipo político a que hubiere lugar en determinado caso.

1.3.3.4. Factoring de importación. Se presenta cuando el cliente del factor es extranjero y se compromete a transmitir a un factor nacional las deudas que pudieran

detentar sobre clientes nacionales.

1.3.4. New Style Factoring. Es el más practicado en los Estados Unidos. La operación es exactamente la misma, pero se amplían considerablemente el conjunto de servicios a la clientela. Se ofrece una completa gama de servicios financieros, aproximándose el factor a un banquero.

1.3.5. Undiclosed factoring. Se conoce con este anglicismo el contrato por el que el factor adquiere las mercancías de su cliente, al cual nombre su agente de ventas. También se le conoce con la denominación "MONEY WITHOUT BORROWING, y en Italia como quasi-factoring.

1.3.6. Drop shipment factoring. En esta modalidad el factor se compromete a garantizar a su cliente la financiación de su actividad. También se le denominan "MILLE AGEN FACTORING".

2. ESTRUCTURA DEL FACTORING

2.1. FUNCIONAMIENTO DE UNA SOCIEDAD DE FACTORING

2.1.1. Qué es un factor. Como dice Jaime Maya, que:

> Una sociedad de factoring es una sociedad financiera cuya función social consiste en comprar deudas comerciales a la vista o exigibles a corto plazo, negociarlas y prestar un conjunto de servicios comerciales y financieros a su clientela, con arreglo a un contrato previo, establecido para cierta duración, que vincula al factor con su cliente.[4]

Esta definición nos termina de proporcionar o nos redondea la idea y el concepto de factoring que anteriormente habíamos mencionado.

A quien interesa el factoring? . El factoring dispone de una especialización en los servicios que ofrece, al poder realizarlos económicamente por cuenta de varios clientes con los medios humanos y mecánicos adecuados. Por otro lado, se comprende que la pequeña y mediana

4 Ibid.p.78.

empresa tenga dificultades económicas para mantener especialistas en todas las áreas de responsabilidad de la empresa. El factoring puede pues, ofrecer sus servicios a la pequeña y mediana empresa, principalmente animado a sus dirigentes a que concentren sus esfuerzos en la producción y distribución.

El factoring interesa a la pequeña y mediana empresa y aunque en el factoring de exportación puede interesar o también a la gran empresa.

Es de utilidad el factoring a aquellas empresas que venden productos de consumo no perecederos, con carácter regular y periódico, en unidades relativamente pequeñas, a corto plazo y a una diversificación de clientela.

Así pues, por lo general el factoring parece ajustarse a las empresas que venden productos de piel, calzado, marroquinería, textiles, confección, transformados cerámicos y transformados metálicos para la construcción y artículos de deporte, artículos duraderos de la casa, y pequeña herramientas, artículos de plásticos, conserva alimenticias, etc.

La captación de clientes por el factor, se realiza dentro de los sectores señalados, por lo general, y atendiendo

a los siguientes criterios de selección:

Primero: Solvencia moral, que el historial de la empresa no muestra incidencia o desequilibrio anormales.

Segundo: Producto, el factor busca clientes que vendan, producto con gran aceptación por parte del público.

Tercero: Dinamismo del cuadro directivo, el factor requiere un equipo dirigente dinámico competente, al frente de la empresa con la que contrate.

Cuarto: Empresa en expansión, por lo regular estas empresas cuentan con ingresos crecientes por sus mayores facturaciones.

Los servicios que realiza el factor por su cliente son los siguientes:

Investigación de clientela, el factor sustituye el departamento de crédito de su cliente y, por lo tanto, se obliga a realizar una investigación adecuada de la solvencia y moralidad del presunto comprador.

Garantía de cobros, al ser la evaluación del riesgo responsabilidad del factor, es evidente que los fallos

que en este sector se produzcan, deben ser soportados por él. De tal manera que la transmisión al factor de los créditos originados por las ventas se realiza sin recursos sobre el cliente, siempre y cuando el factor haya aprobado la venta y los motivos de impago por el comprador sean la insolvencia o morosidad prolongada.

Contabilidad de ventas, las operaciones aprobadas, dan lugar a la materialización de las ventas y a la transmisión al factor de los créditos originados por éstas. Y consecuentemente el cliente deja de tener una variedad, de compradores en sus libros para tener uno solo, el factor que le ha comprado sus créditos. Simplifica a su contabilidad.

Cobros, la transmisión de los créditos al factor desplaza hacia este la responsabilidad del cobro tanto en los casos en que se origine el libramiento de letra o recibo como en los casos de venta en régimen de cuenta corriente o reposición de fondos.

Financiación, a éste servicio se puede acoger el cliente en el caso de que, además de los anteriores, requiera movilizar sus ventas. Es pues optativo para el cliente y obligado para el factor, si bien este, limita habitualmente su obligación al 80 y 90% de los créditos que se

le ceden.

Los rasgos más salientes de éste servicio del factor son los que a través del cliente encuentra ampliada una base de solvencia a la correspondiente suma o acumulación de la solvencia de sus compradores. En suma, que el factor valore los compradores, la calidad del equipo humano dirigente y la del producto que vende, aspectos que justifican la desproporción existente entre los riesgos, asumidos y el valor real de la empresa.

Que al movilizar los créditos transmitidos al factor le convierte sus ventas a corto plazo en ventas al contado puesto que como hemos visto, la transmisión se hace sin recursos. Consecuentemente la rotación que puede llevar a cabo la empresa es muy superior.

2.1.2. Organigrama tipo. Detallamos antes que todo y brevemente, la importancia que tienen los departamentos de Relaciones Públicas y Secretariado en las sociedades de factoring, ya que estos dos departamentos son motores de una excelente eficiencia en cualquier sociedad de factoring.

Relaciones públicas, tiene como objetivo principal llevar a cabo las decisiones de política general emanadas

desde la dirección general.

El principal fin de relaciones públicas es conseguir nuevos clientes, aspecto valiosísimo dentro de las sociedades de factoring ya que el número cada vez mayor de la clientela, depende el monto de dinero con que la sociedad de factoring devenga su ganancia.

Este departamento participa en las investigaciones pertinentes a que haya lugar en cada firma de un contrato, incluso también llega a cerrarlos.

Se encarga además de la divulgación de la sociedad, el tipo de garantías que ofrece, si tiene conexiones con otras sociedades de factoring dentro del mismo país o fuera de él, sintetizando proyectar la imagen de la sociedad de factoring al mercado financiero y económico.

Secretariado, este departamento es el responsable directo de toda la correspondencia que llega y que sale de la sociedad. La correspondencia en las sociedades de factoring por su mismo carácter es supremamente voluminoso e importante, lo más aconsejable es que éste departamento tenga la importancia debida.

Este departamento ofrece un control y una clasificación

en todos los expedientes - créditos de la sociedad de factoring.

2.1.3. Las sociedades de factoring. En Francia, las leyes que rigen el estatuto de las sociedades de factoring son bastantes estrictas.

En 1964 el Banco de Francia tuvo un pronunciamiento hacia las sociedades de factoring y decidió que éstas deberían ser consideradas como bancos y organismos financieros. Es así como las sociedades de factoring deberían inscribirse en la lista oficial de bancos y acogerse a las reglamentaciones existentes para los establecimientos financieros. Debe llevar un reconocimiento y por parte del Consejo Nacional del crédito. Está sometido a la vigilancia de la Comisión de Control de los Bancos, por lo tanto debe tener a su disposición todos los tipos de balance.

Igualmente, deben presentar una declaración mensual de los créditos en curso, y entregada a la central de riesgos del Banco de Francia.

Las sociedades de factoring en Francia no pueden recibir depósitos procedentes del público ni tener compromisos bancarios 10 veces superiores al valor de sus propios

fondos. Esta es la razón por la que los factores mantienen estrechas relaciones con los bancos y con poderosos grupos extranjeros, Alemania y Bélgica.

En la República Federal Alemana las sociedades de factoring tienen estatuto de bancos, mientras que en Bélgica deben obtener el reconocimiento del Ministerio de las clases medias.

2.1.4. Las garantías de los factores. En Francia, el factor tiene la calidad de subrogada y como tal, es propietario de la deuda que le ha sido entregada y, goza como tal de todos los derechos y garantías.

La cuenta corriente es una de las mejores garantías en caso de fraude, autoriza las compensaciones.

En los contratos, a veces se estipula que el factor se reserva el derecho de librar una letra a cargo del proveedor. Puede también hacer una retrocesión de las deudas cedidas.

Las sociedades de factoring recurren al seguro del crédito para cubrir la mayor parte de las deudas aceptadas constituye ésta una de sus mayores garantías.

a la diversificación del trabajo y a la especialización.

En el financiamiento con el comercio exterior, los factores han creado pagarés especiales. En algunos países está admitido el recurrir al público.

2.1.6. Relaciones entre bancos y factores. Contrariamente a lo que podría pensarse en una forma quizás a priori las relaciones entre el factor y los bancos es estrecha y además complementaria.

Las gestiones realizadas por los factores no intervienen para nada con las realizadas por los bancos, y en ningún momento el banco o factor se ven perjudicados por las acciones económicas de cada uno.

No existe pues, competencia alguna entre dos entidades comerciales y pensamos que del verdadero trabajo en conjunto puede lograrse una buena combinación financiera o que permitiría a cada uno de ellos su engrandecimientos como entidad con sus objetivos y recursos propios.

A través de la historia de las constituciones de las sociedades de factoring en los diferentes países, se puede observar que precisamente son los bancos los interesados en establecer relaciones con los factores,

que nos lleva a pensar en el futuro que pueden tener las sociedades de factoring cuando son los mismos bancos quienes desean participar y no a la inversa.

El futuro financiero de los factoring es difícil de trazar. Los bancos pueden participar, pero también pueden mantener solamente relaciones comerciales con los factores.

De todas formas ante el crecimiento de este tipo de sociedad comercial y financiera se requiere una mayor participación por parte de los bancos y de las compañías de seguros.

2.2. ASPECTO JURIDICO

En los diferentes países en que se ha implantado el factoring ha sido necesario buscar algunas normas, con el fin de fijar el marco jurídico dentro del cual pudieran ejercerse la actividad de los factores. Esta es la razón por la que, cuando estudiamos hoy día los aspectos jurídicos del factoring encontramos leyes y normas tan diversas como complejas. La causa es que el factoring no se ha introducido en los diversos países con su propia jurisdicción. Ha tenido que instalarse entre las técnicas comerciales y bancarias, tomando ya prestados de un lado

y de otro los fundamentos jurídicos necesarios a su funcionamiento. No obstante desde hace algunos años, las cadenas internacionales de factorings intentan obrar en favor de una cierta uniformización de las normas jurídicas que rigen las operaciones de los factores. Este esfuerzo parece mal recompensado, pues si el factoring sale del marco jurídico en el que ha estado inserto tradicionalmente, las operaciones realizadas no serán jurídicamente válidas.

Creemos que éste es un problema importante, al que las autoridades de los países interesados deberían prestar atención.

Por lo mismo que la mayoría de los países han establecido leyes que presten la misma atención a la técnica de factoring. Pensamos que, a falta de un marco de funcionamiento menos rígido, puede verse frenada la expansión del factoring.

Las bases jurídicas del factoring en Bélgica, según la ley de este país, la sociedad de factoring es una institución financiera, no cae bajo el control de la reglamentación bancaria, pero toda sociedad que desee realizar operaciones de factoring debe ser reconocida a estos efectos por el Ministerio de las clases medias, en tanto

que sociedad dispensadora de créditos. Se puede constatar que, aquí el legislador tiende a considerar únicamente el papel de distribuidor de crédito desempeñado por la sociedad de factoring. Creemos que se ha insistido suficientemente sobre el hecho de que el factor es una sociedad que dispensa principalmente unos servicios, siendo el crédito un aspecto importante, pero no obstante secundario, de su actividad.

Por otra parte se ha suscitado una importante controversia a propósito de la oportunidad de someter las sociedades de factoring al control bancario. Algunos afirman que éste es indispensable y basan su afirmación en el hecho de que una sociedad sujeta a control gana mucho más fácilmente la confianza del público.

Otra tendencia sugiere que no debe cambiarse la situación actual: la función de crédito es sólo una actividad accesoria de los factores; éstos tienen como primera finalidad la de prestar servicios, y no se comprende la razón por la cual las sociedades de factoring deberían estar sometidas a la rigurosidad del control bancario.

El contrato de factoring es un contrato de naturaleza comercial y, por consiguiente, podrá ser probatorio jurídicamente - código de comercio art. 25 , libro I, títu-

lo IV.

Se trata de un contrato permanente, consensual y sinalagmático, establecido a título oneroso.

La base de este contrato es una cesión de deuda. Como tal lleva consigo una subrogación, de hecho y de derecho, el factor adquiere la propiedad de las deudas que le son cedidas. En varias ocasiones, el código civil hace referencia a la cesión de facturas y a las consecuencias en que de ella se derivan. Así el art. 1689 Libro III título IV, prevé que en el traspaso de una deuda, de un derecho, o de una acción sobre terceros, la entrega del título produce efectos liberatorios entre el cesionista y el cesionario.

Este artículo del código civil tiene como consecuencia el reconocimiento legal de la cesión de una deuda. Además es completado por el art. 1690 Libro III, título VI, que estipula " respecto a terceros, el cesionario sólo queda obligado por la significación del transporte hecho al deudor".

Estos dos artículos del código civil dan bastante claridad para poder trazar el marco jurídico del factoring. Afortunamente a estos dos artículos, dos leyes se han

promulgado con relación a ésta cuestión: La ley 25 de octubre de 1919. Esta ley reconocía únicamente las facturas establecidas por personas que tuviesen la calidad de comerciantes.

Estas facturas son las únicas que podían ser endosadas se había dado un primer paso hacia la elaboración de una reglamentación.

Por otra parte la ley del 31 de marzo de 1958, hace extensiva la cesión por endoso,a toda deuda originada ya por actividades profesionales, comerciales o civiles. A partir de las relacionadas con el ejercicio de las profesiones liberales.

Las bases jurídicas del factoring en Estados Unidos, desde 1923, las deudas podían ser libremente objeto de cesión en los Estados Unidos. Sin embargo, según los Estados las formalidades de cesión eran diferentes y se manifestaban tres tendencias:

Primero: Conforme a las antiguas normas coloniales inglesas, la cesión solo podía hacerse en ciertos Estados por medio de una advertencia dirigida al deudor.

Segundo: Según la ley norteamericana, toda cesión escri-

ta en donde se especifica la deuda cedida es suficiente para proteger los derechos del factor, incluso si no se envía al deudor la notificación de la deuda.

Tercero: Según una norma jurídica especial, vigente en el Estado de Maschussette, una cesión de deuda sin notificación tiene validez y produce efectos a menos que un segundo cesionario haya recibido de buena fe el pago de la deuda, o que la haya sometido a la decisión del Tribunal, u obtenido renovación, o administrado la prueba de la deuda por un efecto comercial.

En otros Estados pocos numerosos, la cesión de la deuda debía quedar registrada en un organismo público.

Es evidente que la confusión resultante de ésta divergencia no podía durar y que se imponía una uniformización de las costumbres. Así, se llevó a cabo cierta normalización de todas las reglas que regían el comercio interior en los Estados Unidos. Estas normas fueron agrupadas en el Uniform Comercial Code, - código comercial uniforme-.

En función de la aplicación de las normas del Uniform Comercial Code, las siguientes son las garantías de que goza el factor en los Estados Unidos.

Primero: El factor puede conminar a su cliente al pago de las sumas que hubiera debido cobrar si la operación se hubiese desarrollado con normalidad. Como acreedor y privilegiado, el factor tiene un derecho especial sobre estas sumas de dinero; esto produce como consecuencias, o entre otras, el protegerle contra toda acción de los acreedores de los clientes, por ejemplo en caso de quiebra.

Segundo: El factor conserva cierto derecho sobre las mercancías que el comprador podría haber devuelto o rechazado, esto tiene la ventaja de permitir que, en caso de quiebra, estas mercancías no caigan automáticamente en las masas de los activos del quebrado, sino que permanezcan en una situación completamente ventajosa para el factor, quien además es acreedor del quebrado.

Tercero: Para toda operación, el factor dispone de un fondo de reserva, más o menos 10 por 100 de la deuda en caso de falta del cliente.

Cuarto: Después de la cesión de la deuda, el cliente no puede modificar las condiciones de la venta sin el acuerdo de la sociedad de factoring.

Quinto: Según las normas del Uniform Comercial Code,

el comprador no puede oponerse a los derechos que tiene su proveedor de ceder la deuda.

Las bases jurídicas en Gran Bretaña, es de donde volvió a partir el factoring a la conquista de Europa.

Para el buen funcionamiento de la operación son necesarios dos documentos:

Primero: Un escrito por el cual el acreedor cede sus deudas al factor.

Segundo: Una notificación advirtiendo al deudor de ésta cesión de deuda.

Se imponen las siguientes consideraciones:

Primero: Es necesario que el convenio factoring no permita en modo alguno suponer que se trata de un préstamo de dinero.

Segundo: El convenio no puede hacer suponer que la compra de las deudas pueda provocar la creación de una hipoteca sobre los bienes del proveedor.

Tercero: Con el fin de evitar el pago de pólizas, de

ningún documento podrá deducirse que se trata de cesiones o que por separado, sobrepasen una cifra superior a las 5.500 libras esterlinas.

Cuarto: En Gran Bretaña es costumbre que los bancos tomen una garantía general sobre los activos de los prestatarios, y a menudo sus deudas. Esto explica que, si el cliente goza ya de una escritura bancaria, el factor encontrará a veces dificultades para obtener del banquero un levantamiento sobre las deudas que posee en garantía.

2.3. EL COSTO DEL FACTORING

En la fijación del préstamo de factoring entran dos elementos: la retribución de los servicios de gestión prestados por el factor y los intereses pagados en caso de financiamiento de la deuda cedida.

La comisión del factor, ésta comisión queda expresada por un porcentaje del importe total de las facturas cedidas por el miembro a su sociedad de factoring. Este porcentaje varía mucho más aún en los países como puede apreciarse en la Tabla siguiente.

El miembro, la investigación previa suministra informa-

ción sobre la calidad del candidato a miembro, no solamente se tiene en cuenta su reputación sino también el tipo de sus actividades. Por ello, algunos miembros que ejercen sus actividades en sectores estables o en expansión gozan de un porcentaje más favorable que otros, cuyo porvenir es más difícil de preveer. Este porcentaje puede también variar en función de una proyectada expansión de la empresa autorizada.

Los deudores, una vez conocida la situación del miembro la sociedad de factoring se dedica a estudiar la situación de sus deudores. Se trata de un doble examen cualifitativo y cuantitativo a la vez.

Cualificativo pues el factor dedicará a examinar cierta parte del balance, tales como las de deudores morosos, o pérdidas por deudas morosas. En función de ésto determinará los riesgos que correría si aceptase la clientela del candidato.

El aspectos cuantitativo del examen también es importante. El aspecto en lo que se refiere a la evaluación y reparto de riesgo.

En efecto, el factor prefiere gestionar un gran número de deudores que tengan deudas de tipo medio cada uno

y en lugar de gestionar solamente algunos deudores tributarios de una deuda elevada. La existencia de un deudor deficiente es mucho más grave cuanto mayor es el número de los deudores.

Las facturas, el factor fija a cada miembro su porcentaje en función de la cantidad media anual de facturas y, por consiguiente, del importe medio por factura. Cuanto más baja sea la suma media por factura, más elevado será el porcentaje de la comisión pedida por la compañía de factoring.

Los plazos de pago, cuanto más largos sean los plazos concedidos a los deudores, tanto mayores serán los riesgos de crédito y más elevada será la comisión.

2.4. MODALIDADES

En este aparte estudiaremos las modalidades que se han analizado, o se están estudiando, para implantar en Colombia.

El factoring moderno constituye una de las modalidades de negociación de facturas comerciales en el cual intervienen como es sabido tres partes: la sociedad factoring o factor, su cliente que es un proveedor a tercero y

los compradores de éste.

Se distinguen de la forma más común de descuento de facturas en el hecho fundamental de que el factor es quien asume el riesgo de la compra, sin recurso de regreso contra el cliente.

Este es el punto fundamental de la operación, una vez que el factor ha tomado la decisión de comprar una factura a su cliente, y éste cumple con todos los términos y condiciones pactadas con el comprador del producto, el factor asume todo el riesgo de la deuda comprometiéndose a pagar al cliente en la fecha de vencimiento. En el caso de incumplimiento de algunas de las condiciones entre el proveedor - cliente del factor - y el comprador en que conlleve un retraso en el pago de la factura, el factor está eximido a pagar.

Factir al vencimiento, consiste en el pago del valor

TABLA 1. Porcentajes de Cesión.

País	Porcentaje por o de la comisión.
Estados Unidos	1.50 - 1.75
Gran Bretaña	1.50 - 2
Francia	2 - 3
Bélgica	2 - 3

Esta Tabla corresponde al costo del factoring.

de las facturas, por parte del factor, a su cliente, en su fecha promedio de vencimiento, eliminando para el cliente la necesidad de efectuar las cobranzas o de asumir los riesgos de no pago. Es lo mismo llamado <u>maturity factoring.</u>

Factoring a la vista, el servicio de factoring puede ser más amplio pues el factor se compromete a hacer avances, a solicitud del cliente, por un porcentaje de las facturas compradas, que oscila generalmente entre 60 y 90% o cuando se da estos avances se llama factoring a la vista, este avance tiene un costo, que depende del número de días corridos entre la fecha del avance y la del vencimiento y de los intereses vigentes en el mercado financiero.

Los clientes que toman parte en un negocio de factoring se desembarazan por medio del riesgo que conlleva la financiación a sus compradores y del costo y molestias de la cobranza. De este modo los clientes quedan en libertad de dedicar todo su esfuerzo y recursos de la operación propia de su actividad, sin las preocupaciones laterales que implica el cobro de facturas.

Factoring con y sin notificación, sin la notificación es el mismo <u>Non notification factoring,</u> es aquel en el

cual las empresas - cliente - continuan haciendo la cobranza y se les gira inmediatamente al factor, diferenciándoles del factoring con notificación, donde el cliente notifica a su comprador que el pago lo debe hacer directamente al factor.

Así en el primer caso, no se establecen relaciones entre el factor y el comprador, pues este desconoce la existencia de la vinculación de su proveedor con un tercero. Ello no exime de modo alguno el análisis comercial que debe realizar el factor. En ambos casos el riesgo y el análisis que debe hacer el factor son iguales, pero cuando no hay notificación no queda obligado a encargarse de la cobranza.

Factoring Internacional, dependiendo del lugar de residencia del cliente y sus compradores puede ser de importación o de exportación. Comúnmente requiera la existencia de dos factores, uno en cada país. Entre ellos se establece una relación que resulta en beneficio de todas las partes, pues cada una conoce mejor las condiciones del mercado de su país y está en capacidad de realizar más eficientemente los servicios de cobranza.

2.5. ESQUEMA OPERATIVO

Para una eficiente operación es necesaria la creación de una organización que en un comienzo podría estar dividida en cuatro secciones: la comercial, la de crédito y riesgo, la de contabilidad y la de cobranzas y contar con una buena asesoría jurídica permanente, para el perfeccionamiento de los contratos y para la gestión de cobros judiciales y los problemas legales que aparezcan en el curso de la operación.

El proceso se inicia con la solicitud de crédito por parte de los compradores a la empresa adherente, quien las envía al factor adjuntando la información comercial y financiera del solicitante y otros datos conocidos por él y que puedan facilitar el estudio de las operaciones.

La sección comercial confirma las informaciones suministradas y los remite a la sección de crédito y riesgo para que efectúe el correspondiente análisis y de su decisión financiera.

Esta decisión es comunicada al cliente, quien debe acercarse a las dependencias del factor para estudiar conjuntamente los servicios y modalidades a facilitar, según

las conveniencias de la empresa. Así mismo se establecen las comisiones e intereses que se cobrarán como retribución de los servicios. Fijadas estas pautas se procederá a redactar y suscribir el contrato, el cual determinará las pautas y las obligaciones de cada una de las partes.

2.6. SIGNIFICADO DEL FACTORING

Para el cliente, se determina los siguientes principios:

Primero: Eliminación del riesgo implícito en la financiación que otorga al cliente, eliminación que repercute en un manejo financiero sin incertidumbre.

Segundo: Eliminación de cobranzas, apoyo de contabilidad y vinculación a un grupo financiero, el gran conocimiento del cliente le permite recomendarlo en las mejores condiciones a otros miembros del grupo.

Tercero: Aumento de liquidez, el contrato se establece por un período más o menos largo, y se pueden solicitar regularmente avances al factor, estableciéndose una especie de fondo rotatorio que se renueva constantemente.

Cuarto: Mejores balances e indicadores, cuando el factoring es al vencimiento se presentan dos posibilidades:

antes y después de la fecha promedio de vencimiento de las facturas. En el primer caso, las cuentas por cobrar de varias empresas se sistituyen por una sola, cuenta por cobrar factor, que constituye para el caso de requerir un crédito, un activo muy deseable, pues no conlleva riesgo.

Para el comprador se determinan los siguientes principios:

Primero: Vinculación a un nuevo intermediario financiero el comprador que paga cumplidamente sus facturas se beneficia de establecer relaciones con un servicio financiero que puede redundar en excelentes recomendaciones y vinculaciones.

Segundo: Menos poder negociador, normalmente en las transacciones comerciales corrientes no se utilizan títulos valores, sino más bien documentos representativos de deuda, sin el mérito ejecutivo de los primeros. "Para el factor es indispensable que la operación, además de su rentabilidad y la capacidad de auto pago que genera el crédito proporciona un medio legal adecuado que le permita recuperar el capital".[5]

[5] Asociación Bancaria de Colombia. Factoring: Un nuevo servicio financiero. Bogotá: Gráfica. 1982. p.25.

Este no es el caso con las facturas comerciales típicas en la Legislación Colombiana. Para contar con un recurso legal efectivo, el factor debe exhibir al comprador, que las facturas sean cambiarias de compra-venta o de transporte, o que haya una garantía adicional en forma de otro título valor o hipoteca abierta. Este requisito puede ser bastante indeseable para el comprador porque está entregando los medios para ser ejecutados si llegare a incumplir, situación que no se presentaría en Colombia de continuar sus relaciones directamente con el proveedor, sin la exigencia de estos documentos.

3. FIGURAS Y OPERACIONES SIMILARES AL FACTORING EN COLOMBIA

En Colombia la figura del factoring es aún poco conocida entre nuestros empresarios, economistas y juristas, no se encuentra tipificada en nuestro ordenamiento comercial, civil y bancario, y por lo tanto, no se practica en Colombia. En la administración del Doctor Julio Cesar Turbay Ayala, surgieron modalidades de factoring en Colombia en diferentes tipos de empresas: se les llamó factorings pero solamente eran operaciones similares al verdadero factoring, pero no cumplían con todos los requisitos de una operación factoring.

Una de las modalidades empleadas fue el descuento de cartera, o sea el financiamiento de cuentas por cobrar presentadas en pagarés, letras de cambio, facturas u otros títulos de deuda.

Otra de las modalidades usadas en Colombia, es el descuento de bonos de prenda y el contrato de fideicomiso. Toda entidad bancaria está autorizada para hacerlo.

También se creó el servicio de cobranzas que van desde el simple cobrador de cheques vencidos hasta la más sofisticadas empresas sistematizadas de cobro.

Existen también el seguro de crédito y la tarjeta de crédito. Estas figuras son las más usadas en Colombia.

Hay entidades que las utilizan, como por ejemplo Covinoc, Coviajes, Crecer y Credibanco.

En la administración del Doctor Belisario Betancour, el factoring quedó congelado, hasta que se le diera una reglamentación nueva en el país. Es importante explicar, más exactamente las modalidades que se llaman factoring en Colombia.

3.1. DESCUENTO DE CARTERA

El descuento de cartera, es decir, el financiamiento de cuentas por cobrar presentadas en pagarés, letras de cambio, facturas u otros títulos de deuda, se asimilan al factoring en el sentido que supone una valorización de créditos antes de su vencimiento mediante una deducción de los intereses y de una comisión por la financiación, y el servicio prestado. También son análogos en cuanto a los elementos que intervienen a la opera-

ción, otorgante, cliente y deudor.

Existen sin embargo, marcadas diferencias internas entre las dos operaciones.

Como primera medida, difieren en su objetivo: el descuento de cartera es exclusivamente una financiación, el factoring es esencialmente una compra o adquisición de cartera. El anticipo de dinero es básico en las operaciones, de descuento, en cambio el factoring, el abono antes del vencimiento del crédito no puede existir.

Por otro lado, la transmisión de créditos realizada en el descuento comercial se lleva a cabo corrientemente y con derecho a regreso - art. 1407 código de comercio- o salvo que se estipule lo contrario. En el factoring con excepción del factoring con recursos, el factor asume el riesgo financiero y no admite la acción de regreso a su cliente, aunque se produzca un pago al vencimiento.

Instrumentalmente, existe otra diferencia, el contrato de factoring implica el principio de exclusividad, en el descuento el cliente puede utilizar simultáneamente varios bancos.

El descuento de caretera es además, una operación instantánea o sea, que implica la financiación de una oferta específica de un grupo de facturas existentes. El factoring es una actividad continua, en la cual la financiación y las prestaciones se otorgan durante el tiempo acordado según lo estipulado en el contrato.

Por último difieren además también en el criterio que utiliza para su otorgamiento. El banco fija un nivel máximo de descuento en función de la solvencia del librador y después realiza las operaciones una a una en las cuales el cliente y el banquero son libres de descontar o no la letra de cambio determinada. El factor, se fija en la solvencia de los compradores, es decir de los deudores segundos, ya que el factor no dispone de una acción contra su cliente, y generalmente no se establece límite alguno en aquellas operaciones con comprador seleccionados previamente por el factor durante un período de tiempo.

De vez en cuando se usa descontar cartera entre bancos, para poder mantener sus niveles de liquidez suficientes y estables, con el fin de no tener que incurrir en multas con el Banco de la República por desencajes marginales.

tro de información, ni la prestación de servicios contables o sistematizado al fiduciante. Se limita al mejor manejo posible, de los bienes puestos a su disposición.

Tampoco garantiza el fiduciario el pago de obligaciones a terceros. De asumir el manejo de títulos valores, supone su autenticidad y verificación y no toma el riesgo de impago. Puede eso si, encargarse de que un tercero, financie o compre la cartera de sus fiduciantes, siempre y cuando estén dentro de las finalidades determinadas y por el contrato de fideicomiso.

3.4. EL SERVICIO DE COBRANZA

En Colombia existen cobradores de títulos valores, que van desde el simple cobrador de cheques vencidos,usureros, hasta las más sofisticadas empresas sistematizadas de cobro.

En el mercado extrabancario, se han vuelto práctica común, la compra - venta de cheques postdatados o con fecha abierta. Estos créditos, término incierto, tienen que van desde el 5% mensual hasta porcentajes que son considerables.

En el otro extremo, existen modernas empresas de cobran-

zas vigiladas por el Estado. Algunas de ellas se limitan a prestar el servicio de cobro personal, o sea a través de cobradores propios. Otras se dedican al cobro de títulos valores vencidos y de difícil cobro.

La cobranza de crédito, es tan sólo de las prestaciones del factoring. El factoring no obstante, trata principalmente con cartera no vencida. Solo operaría con cartera morosa que se ha vencido mientras factorizaba.

La cartera que se realiza en Colombia, se efectúa sobre cartera vencida de difícil cobro.

3.5. EL SEGURO DE CREDITO

Es un contrato de garantía mediante el cual el asegurador informa a su asegurado de la solvencia de los clientes, de autorizaciones previas de crédito, y en caso de impagado, asegura lo contencioso y cubre la pérdida eventual.

Como en el factoring en el seguro de crédito existe un contrato previo mediante el cual se estipula la prestación de un servicio y la cobertura del riesgo de impago en relación con las operaciones previamente. Utilizan además técnicas parecidas para su funcionamiento, para

el establecimiento de sus remuneraciones, y para la apreciación de riesgos.

Difieren sin embargo, en la finalidad económica que persiguen en su cubrimiento y en su momento de pago.

En cuanto a la cobertura, el seguro de crédito que la incluye, no suele pasar aproximadamente un 85% quedando el resto a cargo del asegurador. En el factoring se garantiza el 100% de las cuentas factorizadas.

En el caso de impago, el asegurador indemniza a posteriori y generalmente después de que el fallido haya sido reconocido en juicio. El factor paga el vencimiento del crédito a priori cuando el cliente lo solicita.

Por último el asegurador no interviene en la gestión de la empresa de su cliente ni presta ningún servicio financiero.

Existe en cambio el seguro de manejo y cumplimiento y que aunque no cubriría directamente el riesgo de impago de una cartera, si aseguraría el manejo de la misma, como en el factoring lo que indirectamente podría reducir éste riesgo financiero.

La diferencia entre el segundo de manejo y cumplimiento, y la garantía que presta el factoring está en que el seguro no se usa en la práctica para garantizar el pago de créditos, sino para asegurar la entrega cabal de un servicio. Además como en el seguro de crédito, se aplican después de que ocurriere algún incumplimiento del contrato por parte de los elementos que involucre, mientras que el factoring, la garantía se aplica antes de que perjudicara al cliente.

Existe además en el código de comercio, el seguro de la responsabilidad - art. 1129 -, en el cual impone a cargo del asegurador la obligación de indemnizar los perjuicios patrimoniales que sufra el asegurado con motivo de determinada responsabilidad en que incurra de acuerdo con la Ley.

La garantía del factoring tiende a similarse también al seguro de responsabilidad ya que ambos cubren el correcto desempeño de la actividad generada por un contrato y, sin embargo, incurren en las mismas diferencias que el seguro de crédito y el seguro de manejo y el cumplimiento. Además en la práctica, el seguro de responsabilidad se refiere a casos generados fortuitamente relacionados y por lo general a aspectos fortuitamente civiles y laborales y nunca al cumplimiento solidario o al cubrimiento

del pago de la deuda.

3.6. LA COMISION MERCANTIL

Es una especie de mandato por el cual se encomienda a una persona que se dedica directamente a ello, la ejecución de uno o varios negocios, en nombre propio, pero por cuenta ajena.

El factor puede actuar como comisionista del vendedor y con un poder limitado para cobrar los créditos recibiendo una comisión mercantil pactada sobre el volumen de los créditos.

En el contrato de factoring el cuadro de obligaciones y de prestaciones es más complejo que la de una simple comisión mercantil, ya que incluye la gestión de los créditos del cliente, la eventual financiación de los mismos, etc.

También difieren las dos figuras en el sentido de que en la comisión, la aplicación se hace crédito por escrito, mientras que bajo la iniciativa del vendedor en el factoring, opera el principio de globalidad y la iniciativa la mantiene el factor.

3.7. LA TARJETA DE CREDITO

La tarjeta de crédito, como el factoring, son figuras atípicas en el ordenamiento jurídico consideradas contratos de crédito, ya que implican igualmente la cesión de una parte a la otra, la propiedad de una suma de dinero implica, un favor de la contraparte, prestaciones que indirectamente comportan desembolsos de dinero, todo ello por un determinado tiempo y con obligación de restitución de reembolsos del equivalente a tiempo diferido.

El funcionamiento de una tarjeta de crédito y el de un factoring son bastantes parecidos. En ambos se hace un estudio previo de las solicitudes presentadas - del cliente y/o el deudor para ver si está capacitado moral y económicamente para recibir el servicio - ambos son un servicio rotativo, o sea que se presta durante un período de tiempo continuo determinado - generalmente a un año, y prorrogable a otro año -. Involucran igualmente la remisión de un estado de cuenta periódico, de parte del intermediario.

Además supone la afiliación de un acreedor e involucran el servicio de pago al acreedor y cobro al deudor.

Las dos figuras pueden otorgar crédito, aunque surja de diferentes naturalezas. En el factoring ésta nace de un adelanto o avance en efectivo de una compra-venta de cartera.

En la tarjeta de crédito, el crédito proviene de la extensión o diferenciación de un pago, y el avance de dinero de un servicio extra que presta la tarjeta y que equivale a cualquier préstamo bancario común - con interés-.

Finalmente tanto la tarjeta de crédito como el factoring involucran una comisión, como remuneración del servicio, prestado y un interés cuando hubiera financiación.

Las diferencias entre el servicio de una tarjeta de crédito y el de un factoring son claras. El primero es un servicio dirigido al deudor. Es una forma de facilitar le el pago de un bien sin tener que contar éste con dinero en efectivo. El factoring, en cambio se dirige al acreedor y no facilita la acción de pago al deudor.

La tarjeta de crédito es esencialmente un pago en efectivo inmediato, como si fuese con un cheque. La transferencia de crédito del acreedor al factor no implica o necesariamente su pago inmediato.

La tarjeta de crédito a diferencia del factoring no supone garantías de crédito. Lo que garantiza es el pago y en el caso de que el usuario se endeude por encima del cupo que le fué asignado, deberá éste abonarle esta diferencia inmediatamente al pagador y/o incurrir en interes.

Por último la actividad que genera la tarjeta de crédito es de cierta manera inversa a la que genera el factoring.

En la tarjeta de crédito toman parte un deudor con varios acreedores que le cobran al intermediario financiero. En el factoring existe sólo un acreedor, el que cobra es el intermediario financiero y lo hace a varios deudores.

4. POSIBILIDAD DE HACER FACTORING EN COLOMBIA

4.1. ASPECTO LEGAL

Tendremos en cuenta algunos aspectos y disposiciones de la legislación comercial, civil y bancaria que sirven como base a la actividad del factoring y regulan su posible funcionamiento en Colombia.

Sobre la naturaleza del contrato de factoring ésta figura no se encuentra contemplada en la justicia Colombiana, ni en las disposiciones que rigen a las instituciones legales que reglamentan el régimen de actuación del factoring puede dificultar aunque no imposibilite su desarrollo.

Teniendo en cuenta el principio de libertad contractual que en materia de obligaciones inspira el ordenamiento, jurídico Colombiano, podría encuadrarse el factoring o dentro de la categoría de contratos atípicos. Faltaría establecer cual de las figuras contempladas en la legislación comercial y civil se asimilarían a la actitud

en estudio con base a las cuales se justificaría su razón de ser y se resolverían todas las cuestiones relativas a su desarrollo e incidencia.

La condición principal para conseguir la finalidad económica del factoring es la transmisión del crédito. Dos figuras contempladas en la jurisprudencia comercial y civil, podrían asimilarse a ésta, la cesión de crédito, y la subrogación convencional.

La cesión de crédito, es un negocio jurídico y por el cual un acreedor llamado cedente, cede a un tercero, el cesionario goza de los mismos derechos y privilegios en que tenía el primer acreedor con el deudor - art. 1964 Código Civil-.

En general, la cesión cubre la totalidad de créditos, pero puede concederse solo una parte, - cesión parcial de créditos [6] -.

La cesión de crédito conlleva dos etapas definidas: la que fija las relaciones entre el cedente y el cesionario y la que se determina entre el cesionario y el deudor. Para que la cesión tenga validez en la primera etapa,

---

[6] ALVAREZ CORREA. Eduardo. Obligaciones. Bogotá: Andes, 1977. p. 67.

cesión de cobro, ya que en ambas sobresale la prestación del servicio de cobro de los créditos transferidos a favor del cedente o cliente, y a la cesión para el pago en el sentido de que ambos, el cesionario o el factor, pueden cobrar inclusive las cuentas no factorizadas con cuyos pagos del acreedor para el cesionario o factor, cubre un servicio determinado.

Por último, se asimilan las figuras del factoring y de cesión de crédito en que ninguna exige el pago inmediato por la transferencia del crédito.

Existe, sin embargo, algunas características de la cesión de créditos incompatibles con la actividad continua y coordinada de compra-venta y de manejos de créditos, y pues es un contrato de tracto sucesivo. La cesión supone en cambio, compra ventas múltiples y espontáneas en donde para cada crédito habría que hacer una transferencia independiente. Esto sería muy costoso para un factor.

Por otro lado, difieren en el espíritu y precio que les anima. La cesión supone un espíritu especulativo de adquirir un crédito por un precio muy inferior al valor nominal del crédito cedido, a diferencia del factoring que simplemente recibe una comisión adecuada al importe

del servicio prestado.

La cesión a diferencia del factoring implica una transferencia de créditos con acción de regreso contra el cliente en caso de impago por insolvencia del deudor, o salvo estipulación expresamente en otra forma en el contrato.

La subrogación comercial, el art. 1666 del código civil, dice: " la subrogación es la transmisión de los derechos del acreedor a un tercero, que le paga"

Subrogar es sustituir. En la subrogación personal, paga otra persona por el deudor, con lo cual se extingue la relación deudor - acreedor, pero se crea una relación jurídica entre el tercero y el deudor.

El factoring moderno y la subrogación convencional, como el contrato de factoring, establece una transferencia de crédito frente a terceros sin que el deudor pueda oponerse, dado que opera por la simple voluntad del acreedor.

El contrato de factoring tampoco se ajusta al espíritu que anima generalmente a la subrogación: la extensión, de una operación, con el pago - aunque no tiene por efecto

la extensión del deudor - implica más la cesión del manejo de una cartera por parte de su acreedor a un tercero, además de la prestación de los servicios de financiación y garantía.

Igual que la cesión de crédito, la subrogación convencional es incompatible con ciertos aspectos de la actividad de factoring dado que está sujeto también a las reglas de cesión de derechos expresadas en el código civil.

Implicaciones de la Ley Bancaria, en Colombia, el factoring como tal no está reglamentado dentro de la legislación bancaria. Empero, cada una de las prestaciones de crédito y de servicio pueden subsumirse dentro de distintos contratos típicos, es decir que las diversas operaciones que configuran las modalidades descritas de un factoring si están autorizadas.

Los bancos pueden celebrar el contrato de factoring en cuanto la cartera de sus clientes estuviese representada en algún título de contenido crediticio, lo que comprende títulos valores de contenido crediticio, lo que en otros se utilizan usualmente en el mercado, como suceden en las facturas comerciales. También podrán encargarse de las cobranzas, de ciertas modalidades de asesoría ya técnicas, contables y de prestación de otros servicios,

que podrían estructurarse sobre la base de encargos recibidos de sus clientes para ser llevados a cabo a través de las secciones fiduciarias, o de mandato, o como parte de la cobranza misma. En conclusión, se puede decir que la banca comercial sí puede llevar a cabo las principales operaciones de factoring.

Teniendo en cuenta estas consideraciones y el que la autorización para realizar cada una de éstas operaciones, componentes del factoring se remonta, en su mayoría a la ley 45, orgánica de los bancos, se calcula la gran posibilidad jurídica de efectuar factoring por la banca comercial sin que haya la necesidad de entrar a modificar o amplia el régimen vigente.

Se trataría de algo similar a lo que sucedió con el leasing, operación muy nueva en nuestro ámbito como actividad especializada, y que en realidad es la combinación, de contratos de arrendamiento, opción de compra y compraventa, claramente establecido en la legislación de tiempo atrás. Como tal, no se requirieron modificación o ampliaciones sustanciales en el cuerpo jurídico Colombiano.

4.1.1. Ley 45 de 1945. Esta Ley es la base de la legislación bancaria Colombiana. Se aplica a todo estableci-

miento bancario, o sea todo individio, corporación, sociedad o establecimiento que hace habitualmente el negocio de recibir fondos de depósitos general, o de hacer anticipos en forma de préstamos o de efectuar descuentos o cualquiera de éstas operaciones.

La aplicabilidad de dicha Ley en un factor depende realmente de sí existe diferencia esencial entre el descuento ordinario y la financiación que implica la compra de cartera en el factoring.

Para la legislación comercial Colombiana, las dos fórmulas significan lo mismo. En ambas hay una entrega de dineros a cambio de uno o varios títulos de deudas por vencer. Además, de acuerdo a como se estipule en sus respectivos contratos y títulos transferidos, puede existir esa libertad, puede haber, derecho a regreso al acreedor en caso de insolvencia del deudor. Por último, ambas fórmulas involucran una comisión sobre el valor de los títulos adquiridos, como remuneración al servicio prestado.

4.1.2. El endoso en el factoring. El tipo de endoso a utilizar depende de la modalidad del factoring que estipula el contrato.

A un factoring el vencimiento sin responsabilidad donde no existe financiación para cartera ordinaria, correspondería más a un endoso en procuración. Este tipo de endoso no transfiere la propiedad, pero si faculta al endosatario para ejercer los derechos incorporados en el título valor, los cuales ejercita en nombre propio, pero sujeto a no responder por las excepciones que los deudores pudieran hacer valer contra su endosante.

El endoso en propiedad correspondería a un factoring sin responsabilidad, involucra o no financiación. Este tipo de endoso permite al endosante, frente a todos los tenedores del título posteriormente a él, al librarse de las obligaciones autónomas expresadas en el art. 657 del código de comercio mediante la inserción en el endoso, de las cláusulas que exprese su no responsabilidad.

4.1.3. Reglamentos sobre avales y garantía de tipo bancario. La Junta Monetaria mediante la Resolución 33 de 1976, prohibe a las entidades sometidas al control de la Superintendencia Bancaria a conceder avales o garantías en moneda legal, condición que se extiende al otorgamiento de seguros de crédito, individual solidario y cualquier otro sistema que sustituye a los avales y garantías.

La actividad de un factor involucra garantía de crédi-

to. Aunque no proveniente de un contrato de mutuo o préstamo sino de la compra o adquisición ya que se trate de un seguro al pago de títulos valores de contenido crediticio.

Así pues, se puede deducir claramente que, el factoring con garantía, o sea, el factoring con responsabilidad de pago, está prohibido actualmente en Colombia. Aunque a esta disposición no afecta otras modalidades de factoring le quita una de las cualidades más interesantes y atractivas, por lo cual se distinguiría de figuras que existen o han existido en el país.

4.1.4. Aspecto operacional. El factoring es una actividad complicada y difícil requiere de un funcionamiento altamente especializado y técnico y que por lo tanto para su creación y establecimiento en Colombia requiere de una inversión grande. Es además, un negocio lento y riesgoso de arrancar, y está afectado por innumerables factores generales y particulares de los diversos sectores industriales y financieros del país.

El porvenir y el éxito del factoring en Colombia, operacionalmente depende en gran parte de la asequibilidad y calidad de la información que necesita, del grado de sistematización del factor, y en especial, del profesionalismo de sus ejecutivos.

La actividad del factoring comprende labores minuciosas, y de mucho riesgo, que de no manejarse eficientemente y eficazmente conduciría a niveles de costos antieconómicos.

Las pocas experiencias de empresas Colombianas que se ha dedicado al manejo y cobro de cartera, han demostrado bajas rentabilidades aduciendo que no han sabido manejar y controlar a un costo aceptable el gran volumen de facturas que adquieren de sus clientes.

Por esto, es indispensable que el factor cuenta con un grado de sistematización que le permita manejar la información, los créditos de sus clientes, su propia contabilidad y las de sus clientes, la presentación de informes periódicos, útiles, etc, de manera completa, exacta y rápida. Es más, debe mantenerse a niveles competitivos en cuanto al uso correcto de equipos electrónicos avanzados, adecuados y prácticos.

4.2. EL FACTORING Y SU POSIBILIDAD EN LOS BANCOS

4.2.1. Aprovechamiento de infraestructura ya creada.

Y cuando un banco crea el servicio de factoring tiene indudables ventajas, pues la mayor parte de los requerimientos de capital humano y físico están solucionados;

las otras secciones de análisis comercial, cobranzas, contabilidad y créditos ya existen y se pueden contar con un adecuado apoyo jurídico cuando se requiera. Consiguientemente está en una situación privilegiada para la implantación del servicio.

Por otra parte, cuenta con los medios para disponer en forma inmediata de los recursos de cuentas corrientes ahorros, C.D.T. fiduciarias, etcétera, para complementar sus requerimientos pecuniarios. Esto significa una mayor demanda por los saldos existentes sin que haya necesariamente un aumento en la oferta de fondos; en consecuencia seguramente tendrá que distraer recursos de operaciones menos rentables o seguras. Pero por la naturaleza de corto plazo de la financiación se ajusta mucho mejora captaciones poco estables, con lo cual se crea una relación mucho más saludable con los períodos de colocación.

4.2.2. Adquisición de información. Las ventajas no se limitan a tener una nueva operación rentable. Entrana una relación con un cliente bien sea antiguo o nuevo, trae aparejada una vinculación que se extiende más allá de la operación inicial, en el caso del factoring que más que intermediación es servicio, hay la posibilidad de ofrecer una amplia gama de servicio, para atender las necesidades financieras que requiere éste. Por otro lado

entrar en relación directa con el negocio del cliente y con sus compradores permite multiplicar el conocimiento permanente de oportunidades de inversión altamente rentables. Sus compradores son un mercado evidente, ya que el factoring requiere estudiarlos en detalle, situación que se debe aprovechar por la cadena de información que resulta.

Cuando el factor está vinculado a un grupo financiero esto representa sin duda una gran ventaja pues puede llegar a vincular todas las operaciones financieras del cliente con el grupo. Para poder realizar esto, serían muy importante contar, como en ciertas entidades, con oficial de cuenta quien se encarga de brindar todo el apoyo financiero requerido, teniendo un minucioso conocimiento de las necesidades particulares.

4.2.3. Necesidad de excelente análisis comercial y cobranzas. Evidentemente es fundamental que el banco ya cuente con un excelente sistema de análisis comercial y que identifique y minimice el riesgo de compra de cartera. Para esto es clara la necesidad de contar con un inmejorable sistema de información bancaria que permita detectar con gran rapidez los compradores buenos y malos. La agilidad requerida es fundamental en las relaciones cliente comprador, pues demoras en la aprobación,

puede costarle a aquel una disminución o cancelación de ciertas operaciones.

El análisis comercial, aunque se puede centrar en estudiar a los compradores del cliente, no debe desentenderse de estudiar todos los aspectos financieros y comerciales del cliente que pueden influir en la forma como lleva a cabo su actividad con los compradores. Es necesario que cumpla exactamente con todas las condiciones que pacta y con éstos, como para evitar que devuelvan pedidos o demoren sus pagos por algún motivo. Aunque el factor esté protegido contra las pérdidas que ello puede acarrear, y las devoluciones y reclamaciones implican un sobrecosto administrativo que debe ser evitado.

La sección de cobranzas constituye la otra sección fundamental que permitirá un cobro puntual, suficiente quedará demostrado en ello y en la forma como prueba compensar el no poder presionar a los compradores, de la manera como lo hace el proveedor, quien puede cancelar el envió o de suministro, método bastante convicente para acelerar un pago.

4.2.4. Sistema e información. El establecimiento de un nuevo servicio en un banco implica la necesidad de integrarlo con todas las partes de la institución. Una de

las partes fundamentales es la información, para poder cruzar los diferentes negocios del cliente y poder conocer su situación global con el banco. Esto es igualmente pertinente cuando se habla del grupo financiero al que pertenece el banco. Es indispensable que sea fácil la identificación de la persona, para lo cual se sugiere utilizar su Nit para una rápida recuperación en toda la información, que permita detectar su solidez, problemas, riesgos y antecedentes con la institución o el grupo.

Es incuestionable la ventaja sobre terceros que tiene un banco para implementar este servicio. En el aspecto de información la ventaja es evidente pues dispone de un archivo previo donde puede que ya están registradas, personas que siendo o habiendo sido clientes se presentan como emisoras de facturas susceptibles de ser compradas.

A medida que crece el volumen de negocios aumenta la importancia de una sistematización apropiada. Esta es esencial para poder aprovechar en un futuro, la información recolectada del análisis comercial y cuando hay otras vinculaciones con un grupo, poder analizarse para evitar la duplicación de riesgos y multiplicar la seguridad de las operaciones de todo el conjunto.

La debilidad de ésta área, como de análisis comercial

y cobranzas, disminuye las posibilidades de realización exitosa de la operación factoring, ya sea porque encuentra el riesgo o porque, para cubrirlo el factor aumenta la comisión. En éste último caso habrá una menor aceptación de la operación por los clientes potenciales.

4.2.5. Garantías y documentos necesarios. Otro punto y de vital importancia es el referente al tipo de documento que se debe utilizar en la operación. Estos deben ser de fácil negociación y sobre todo, permitir un cobro más efectivo. Estas características las satisface los títulos valores, pues su circulación es simple, sencilla y dan lugar al proceso ejecutivo sin necesidad de reconocimiento de firmas. No sucede lo mismo con los demás documentos de contenido crediticio, que si bien son negociables, no permiten la misma agilidad para la cobranza. Sin embargo, la mayoría de las transacciones se realizan con estos documentos, de modo que el factoring como un todo, deberá modificar ésta costumbre para poder realizar sus operaciones con más facilidad.

En el nuevo código de comercio, se establece que documentos son títulos valores, y los requisitos que cada uno debe tener. Todos deben incluir la mención del derecho que en el título se incorpore y la firma de quien lo crea, pero cada tipo debe llenar requisitos adiciona-

les, particulares según lo dispuesto para cada uno en dichos códigos.

4.2.6. Precauciones en épocas inflacionarias o recisiva. En época de restricción crediticia el factor debe ser especialmente cuidadoso en la selección de las facturas ya que compra, pues está comprometiendo a prestar automáticamente a solicitud del cliente, ciertos porcentajes de éste valor.

4.3. FACTORING DE EXPORTACION EN COLOMBIA

La opción de ofrecer el servicio de factoring de exportación en Colombia depende ante todo de la eficiencia de la estructura de promoción de las exportaciones menores, básicamente Decreto 444 de 1967-.

PROEXPO es una entidad especializada, orientada no solo como un fondo financiero que presta los recursos necesarios para la ayuda del sector, sino también como entidad de servicios de promoción, asesoría y mercadeo. Ya cuenta con una extensa red de oficinas en el exterior y que sirven de enlace para contactos internacionales.

A nivel financiero PROEXPO está capacitado para prestar con destino a la adquisición de materias primas y gastos

laborales necesarios en la producción; gastos de bodegajes, para promoción y estudios de mercado, etcétera. También puede descontar documentos representativos de deuda externa y representativos de la operación avalarlos y otorgar garantías - art. 186 del Decreto 444 de 1967-.

Para completar el aspecto puramente pecuniario, está obligado a ofrecer toda una gama de servicios de promoción y mercadeo, como son la realización de estudios de mercadeos externos, información de procedimientos de comercio exterior y financiación internacional, edición de directorios de importadores extranjeros, propaganda, asistencia técnica sobre aspectos fundamentales, etcétera.

Como se puede ver, PROEXPO cuenta para la promoción del sector con amplias facultades, entre las cuales se puede identificar la posibilidad de realizar factoring de exportación. Ello significa que las entidades de factoring tendrán que llenar los vacíos que deje éste instituto, lo cual parece ser posible en vista de las condiciones actuales del sector externo. En el momento se requiere la consolidación de un mercado estable, para las exportaciones menores, que supla la baja de precios del café y asegure ingresos suficientes para las facturas compras

de hidrocarburos e importaciones. Y en éste orden de ideas, ya hay una política consciente y de estímulo al sector por vías diferentes a PROEXPO. Tal es el caso de las Sociedades de Comercialización Internacional, que nacen como respuesta ante la debilidad del sector en la parte comercial. Entonces no resulta peregrino pensar en la necesidad de la intervención privada, en la financiación internacional. El principal obstáculo para que el factoring obtenga los resultados esperado es la necesidad de una capacidad altamente especializada y con notables vínculos externos, que en la actualidad carecen la mayor parte de los agentes privados.

Estos requisitos son difíciles de cumplir para empresas que hasta ahora se inicien en la operación internacional pero los bancos tienen ventajas comparativas al respecto por las vinculaciones que ya tienen establecidas, que le pueden representar la contraparte necesaria para las cobranzas. Sin embargo, con sólo esta infraestructura no podrán ofrecer servicios adicionales de tipo de mercadeo, promoción etcétera. Así pues, requieren de un apoyo adicional y parecería ser que las sociedades de comercialización recién creadas, fueran el apoyo ideal.

4.4. ASPECTO ECONOMICO

Existen algunas condiciones dentro de la economía Co-

lombiana que dificultaría el desarrollo de un servicio de factoring en el país.

La inflación, la creciente inflación que ha venido afectando a la economía durante los últimos años, es indudablemente uno de los principales obstáculos a la creación y al funcionamiento de un servicio de factoring en Colombia. Por un lado, frena el desarrollo económico y social del país, al restarle poder adquisitivo a la moneda. Por otro lado, dado que además es impredecible y consecuentemente los precios de dichos servicios a niveles posiblemente anticompetitivos y anti-económicos.

La disponibilidad de crédito. Como consecuencia de dicha inflación, el gobierno Colombiano ha tenido que tomar medidas contra accionistas en el manejo monetario, limitando las disponibilidades de dinero circulante, y por lo tanto de crédito bancario.

Ha sido tradicional la concentración funcional en Colombia que según datos de la Superintendencia Bancaria, a diciembre de 1976, el 53% de la cartera de los bancos, estaba en manos del 1% de los deudores. Realmente esto no es más que el reflejo de la producción de bienes y servicios que es a su vez reflejo de la estructura económica globalmente concentrada del país. Además ha

sido política del Gobierno, la canalización del crédito a sectores prioritarios y/o rezagados dificultando el acceso de éste a muchos otros sectores necesitados.

Por último, ha limitado la disponibilidad de crédito, el elevado costo del más asequible, el crédito extrabancario.

Una entidad de factoring requiere, teóricamente, de una ilimitada disponibilidad de fondos para su funcionamiento.

La mayor parte de estos provienen, por lo general de préstamos bancarios. Es evidente entonces que las medidas contraccionistas, la concentración y canalización del crédito, y por consiguiente, el elevado costo de los menos restringidos, presenten un obstáculo considerabla a dicho funcionamiento.

5. EL FACTORING Y SU APLICACION EN BARRANQUILLA

Hemos venido analizando el estudio del factoring, partiendo de su génesis, luego en Colombia, para detenernos en la viabilidad de su aplicación en la ciudad de Barranquilla, a los cuales hacemos el siguiente comentario.

Sin lugar a dudas Barranquilla es una ciudad eminentemente industrial, con un gran empuje comercial, gracias a su situación geográfica que le permite poseer dos puertos fluvial y marítimo, que facilitan la exportación e importación de productos.

En consideración a lo anterior debería de practicarse la figura del factoring por sus características esenciales, pero nos encontramos que ante la falta de una reglamentación, un conocimiento amplio de lo que es la figura del factoring, en nuestro medio no ha sido posible que este contrato se lleve a la práctica.

En febrero de 1990, de cerca de 70 sociedades que nomi-

nalmente realizaban esta actividad, solamente 19 presentaron solicitud de aprobación, obteniendo todas ellas respuesta negativa por parte de la Superintendencia.

La justificación de esta negativa radica en que:

- Algunas sociedades no habían llegado a efectuar siquiera una operación de factoring.

- Otros realizaban operaciones similares como la compraventa de cheques, la venta a plazos, o la representación de sociedades en concordato, las cuales difieren del factoring.

- Otros operaban como oficina de cobro de grupos financieros a los cuales pertenecían, sin ofrecer sus servicios en el mercado.

Todo lo anterior más conlleva a expresar que el intento de desarrollar un sistema de factoring en nuestro país (Barranquilla) ha sido hasta ahora fallido. La evolución que se presentó durante década pasada fué insuficiente y posiblemente requiera "un borrón y cuenta nueva" el cual se está dando a raíz de la negativa de la Superintendencia bancaria a aprobar el funcionamiento de las sociedades existentes. Ello muestra además que estas

surgieron en buena parte por el vacío de una reglamentación y un control efectivos. Es deseable que el desarrollo futuro tenga unas bases más sólidas, que permitan la aparición y el desarrollo de este mecanismo, el cual puede prestar un valioso servicio a la actividad productiva.

CONCLUSIONES

En países como Colombia en el cual la crisis económicas son constantes, y siendo la pequeña y la mediana empresa las más afectadas por éstas inconsistencias económicas es muy recomendable la implantación del factoring en nuestro país.

El factoring como hemos podido observar a través de todo el trabajo compra la factura a su cliente y se encarga él en ocasiones de hacer el cobro directo, otras veces lo hace el cliente mismo, pero hay negocios en el cual el factoring paga por anticipado las facturas; lo cual permite que la empresa - cliente - goce de liquidez inmediata y una venta que era a plazo se le torne al contado; esto permite que la empresa cuente con efectivo para seguir haciendo sus negocios.

El factoring por otra parte, permite que los departamentos de cobranzas y estudios de crédito, desaparezan en parte en las empresas clientes, ya que ésta acción vendría a ser desarrollada por el factor, trayendo esto

como consecuencia que el gasto ocasionado por estos departamentos se extingue de las empresas.

Ahora, en la rama de la exportación sería muy recomendable para el exportador, ya que le permitiría cierta seguridad de cobro de sus facturas y estabilidad en su producción.

En lo que hace relación al aspecto negativo, se arguyen en las comunidades donde se ha implantado el factoring, Europa y Estados Unidos, que los gastos que ocasiona al factor son muy altos.

Por otra parte, el cliente, muchas veces tiene la impresión que la empresa se les ha salido de las manos, pues gran parte de las operaciones de cobranzas y crédito ya son manejadas por el factor.

También se comenta que el deudor del cliente, o del factor muchas veces cae en duda respecto a la capacidad productiva de su suministrador, pues al ofrecer éste - el cliente su cobranza a un factor, es natural que surja la desconfianza por parte del deudor en torno al real potencial del cliente para vender sus productos.

El contrato de facturación o factoring en Colombia es una figura atípica y por lo tanto carece de regulación especial. No es recomendable su regulación por el momento, será indispensable esperar que la práctica mercantil vayan decantando la figura y que su utilización adquiera la dimensión que amerite una adecuada regulación. Se debe pensar en una reglamentación mínima sobre el contrato para el futuro, cuando sea aconsejable no dejar absolutamente a la autonomía privada su regulación.

GLOSARIO

CADENA DE FACTORING: Constituyen una red internacional de entidades de factoring, con el fin de permitir la cooperación entre las entidades miembros de la misma.

CLIENTE: Entidad o persona que ha firmado un contrato, de factoring con una institución especializada y que ejecuta los actos a que está obligado por el contrato que contrae.

DEUDOR: Entidad o persona que compra los productos, o servicios del cliente, es el titular de la deuda ya transferida al factor.

FACTOR: Organización que compra las facturas de terceros, en el momento de su creació, tomándola con todas sus obligaciones y servicios que conlleva ésta gestión.

FACTOR EXPORTADOR: Es aquel factor establecido en el país exportador y que proporciona o sumistra informes al factor importador sobre los exportadores a quienes compra las facturas.

FACTOR IMPORTADOR: Es aquel factor establecido en un país extranjero, importador de mercancías y se compromete a pagar las facturas entregadas por sus clientes.

ROLIN, Seger. El factoring. S.T. Madrid: Pirámide, 1972.

RODRIGUEZ AZUERO, Sergio. Contratos bancarios: Su significación en América Latina, 3ª Ed. Santafé de Bogotá, 1991.

SANCHEZ, José Luis. El factoring, la garantía, financiación, servicios. París: Real, 1970.

BIBLIOGRAFIA

ALVAREZ CORREA, Eduardo. Obligaciones II. Bogotá: Andes, 1977.

ARIAS, Misael. Implantación de los servicios del factoring en Colombia. Bogotá: Ital. 1980.

ARRUBLA P. Jaime, Contratos mercantiles. Tomo II. Santafé de Bogotá. Biblioteca Jurídica. Dike, 1991. 361p.

ASOCIACION BANCARIA DE COLOMBIA. Factoring: Un nuevo servicio financiero. 2ª Edición. Bogotá: Gráfica, 1981.

_____. El factoring. Nuevas fórmulas de financiación Madrid: Progreso, 1972.

BERMUDEZ, Eduardo. Nuevas fórmulas de financiación. Leasing Factoring. Arodular. Madrid, 5ª Ed. 1972.

LEAL PEREZ, Hildebrando. Contratos bancarios. Santafé de Bogotá: Ediciones Librería del Profesional, 1991. 325 p.

LONDOÑO LOPEZ, Jhon Jairo. Factoring En: Revista Boletín Económico (BIC).12-17 pp.

MAYA, Jaime. El factoring. Un nuevo sistema de financiación En: Nueva Frontera. Vol. 2. Marzo, 1991.