



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO

FCE
FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS

Carrera: Contador Público Nacional

FACTORING: Liquidez para las Empresas

Trabajo de investigación

POR

Mazzeo, Jéssica Vanina

Moyano Ruiz, María Luisa

Nara, Charbel Nicolás

Profesor Tutor

Fornero, Ricardo

M e n d o z a - 2012

INDICE

INTRODUCCIÓN	6
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	9
3. ALCANCE Y LIMITACIÓN	10
MARCO CONCEPTUAL	
CAPÍTULO I: CONCEPTOS GENERALES	11
1. ¿QUÉ ES EL FACTORING?	11
1.1. El estado de incertidumbre respecto a la morosidad de los clientes	11
1.2. Definición.....	11
2. ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL FACTORING	13
2.1. Orígenes del factoring	13
2.2. Motivo histórico: expansión del factoring. El rol de los factors.....	14
2.3. Evolución del factoring	15
2.4. Importancia	16
CAPÍTULO II: CONTRATO DE FACTORING	17
1. ASPECTOS GENERALES	17
2. CONCEPTO	17
2.1. Definición	17
3. NOCIONES JURÍDICAS	19

3.1. Nociones básicas en el derecho argentino	19
3.2. Naturaleza jurídica del contrato de factoring	20
4. ELEMENTOS MÍNIMOS QUE DEBE CONTENER EL CONTRATO DE FACTORING	22
5. PARTES DEL CONTRATO DE FACTORING	23
5.1. Factorado	23
5.2. Factor	23
5.2.1. ¿Hay representación del agente instituyente por el factor?	23
5.3. Comprador u obligado	23
5.4. Obligaciones y derechos de las partes	24
5.4.1. Obligaciones del factorado	24
5.4.2. Obligaciones del factor	25
6. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO	26
6.1. CARACTERES ESTRUCTURALES	27
6.2. CARACTERES FUNCIONALES	29
7. REQUISITOS	30
8. FUNCIÓN	30
9. PARTICULARIDADES	30
10. EXTINCIÓN DEL CONTRATO	31
10.1. La terminación normal del contrato	31
10.2. La terminación anormal del contrato	31
11. CONTRATOS COMERCIALES EN ARGENTINA	32
11.1. Comparación con el contrato de cesión de derechos (de créditos)	32
11.2. Diferencia con la compra venta u otra transmisión de derechos a título ..	32
11.3. Diferencia con el mandato	32

CAPÍTULO III: DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN	33
1. LA EMPRESA COMO CEDENTE DE CRÉDITO	34
1.1. Características	34
1.1.1. Modalidades	34
1.1.2. Otras modalidades llamativas	36
1.1.3. Servicios que presta el factor	37
1.1.4. Costos del servicio	39
1.1.5. Facultad delegada	39
1.1.6. Ejercicio del factoring	41
2. EL FACTORING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA	43
2.1. El regreso del contrato a gran escala	44
2.2. Actividades parásitas que no se asemejan al factoring	45
3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORING	46
3.1. Ventajas	46
3.2. Desventajas	47
4. EL CONCEPTO DE FACTORING INTERNACIONAL	47
5. DIFERENCIA CON EL FORFAITING	48
EJEMPLO PRÁCTICO I: IMPLICANCIAS ECONÓMICO FINANCIERAS DEL FACTORIZING EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA	49
 CAPÍTULO IV: TRATAMIENTO CONTABLE	 63
1. LA PROBLEMÁTICA CONTABLE EN LOS CONTRATOS DE FACTORING	64
2. ANÁLISIS DE LA NORMATIVA CONTABLE	67
3. DESARROLLO DE LOS PASOS PLANTEADOS	71
3.1. Paso 4: Cesión de los derechos sobre los flujos de efectivo	71

3.2. Paso 5: Análisis de riesgos y beneficios	74
3.2.1. Análisis global	76
3.2.2. Otros riesgos a asumir: riesgo de litigio	77
3.3. Paso 6: Análisis del control	77
EJEMPLO PRÁCTICO II: IMPACTO EN LA CONTABILIDAD. REGISTRACIONES CONTABLES: DIFERENCIA ENTRE FACTORING CON RECURSO Y FACTORING SIN RECURSO	79
MARCO METODOLÓGICO	
CAPÍTULO V: ANALISIS DEL INSTRUMENTO EN LA PROVINCIA DE MENDOZA	88
1. IMPLEMENTACIÓN DEL FACTORING EN ARGENTINA	88
1.1. Bancos que disponen de este financiamiento	88
1.2. Servicios ofrecidos	91
CONCLUSIONES	94
1. CONCLUSIONES GENERALES	94
2. ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS DEL FACTORING	95
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	97
ANEXO A: CARACTERISTICAS DE NACIÓN FACTORING	
EL CASO DE NACIÓN FACTORING PARA EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN	102

INTRODUCCIÓN

El factoring, es una moderna alternativa de financiación para obtener capital de trabajo, a través del cual las empresas pueden transformar en efectivo las cuentas por cobrar de sus negocios.

Es una herramienta financiera cada vez más usada para proporcionar liquidez a empresas que venden a crédito, librándola de costosos y engorrosos trámites de cobro, permitiéndole mayor flexibilidad en sus créditos, convirtiendo sus ventas de corto plazo (con vencimiento no mayor a 180 días), en ventas de contado y lo que es más importante abriéndole nuevas posibilidades de crédito, dado que por la vía tradicional de financiación de su capital de trabajo a través de las entidades de crédito, las debilidades que presentan sus estados financieros, no les permite contar con esta posibilidad. Adicionalmente, le permite a las empresas hacer líquidas sus cuentas por cobrar, reducir los días de cobro de su cartera y en algunos casos los costos de financiación, lo que podría significar mejores condiciones de precio.

Cada vez son más las empresas que recurren a este método para ajustar sus objetivos y disminuir el costo que representa constituir un importante departamento de cobros que, además de un buen servicio al cliente, obtenga un buen resultado frente a los mismos, a la hora de afrontar el pago de los servicios u obras.

Con este trabajo, se intenta mostrar una forma distinta de financiamiento, a través de una herramienta que es sencilla y que permita a la pequeña y mediana empresa desligarse de la gestión de los cuentas por cobrar y reducir el costo que ello implica.

Además se busca que el lector pueda apreciar las diferentes perspectivas y los diferentes ángulos de esta forma de financiamiento, partiendo desde su conceptualización en el derecho comercial, su operatoria desde el punto de vista económico y finalmente los diferentes tratamientos contables del factoring en base al riesgo tomado por la empresa que ofrece el servicio. Por otra parte se mostrarán distintas situaciones en base a los diferentes tipos de factoring que uno puede encontrar en el mercado, como así también su comparación con respecto a otros tipos de fuentes de financiamiento.

Finalmente se mostraran las diferentes entidades financieras que prestan este servicio, analizando las entidades a las que uno puede acudir para obtener este tipo de financiamiento.

Para comprender la esencia de este trabajo debemos partir de los diversos problemas que deben enfrentar las empresas a la hora de solicitar financiamiento externo, los que comúnmente se resumen en:

- El alto porcentaje de financiación de las entidades financieras;
- las dificultades para acceder a otras fuentes de recursos;

- la tradicional organización administrativa en las unidades de producción;
- las prácticas clásicas y en ocasiones anticuadas que se conservan en las ventas y en las relaciones con los clientes.

A esto hay que sumarle lo que trae consigo las complejidades que surgen o se pueden dar en las ventas a crédito, es decir:

- El alargamiento de los ciclos de cobro;
- la falta de liquidez inmediata;
- la posibilidad del no cobro;
- la necesidad de mantener personal encargado de la gestión de los cobros y del conocimiento de la solvencia de los deudores.

Todo esto constituye una amenaza para lograr el equilibrio financiero, lo que hace necesaria la búsqueda de variantes de financiamiento. Una de ellas es el factoring (o factoraje) que se convierte en el medio para prevenir y controlar dichas dificultades. El factoring en su concepción tradicional comprende la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados por el factor, el cual asume, según el contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores. Este criterio sitúa a las sociedades de factoring como sociedades de prestación de servicios, pero la introducción al factoring de los anticipos al cliente implica su inclusión al sector financiero, constituyendo muchas veces su principal fin.

Estas breves ideas permiten ya deducir la posición, la importancia y los efectos del factoring como la solución a estos problemas. El empleo de este servicio facilita la gestión de la empresa especialmente cuando se trata de ventas realizadas en el exterior. El factoring ha comenzado a ser aceptado como una parte más de la vida comercial, y aunque todavía existe un ancho margen para la difusión y plena utilización del mismo, se espera que en un plazo razonable ocupe un lugar significativo en el contexto económico.

A modo de resumir lo comentado anteriormente, se pretende dar los lineamientos básicos del factoring partiendo de la problemática principal de las empresas, es decir, de las falencias financieras que acarrearán como consecuencia del ciclo habitual de sus operaciones.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad es bien conocida la relevancia de la PyME en el sistema económico ya que en la mayoría de los países, especialmente en Argentina, alcanzan elevados porcentajes de significación en cuanto a su participación en el producto bruto interno y en el mantenimiento del empleo. Aunque el carácter heterogéneo de las pequeñas y medianas empresas, impide hacer una generalización, éstas son las

que en mayor medida padecen los embates de la coyuntura económica cuando no pueden reaccionar adecuadamente, es decir, se puede distinguir entre PyME con éxito o sin él en función de la capacidad para reaccionar con habilidad, flexibilidad y rapidez a los retos competitivos actuales.

Rosales (1997) señala que las PyMEs deben ser insertadas en el proceso de globalización de la economía mundial. En este sentido, las economías nacionales tienen que modificar radicalmente las políticas industriales, es decir producir con tecnologías avanzadas, para incorporarse al intercambio internacional de mercancías y servicios vendiendo y/o comprando de acuerdo a sus necesidades. Igualmente, revisar de forma continua los modelos gerenciales. Esto con el objeto de que las pequeñas y medianas empresas sean más competitivas.

Continúa el autor, diciendo: *“con las innovaciones tecnológicas muchas empresas acceden a ella por desarrollar alianzas estratégicas con otras empresas y redes internacionales con la necesidad de distribuir el riesgo de la innovación y aligerar la carga financiera que presenta esta actividad”*.

Uno de los elementos calificados como cruciales para el desarrollo y crecimiento de la PyME, es el problema financiero, que puede presentarse tanto al inicio de las actividades como en un determinado momento de la vida de la empresa. Por razones relacionadas a las características de su estructura, las mayores dificultades que confronta este sector está relacionado al escaso acceso a la financiación, así como impedimento para acceder al crédito, lo cual da lugar a tener que enfrentar un mayor costo financiero por tipos de interés más altos y periodos de amortización más corto que los otorgados a las grandes empresas. Las instituciones financieras son muy exigentes en cuanto a documentos y garantías recíprocas, a la hora de otorgar préstamos o líneas de crédito, por lo cual quedan fuera de ámbito la mayoría de las PyMEs, quienes no alcanzan a cubrir los recaudos exigidos y cuando los cumplen, se ven afectadas por plazos no acordes a sus necesidades y a tasas de interés excesivamente altas, como reflejo del mayor riesgo percibido, por lo cual estas empresas han visto restringidos sus planes de expansión.

Es por ello que las empresas del sector en estudio, para poder continuar sus actividades productivas, tienen la necesidad de obtener financiamiento lo que denota deficiencias esenciales presentes, dado que para continuar sus actividades productivas, deben considerar: el costo que genera el instrumento que decidió emplear para su financiamiento, el capital, la amortización, es decir, la forma de pago y plazos, flexibilidad, liquidez, productividad, nivel de bienes y servicios.

De lo antes señalado se infieren las siguientes interrogantes de investigación: ¿Qué alternativas de financiamiento tienen las PyMEs que no pueden acceder al crédito por no cumplir los requisitos exigidos por las entidades financieras? ¿Qué beneficios aportan las operaciones de factoring a la pequeña y mediana empresa?

Es por ello, que sobre la base de lo antes expuesto se propone una investigación cuyo propósito es el análisis del financiamiento a través de las operaciones de factoring para la pequeña y mediana empresa.

Además, debe tenerse en cuenta que el sistema financiero presenta una elevada dependencia del entorno económico que lo rodea. En los periodos de inestabilidad económica se endurecen los requisitos para acceder al crédito y aumentan las tasas de interés, y al mismo tiempo se incrementa la morosidad en los créditos. Ciertamente, existen consecuencias inmediatas para las PyMEs, con un menor acceso al crédito y mayores dificultades para el cobro de las ventas.

Es importante, sobre todo en épocas de crisis, ayudar a las PyMEs a sobrellevar los periodos de recesión y proveerlas de herramientas para poder continuar con sus operaciones, ya que las mismas a través de sus logros ofrecen bienes y servicios que contribuyen al progreso de la economía, generando ingresos, y sobre todo empleos.

De lo antes señalado se derivan los siguientes objetivos de la investigación.

Objetivos generales:

- Analizar el factoring desde el punto de vista de la disciplina jurídica, económica y contable.
- Describir la operatoria del factoring y del contrato de factoring.

Objetivos específicos:

- Determinar las ventajas y desventajas para las empresas al utilizar el factoring como herramienta de financiamiento.
- Describir las distintas modalidades de factoring utilizadas principalmente en Mendoza.
- Establecer las facilidades y los medios para acceder a este tipo de “financiamiento”.
- Exponer recomendaciones de las ventajas y desventajas para el empresario de la pequeña y mediana empresa.

2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El presente trabajo se justifica por ser relevante para las empresas, especialmente las de pequeña y mediana envergadura económica, dada la importancia que este sector tiene en la economía argentina. La elección del factoring financiero como eje principal de nuestro proyecto se fundamenta en la incesante búsqueda de liquidez por parte de las empresas, como un medio para alcanzar el logro de sus objetivos. Esta herramienta permite obtener y acordar con la entidad financiera una línea de financiamiento continuada, en función de las ventas y/o los servicios que configuran la actividad comercial.

Tanto es así, que la particularidad que ofrece esta técnica de financiación es la de sustentarse en la solvencia patrimonial de cada uno de los deudores cedidos a la entidad financiera por el cliente asistido.

Esta investigación busca exponer a los lectores una alternativa más que tienen las empresas a la hora de obtener un financiamiento a corto plazo pudiendo mantener el equilibrio de los flujos financieros.

Asimismo, la importancia del trabajo reside en que los distintos agentes de la economía posean información sobre una de las alternativas disponibles para conseguir el financiamiento que necesitan de compañías de factoring, entidades financieras y la banca privada, con el objeto de determinar si es una alternativa conveniente para la empresa, considerando las ventajas y desventajas de este tipo de operaciones, y evaluando cuáles son los efectos que puedan tener sobre la situación financiera de la empresa. Con la realización de esta investigación se espera aportar al sector en estudio, un conjunto de información inherente al apoyo de las entidades financieras, compañías de factoring y la banca privada encargados de darle respaldo financiero, a través de las operaciones de factoring.

3. ALCANCE Y LIMITACIÓN

Esta investigación está basada en las pequeñas y medianas empresas de la provincia de Mendoza, República Argentina, y en general se hará referencia a los servicios financieros y de factoring ofrecidos por la banca privada y las compañías financieras de la región.

Tiene como marco de referencia la ley 21.526 en su artículo 24, en la que se les permite a las entidades financieras otorgar créditos por medio del descuento de documentos. Además se busca hacer un análisis de las facilidades para acceder a este tipo de contratos en Argentina y mostrar su utilización en la provincia de Mendoza durante los últimos tres años.

MARCO CONCEPTUAL

CAPÍTULO I: CONCEPTOS GENERALES

1. ¿QUÉ ES EL FACTORING?

1.1 El estado de incertidumbre respecto a la morosidad de los clientes

Una de las características, propia del factoring, es el estado de incertidumbre, concierne a la contraprestación debida en su cumplimiento.

Se lo asocia al mercado de productos elaborados y de pago en dinero, por el cual, podría existir cierta morosidad y, por consiguiente, para el productor de bienes y/o de servicios, un riesgo relacionado con el cobro.

Por ello existen dos sujetos que intervienen en esta operatoria, que trabajan coadyuvándose: el vendedor y el “factor”, por un lado, y el consumidor, por el otro.

El inicio del factoring, ha sido netamente comercial y, además, asociativo, con fines de producción de productos elaborados en la manera histórica en la que ha nacido. Por ello es que se lo asocia simplemente con el derecho comercial.

1.2 Definición

Para definir el factoring, nos remitimos en primer término al diccionario de la Real Academia Española, el cual define al factoraje como: “*empleo y encargo del factor*”. Para completar este concepto, debemos dejar en claro lo que la Real Academia define como factor: “*entre comerciantes, apoderado con mandato más o menos extenso para traficar en nombre y por cuenta del poderdante, o para auxiliarle en los negocios*”.

Por otro lado en la doctrina internacional, encontramos varias definiciones entre las cuales destacamos: “*el factoring es aquel en que el acreedor cede su crédito a un tercero, generalmente denominada factor, que lo hace efectivo y se encarga de su contabilidad, así como de cualquier actividad relacionada con el cobro del crédito*”.

En opinión de García Cruces, citado por Leyva Saavedra (2002) el factoring es: “(...) *aquella operación por la cual un empresario transmite en exclusiva los créditos que frente a terceros tiene como consecuencia de su actividad mercantil a un factor, el cual se encargará de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos, mediante el anticipo de los mismos en favor de su cliente; servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que le cliente ha de pagar (comisión, intereses), en favor de su factor*”.

Silvio Lisoprawski y Carlos Gerscovich (1997) conceptúan mínimamente al factoring como “(...) *aquella operación por la cual un empresario trasmite, con o sin exclusividad, los créditos que frente a terceros tiene como consecuencia de su actividad mercantil, a un factor, el cual se encargará de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de ellos a favor de su cliente; servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar (comisión, intereses) a favor de su factor. Advertimos así como característica saliente la triple finalidad del factoring: gestión, garantía y financiación de los créditos.*”

Franco de la Cuba (2006) la define como: “*aquella operación donde una empresa trasmite, con o sin exclusividad, los créditos que tiene frente a terceros como consecuencia de su actividad comercial, a un factor (empresa financiera), el cual se encarga de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos o no (“con o sin recurso”) así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de ellos a favor de su cliente; servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar (comisiones, intereses, gastos, etc.) a favor del factor*”.

Otros autores, como Rolin (1974), expresan que la literatura económica francesa ha suministrado numerosas definiciones de la palabra factoring, y la Chambre Nationale des Conseillers Financiers, organismo francés, propone la 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*”. Rolin agrega el concepto dado por Annie Claire Furno, en su obra “El factoring”, donde expresa que: “*es un convenio de efectos permanentes, establecido ente el contratante y el factor, según el cual el contratante se compromete a transferir al factor todas o parte de las facturas que posee de terceros deudores y a notificarles esta transmisión; en contrapartida, el factor se encarga de efectuar el cobro de estas deudas, de garantizar el resultado final, incluso en caso de morosidad del deudor y de pagar su importe, bien por anticipado, a fecha fija, o mediante deducción de sus gastos de intervención*”.

Como puede constatar, advierte Rolin, estas definiciones contienen la descripción esquemática del desarrollo de la operación de factoring, pues este se asienta en una técnica por medio de la cual, sobre la base de un convenio establecido ente las partes, una empresa especializada se encarga del cobro y de la concesión de crédito a las empresas que forman su clientela de modo que, si su cliente lo desea, puede así financiar toda su cartera de créditos pendientes de vencimiento.

2. ORIGEN Y EVOLUCIÓN DEL FACTORING

2.1 Orígenes del factoring

El origen del factoring, se remonta al comercio textil entre Inglaterra y sus colonias estadounidenses, en el cual aparece la figura del factor con un marcado matiz de agente o representante de los comerciantes e industriales ingleses en aquellas tierras. Posteriormente la figura de este representante fue evolucionando, tanto en su condición como en la actividad de los servicios que prestaba, hasta convertirse en la actual compañía de factoring (factor), como empresa independiente y con las funciones administrativo-financieras.

Han sido expuestas diversas versiones sobre los orígenes y antecedentes del factoring, dentro de las cuales es de destacar la opinión de autores estudiosos como Valera Guerrero, Hernández Perera, Nayira Santaella, Isis Tapia, Melo Bosques, Goris Martí y Suero Feliz (2001), expresan que una primera forma de factoring se produjo en la cultura neobabilónica de los caldeos, estando ligado su nacimiento a la actividad desarrollada por el Shamgallu, agente comercial que operó en Caldea hace 4000 años, que revestía la forma de un comisionista, es decir, de una persona que, por el pago de una comisión, garantizaba a su comitente el pago de sus créditos. Refieren además que Rolin, por su parte, cree haber encontrado “un embrión” de la fórmula del contrato de factoring en las costumbres comerciales de los fenicios.

No obstante tantos denodados intentos por encontrar los orígenes de esta institución contractual en épocas muy lejanas, sin embargo, mayoritariamente la doctrina subraya que el origen del negocio jurídico, que más tarde conduciría al contrato de factoring que hoy conocemos, se encuentra en la Inglaterra del siglo XVIII, aunque aquí también se aprecia cierta discrepancia en cuanto a la época se refiere, pues algunos lo sitúan a finales del siglo XIV y comienzos del siglo siguiente.

En pleno auge de la colonización en América, los empresarios ingleses, en especial los textiles ante la necesidad de conquistar nuevos mercados, enviaban a las colonias de ultramar factors (agentes), para colocar sus productos en América.

Estos agentes sobre la base del conocimiento que adquirían de la situación patrimonial de cada uno de los compradores, comenzaron a otorgar a éstos facilidades para el pago de los productos, haciéndose cargo de los riesgos relativos a la cobranza, y remesando a sus patrones el importe total al momento de la venta, y antes del vencimiento del plazo otorgado para el pago.

Posteriormente, estos factors comenzaron a agruparse, dando así origen a las sociedades de factoring las que comenzaron a operar de la forma descrita con los industriales de su propio país, adquiriendo los créditos otorgados por la venta de mercaderías, y asumiendo los riesgos relativos a la cobranza de dichos créditos.

En este momento, como podemos observar, la función comercial, propia de los factors en sus inicios cambia, evoluciona hacia funciones de financiamiento empresarial.

El factoring, se fue perfeccionando con la práctica comercial estadounidense hasta llegar a la modalidad tal como hoy se lo conoce. Este instrumento ha adquirido gran aplicación también en Europa Occidental, aunque ha ido tomando diferentes matices según el país donde se desarrolle. Así por ejemplo mientras que en Estados Unidos, la mayoría de las empresas de factoring tienen por objeto asumir los riesgos derivados de las cuentas por cobrar, en Alemania el objeto principal de esta figura consiste en la asistencia técnica, contable o administrativa de los créditos. (Ghersí, 1992).

2.2 Motivo histórico: expansión del factoring. El rol de los factors

Situándonos en la época de la colonización inglesa en América, los productores vieron en este continente un gran mercado, pero no se atrevían, sino a través, de los “factors” a la venta de sus productos, con los objetos de ganar más plaza y, naturalmente, más dinero.

Los riesgos eran tomados por los agentes o factors. Ellos hacían un estudio de mercado y, como consecuencia de dicho estudio, observaban qué podían pagar los consumidores en planes de financiación de los productos y/o servicios que se les ofrecían pero el productor no quería asumir el riesgo.

Se trataba para estos fabricantes, de nuevos mercados, que no conocían, y que les daba temor la mora y/o la falta de pago, como también es que aspiraban a crecer y colocar sus productos en más lugares y a más consumidores.

Es por ello que aparece entonces el factor, un empresario, que estudiaba el mercado previamente, le pagaba por dichos productos a los fabricantes, y asumía los riesgos de las moras y de los supuestos de incobrabilidad, teniendo derecho a percibir una comisión.

Pero los productos eran vendidos por el productor, quien, a su vez, cedía los derechos de cobro al factor, quien, por eso, le pagaba una suma de dinero, previo descuento de una comisión.

Mientras los españoles, y las colonias españolas eran una suerte de víctimas por la fiebre del oro americano en la época de la colonización, los ingleses se preocuparon por la denominada Factoría, que es la que estamos describiendo en este trabajo. Las “Colonials Factory” comienzan, entonces a funcionar a comienzos del siglo XV.

En los Estados Unidos de América, el factoring se ha desarrollado de tal modo y a tal punto que los grandes bancos poseen departamentos de factoring y que las grandes empresas de factoring pertenecen a la banca.

Durante los años sesenta los factores estadounidenses intentaron operar en Europa a fin de atender a los exportadores estadounidenses en la conquista de nuevos mercados; sin embargo los primeros resultados no fueron los deseados; los motivos fueron variados, pero esencialmente pueden señalarse dos: la fuerte reacción de la banca ante la técnica y falta de adecuación de los factores estadounidenses a un mercado distinto al que estaban acostumbrado.

Hasta 1990, Estados Unidos de América, figuraba a la cabeza de los países del mundo en orden a la cifra total de negocios, medida por el importe total de facturas cedidas a las compañías de factoring. A fines de los noventa el liderazgo correspondió a Italia: basado en el número de compañías y por las cifras del negocio. El auge en Italia, se debió al uso de medidas restrictivas del crédito que no afectaron a las compañías de factoring. (Leyva Saavedra, 2002)

2.3 Evolución del factoring

Al factoring se lo puede clasificar en base a las principales transformaciones que ha ido sufriendo a lo largo del tiempo. Las siguientes son las tres clasificaciones conocidas según la época de su aplicación:

- Colonial factoring: En esta primera etapa el factoring no era parte de la actividad de una entidad financiera exclusivamente, por lo tanto sus funciones, además de incluir las tareas de gestión, garantía, análisis y evaluación de riesgo, además de la función de financiamiento, incluía otras actividades como la de comisionista, depositario y distribuidor de las mercaderías por las cuales ofrecía el servicio de factoring.

- Old Line factoring: A pesar de recibir el nombre de “Old Line” (línea vieja) este sistema es el que actualmente se aplica en Europa y en otros países como Argentina. Mediante esta modalidad la actividad de las empresas de factores está limitada a comprar los créditos de las empresas factoradas, asumiendo el riesgo del incumplimiento o insolvencia de los deudores de esos títulos.

• New Line factoring: Este sistema de factoring se refiere a la gran cantidad de cláusulas y servicios adicionales que se le agregaron al factoring en el mercado estadounidense, como por ejemplo: con o sin notificación (refiere a la autorización del cedente hacia la empresa de factores de informar al deudor de que la deuda que tiene ha sido vendida); factoring sin financiamiento, en este caso no existe adelanto del importe correspondiente al crédito cedido, sino que se abona a la fecha de vencimiento (independientemente de si se cobra o no); factoring con financiamiento, en este caso se adelanta el importe del crédito; Split factoring, se llama así a las operaciones que incluyen más de dos empresas de factoring para las deudas de un mismo cliente; etc. (Weston, 1993)

2.4 Importancia

La operación de factoring tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado.

El contrato de factoring ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden principalmente, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores.

El factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; de esta forma, la empresa mejora:

- Su gestión financiera y comercial.
- Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja.
- Puede mejorar la relación con los proveedores.
- Maneja apropiadamente el inventario.
- Facilita el crecimiento de la empresa.

CAPÍTULO II: CONTRATO DE FACTORING

1. ASPECTOS GENERALES.

Actualmente el contrato de factoring es una figura jurídica bastante conocida y utilizada; ya que se ha ido desarrollando poco a poco y ha adquirido gran importancia con el auge mercantil entre los distintos sectores del comercio mundial.

Uno de los fenómenos comerciales que han tenido que ver con que se asuma esta figura es la venta en tractos; convirtiéndolo en un instrumento indispensable en el tráfico comercial actual, ya que es fundamental para la comercialización de bienes y servicios en el mercado del consumidor, pero de igual manera ofrece ciertos inconvenientes en las relaciones económicas.

Por lo mencionado con anterioridad, para empresas grandes, pequeñas, medianas o en vía de expansión, financiar su producción ya es una dificultad, y que además tenga que financiar su colocación y realizar las gestiones de cobro a sus deudores o clientes, pues esto les dificulta asumir la tarea de vender a crédito y competir debidamente.

Con la figura contractual del factoring nace la posibilidad de que un tercero que tenga la capacidad organizativa, entregando a la empresa productora o comercializadora el manejo de su organización, y en ciertos casos la productividad y distribución de sus productos o servicios.

2. CONCEPTO.

2.1 Definición

No es tarea sencilla dar una definición de contrato de factoring, lo que sin duda, ha de deberse a la gran complejidad de este contrato. A continuación expondremos la opinión dada, por distintos autores, sobre el contrato de factoring.

Max Arias Schreiber Pezet (1996) se refiere al mismo como: *“aquél por el cual un comerciante o empresa encarga a otra entidad (llamada ‘factor’) el manejo de su facturación, mediante la transmisión de sus créditos frente a terceros.”*

Guillermo Cabanellas de Torres (1994) define el Contrato de factoring diciendo: *“es una operación de crédito, de origen estadounidense, que consiste en la transferencia de un crédito mercantil del titular a un factor que se encarga, contra cierta remuneración o comisión, de obtener el cobro, cuya realización se garantiza. Constituye, pues, una comisión de cobranza garantizada”.*

Llamándole factoraje, el profesor uruguayo Carlos Eduardo López Rodríguez (2003) da la siguiente definición: *“El factoraje es el contrato por el cual una parte, denominado ‘el factorado’ se obliga a ceder los créditos actuales o futuros que tenga sobre su clientela, y la otra parte, denominado ‘el factor’, se obliga a intentar su cobranza o a adquirirlos, anticipándole a aquél, una parte del cobro como precio por la cesión a cambio de una comisión.”*

Citando al jurista Juan M. Farina, José Benito Fajre en su obra Contratos Financieros (1999) expone: *“Se ha definido al factoring como una relación jurídica de duración, en la que una de las partes, que puede denominarse empresa de factoring -factor-, adquiere todos, o tan sólo una porción o una categoría de créditos, que la otra parte -empresa cliente o factoreada- tiene frente a sus clientes. Y prescindiendo de las modalidades y servicios optativos, se lo ha considerado como un contrato financiero que se celebra entre una entidad financiera (sociedad de factoring) y una empresa (factoreada), por el cual la primera se obliga a adquirir todos los créditos que se originen a favor de la segunda, en virtud de su actividad comercial, durante un determinado plazo.”*

Citando la definición expuesta por Vicente Walde Jáuregui (1997) quien escribe al respecto que el contrato de factoring: *“Es un contrato de cooperación empresarial que tiene por objeto para la entidad financiera, la adquisición en firme de determinados créditos de los que son titulares sus clientes, garantizando su pago y prestando servicios de contabilidad, estudio del mercado, investigación de clientes y asesoramiento financiero e información.”*

En nuestro país, Samuel Linares Bretón, citado por Ghersi (Contratos Civiles y Comerciales, 1998) ha definido al factoring como: *“El contrato comercial por el cual, una entidad financiera (banco comercial o compañía financiera) se obliga frente a una empresa a adquirirle todos los créditos que se originen normalmente durante un periodo de tiempo expresamente convenido, pero pudiendo reservarse la facultad de seleccionar esos créditos y abonar por los mismos un precio fijado mediante una proporción establecida sobre sus importes, y a prestar determinado servicio, quedando los riesgos de cobrabilidad a cargo de la entidad financiera”.*

El artículo 24 de la ley 21.526: Ley de Entidades Financieras de Argentina, define el contrato de factoring así: *“Las compañías financieras podrán:(...)”*

d) Otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir sus riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y administrativa”

Por otro lado debemos tener en cuenta en lo que respecta a contratos en general, lo establecido en el sección tercera, título I, capítulo VI de nuestro Código Civil en su artículo 1197 que expresa: “*Las convenciones hechas en los contratos forman para las partes una regla a la cual deben someterse como a la ley misma.*”

En función de lo comentado anteriormente por contrato de factoring, en su sentido estricto, entendemos que es un contrato financiero celebrado entre una entidad financiera o sociedad de factoring, y una empresa, por medio del cual la primera se obliga a adquirir todos o parte de los créditos por venta que se originen a favor de la segunda, a raíz de su actividad comercial, durante un determinado plazo. La sociedad de factoring puede asumir, si así se pacta, el riesgo inherente a tales cobranzas, en cuyo caso percibirán, sobre el monto total de los créditos cedidos, una comisión en función del riesgo asumido. En su más sentido amplio entendemos que la sociedad de factoring le presta a la empresa un conjunto de servicios dentro de los cuales se incluye la financiación de los créditos con sus clientes, asumiendo el riesgo o no del cobro, a cambio de una contraprestación por todo el servicio prestado; es decir la compañía financiera estaría a cargo del área financiera para la empresa.

3. NOCIONES JURÍDICAS

3.1 Nociones básicas en el derecho argentino

"El contrato de factoring es calificado por la doctrina científica como un contrato atípico, mixto y complejo, llamado a cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada, que se integran por diversas funciones, aun cuando alguna de ellas no venga especialmente pactada, y que se residencian: en la función de gestión, por la cual la entidad de factoring se encarga de todas las actividades empresariales que conlleva la función de gestionar el cobro de los créditos cedidos por el empresario, liberando a éste de la carga de medios materiales, y humanos que debería arbitrar en orden a obtener el abono de los mismos; la función de garantía, en este supuesto la entidad de factoring asume, además, el riesgo de insolvencia del deudor cedido, adoptando una finalidad de carácter aseguratorio; y la función de financiación, que suele ser la más frecuente, en ella la sociedad de factoring anticipa al empresario el importe de los créditos transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como un anticipo de la parte nominal de cada crédito cedido, aparte de la recepción por la sociedad de factoring de un interés en la suya".

Se trata de un contrato consensual, bilateral, oneroso, conmutativo, de tracto sucesivo, de adhesión, innominado, comercial y financiero. Es, además, no formal; sin embargo, y justamente porque hoy no existe una forma legal expresa, parece necesario tener en cuenta las formas de la cesión de derechos, aunque es de esperar un aligeramiento de ellas. (Farina, Juan M., 1997)

3.2 Naturaleza jurídica del contrato de factoring.

Estamos ante un contrato que ha sido catalogado de múltiples maneras, no existiendo unanimidad en los tratadistas quienes, por el contrario, más bien han criticado duramente las opiniones expuestas sobre lo que en esencia es este contrato.

José Alberto Garrone, y Mario E. Castro Sammartino (1996) en su obra Manual de derecho comercial, recuerdan que Zavala Rodríguez sostiene que sería más apropiado hablar de "contrato de financiamiento de ventas" o "descuentos de ventas", pero que es preferible, en definitiva, hablar de "factoring" por ser un contrato nacido y formado en el derecho anglosajón. Asimismo refieren que no es descartable la posición de Broseta Pont, que estudia el contrato de factoring como una especial modalidad que puede asumirse como un contrato de comisión. Sostiene este autor, que su interpretación ha de hacerse de acuerdo con la normativa del contrato de comisión, con el que guarda la analogía propia de todos los contratos de gestión de intereses ajenos. De esta manera el factor se obliga a gestionar el cobro de los créditos del cliente, anticipándole dicho cobro mediante descuento sobre facturas y otros documentos, generalmente garantizando el factor el resultado del cobro. Por su parte, el cliente se obliga a observar las instrucciones del factor, en cuanto a clientes con quienes puede contratar, según la calificación de aquel; condiciones de pago concebidas y formalización de facturas y otros documentos, y, especialmente, se obliga a pagarle una comisión.

Eduardo Chuliá Vicént y Teresa Beltrán Alandete (1996) consideran al factoring como: *“un contrato mercantil (debido a que como partes intervinientes está la compañía de factoring que necesariamente tiene que adoptar forma de sociedad anónima y el cliente o cedente que necesariamente es un comerciante), atípico (puesto que no está regulado en la legislación española y las disposiciones legales que le hacen referencia son sólo de orden fiscal), mixto (porque en su desarrollo intervienen las figuras jurídicas de arrendamiento de servicios; gestión de cobro de documentos, títulos valores, facturas, etc.; y de descuento de capital, por el que la compañía anticipa todo o parte de los créditos que recibe), y de asunción de créditos (ya que la compañía de factoring le exige al cliente que le ceda los créditos de cuya gestión de cobro se hace cargo)”*.

Por otro lado, Max Arias Schreiber (1999) considera al factoring como un contrato financiero y de colaboración complejo, pues, según dice, en él concurren tanto un arrendamiento de servicios como una comisión de cobro, una asunción de créditos y una asunción pro nuptio. Refiere además que en términos

generales se le ha considerado (al factoring) como un contrato de financiación, cita seguidamente las ideas de Eduardo Cogorno señalando que, para dicho autor, este contrato no se relaciona con ningún otro, sino que es un contrato especial de naturaleza propia que puede ser encuadrado dentro de los contratos de crédito. Comenta, por último, cómo es que al factoring se le ha considerado tanto un contrato preliminar o preparatorio (por el cual el cliente se obliga a ofertar al factor los créditos que surjan de su actividad empresarial) como un contrato definitivo (sosteniéndose que este instituto entraña una cesión global de créditos existentes y futuros, no se produce pues dos momentos distintos sino uno solo).

Por su parte, José Benito Fajre (1999), expresa su desacuerdo con todos estos calificativos. El factoring, para él, no puede ser considerado como una cesión de créditos, porque el factor no sólo recibe créditos en cesión, sino que también presta servicios que son típicas obligaciones de hacer. Además, dice, el factoring crea una relación duradera y tiene una finalidad de garantía cuando hay asunción de riesgo. Entiende este autor que, por tales detalles, el factoring tiene un objeto más amplio y por ello tampoco puede ser considerado un contrato de crédito o financiero, máxime considerando que no existe la obligación de restitución propia de estos contratos, si es que el factor ha asumido el riesgo por incobrabilidad. Finalmente nos dice que las mencionadas obligaciones de hacer, normalmente consistentes en servicios de gestión y apoyo técnico, determinan que ni siquiera se le pueda catalogar como un contrato de garantía.

Ulises Montoya Manfredi (1998) también critica las categorías que sobre la naturaleza jurídica del factoring se han esbozado. No lo considera un contrato de crédito, porque el sujeto-objeto de la calificación crediticia no es el cliente factorado sino los clientes de éste y porque en la apertura del crédito el deudor debe devolver el dinero objeto del contrato, lo que no ocurre en el factoring. Se distingue del descuento en que en éste sólo se admite títulos de crédito como objeto del contrato mientras que el factoring puede llevarse a cabo con cualquier documento representativo de deuda y obligación de pago, además que en el factoring la transferencia de documentos es definitiva y el factor no puede exigir al cliente factorado el pago incumplido por el obligado. Además, opina Manfredi, que también resulta inexacto asimilar el factoring al contrato de cesión de créditos, porque lo que se transmite es la entrega de la factura correctamente endosada que cumple la finalidad de servir de garantía del crédito concedido.

El problema de la determinación de la naturaleza jurídica del factoring radica en que ésta es una figura contractual muy amplia, que puede contemplar diversas prestaciones; ello dificulta delimitar con precisión en qué consiste su esencia, pero sin duda, en circunstancias o casos específicos, reunirá algunas de las características atribuidas por los autores mencionados.

El factoring es un contrato atípico, fuertemente influenciado por la cesión de derechos (lo que permite invocar supletoriamente las normas de este contrato), pero que tiene también elementos de la locación de servicios y del mutuo (lo cual permite superar los límites que impondría una aplicación

rigurosa de las normas de la cesión de derechos para poder alcanzar los fines propios del factoring), y que persigue dos finalidades: ser instrumento para obtener liquidez inmediata y ser un procedimiento que alivia la labor administrativa de la empresa asistida.

Es necesario insistir en que el factoring es un contrato atípico, pues, a pesar de que la ley de entidades financieras 21.526 artículos 21 y 24, inciso d) reconoce a los bancos comerciales y financieras la posibilidad de otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir sus riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y administrativa, tal mención no importa una regulación integral del contrato.

4. ELEMENTOS MÍNIMOS QUE DEBE CONTENER EL CONTRATO DE FACTORING

Analizando la normativa jurídica, basándonos especialmente en lo referente al libro II, sección tercera del Código Civil y en base a lo mencionado por Juan Manuel Farina, referente a los contratos en general, proponemos como puntos claves a tener en cuenta en el contrato de factoring, los siguientes ítems:

- Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes;
- Plazo de duración del contrato;
- Identificación de los instrumentos que son objeto de factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos;
- Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago;
- Retribución correspondiente al factor; de ser el caso (comisión);
- Responsable de realizar la cobranza a los deudores;
- Momento a partir del cual el factor asume el riesgo crediticio de los deudores;
- Entre otros.

5. PARTES DEL CONTRATO DE FACTORING

En un contrato de factoring intervienen dos partes: el cedente (cliente) y el cesionario (factor), pero en la relación que genera dicho contrato participa una tercera parte, que son los deudores. Por tanto, se puede decir que en el factoring Nacional (una de las clasificaciones del factoring), o sea, el que corresponde a operaciones de comercio interior, participan tres sujetos. (Farina, Juan M, 1997)

5.1 Factorado

Es la empresa que vende sus cuentas por cobrar, las que se originaron producto de la venta de bienes o servicios al crédito. Por lo general estas empresas son fabricantes relativamente pequeños, que vende de manera repetitiva a un gran número de clientes industriales o distribuidores. (Farina, Juan M, 1997)

5.2 Factor

Es una institución financiera que compra las cuentas por cobrar. Generalmente el factor acepta todos los riesgos de crédito relacionados con las cuentas por cobrar que compra, Aunque el factor es la principal institución de factorización algunos bancos comerciales y compañías financieras comerciales, también factorizan cuentas por cobrar. El factor puede ofrecer en determinado momento, servicios para exportadores, protegiendo a sus clientes de deudas malas de ultramar y proporcionando por ejemplo, expertos asesores en transacciones extranjeras. En esta operación también se nombra gestor o prestamista. En resumen, el factor ejecuta a gestión de cobro. (Farina, Juan M, 1997)

5.2.1 ¿hay representación del agente instituyente por el factor?

El factor no actúa en representación del instituyente, sólo cede las deudas posibles. Quien actúa en la plaza es el comitente mismo, sólo se hace ayudar en la morosidad posible de su emprendimiento y por tal razón prefiere cobrar del factor como si le vendiera a él, sus bienes y/o servicios, pero sólo cobra del mismo la contraprestación por las ventas u otras posibles operaciones de mercado. (Marquez Parada, Echeگویn Martinez, Escobar Alemán, 2003)

5.3 Comprador u obligado

Es la empresa que compra bienes o servicios al crédito y que se ha convertido en deudor de la empresa vendedora, la que notificará que ha factorizado sus Cuentas por Cobrar, por tanto el comprador estará obligado a pagar al factor. (Farina, Juan M, 1997)

5.4 Obligaciones y derechos de las partes

En la operación de factoring intervienen el factor, el cliente y los terceros, pero en la relación contractual que denominamos de factoring solamente el factor y su cliente. (Farina, Juan M, 1997)

5.4.1 Obligaciones del factorado

Obligación de someter al factor todos los pedidos de los compradores. Este se conoce como el “**principio de globalidad**” y obliga al factorado a solicitar del factor la aprobación de todos los créditos que se originen en las ventas de la empresa.

- **Obligación de transmisión**

Por esta obligación se compromete el factorado a ceder la totalidad de los créditos originados en sus ventas al factor. Esta obligación depende de la clase de factoring de que se trate.

El contrato de factoring por sí mismo no implica la transmisión de los créditos, sino que tiene por efecto obligar a que éstos se transfieran.

Para realizar la transferencia del crédito es posible utilizar cualquiera de los mecanismos establecidos en nuestra legislación, según la manera en que dicho crédito haya sido redactado. Si se documentaron los créditos en títulos valores, será suficiente el endoso de dichos títulos, si constan en facturas comerciales u otros documentos que no sean títulos valores, podrá utilizarse la cesión de créditos o la subrogación convencional.

- **Obligación de notificación**

El factorado se obliga a informar a su clientela de la firma del contrato con el factor. Para esto en todas sus facturas debe incluirse una leyenda que indique la cesión de éstas a su factor, a manera de notificación.

- **Obligación de información**

El factorado debe informar al factor y enviar la correspondiente documentación de cada una de las operaciones de venta, que permita a éste verificar si la operación cumplida concuerda con las instrucciones.

Además debe informar sobre su situación financiera, que permitirá al factor comprobar el destino de los recursos obtenidos por la movilización de créditos.

Igualmente debe permitir el acceso a su propia contabilidad, para que el factor pueda observar el cumplimiento del Principio de la Globalidad, lo que implica la obligación de consentir las investigaciones administrativas y contables que el factor cree que son necesarias.

En caso de recibir pagos de la clientela debe notificarlos y ceder dichos fondos.

Por último, con respecto a esta obligación, el factorado debe comunicar todas las noticias que puedan modificar la valorización del riesgo asumido y la solvencia del deudor cedido.

- **Obligación de retribución de los servicios percibidos**

Significa el pago del precio del contrato, es decir el factor presta una serie de servicios y por ello tiene derecho a una contraprestación, a la que también se le llama comisión del factor, la cual se fija en función de una serie de criterios como el volumen de las ventas, el valor de las facturas, el plazo de los pagos, el número de clientes, sector industrial, etc.

- **Obligación de exclusividad**

Suele pactarse en los contratos de factoring, que el factorado debe respetar la exclusividad del factor, por lo que no puede realizar otro contrato de factoring, que le permita mantener relaciones con otra u otras empresas de factoring. Por esta razón, el factorado no podrá transferir sus créditos a persona distinta, ni podrá cederlos a ningún tercero.

- **Obligación de garantizar**

El factorado se compromete a garantizar la existencia del crédito que cede. Es importante recalcar que estas obligaciones pueden variar dependiendo de la clase de factoring de que se trate, pero usualmente son las más acostumbradas.

5.4.2 Obligaciones del Factor

- **Obligación de cobro de los créditos cedidos**

La sociedad de factoring debe proceder al cobro de los créditos que le fueron cedidos por el factorado. Tiene la facultad de conceder prórrogas para el pago y de convenir nuevas condiciones con los terceros. Se trata de una obligación de gestión y debe proceder cobrando los créditos y liquidando su importe según la modalidad pactada.

- **Obligación de pagar las facturas aprobadas**

La sociedad de facturación tiene la obligación de pagar las facturas que hayan sido aprobadas. El factor debe respetar las fechas de vencimiento de las facturas para proceder a su cobro.

- **Obligación de Financiar**

El factor debe financiar el monto de las facturas cuando así se haya determinado en el contrato. Asumir los riesgos de insolvencia, es decir éste asume las posibilidades o riesgos de insolvencia de los créditos cedidos.

- **Investigación de crédito**

La compañía de facturación puede tener a su cargo también el estudio de la capacidad crediticia del eventual cliente del factorado.

- **Obligación de llevar la contabilidad**

El factor puede asumir la obligación de llevar la contabilidad de las ventas del factorado y la cuenta corriente de los créditos y débitos que se derivan de las relaciones recíprocas entre la sociedad factorada y la de facturación.

- **Obligación de información**

Debe de informarse al factorado de los cobros realizados y el estado de la cuenta entre el factorado y el factor.

Para estos efectos debe acompañarse al contrato de factoring un contrato de cuenta corriente.

6. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO

La caracterización de todo contrato debe hacerse desde el punto de vista de su estructura y de la función que está llamado a cumplir.

La estructura del factoring deriva de la naturaleza de su composición, del contenido de las prestaciones asumidas y de la forma con que logra el cumplimiento de las mismas.

Desde la óptica de la función que cumple, el factoring configura una técnica de financiación y de servicio en beneficio del sector empresario, tendiente a transformar su cartera de deudores en activo líquido y a facilitar asistencia técnica, operativa y administrativa. (Barreira Delfino, 2007)

6.1 CARACTERES ESTRUCTURALES

▪ **Consensual**

El contrato de factoring se perfecciona por la sola manifestación del consentimiento de las partes. Su conclusión como contrato se opera en el mismo acto de arribarse al acuerdo de voluntades entre las partes (artículo 1140 del Código Civil).

▪ **Bilateral**

Por cuanto en el nacen obligaciones recíprocas para las partes (artículo 1138 del Código Civil).

▪ **Oneroso**

Es evidente que las ventajas que procuran cada una de las partes intervinientes no les serán concedidas sino por una prestación que cada una haga o se obligue a hacer a la otra (artículo 1139 del Código Civil).

▪ **No formal**

No existe disposición legal alguna que exija forma especial para la celebración y validez de este contrato. Sin embargo, conviene cumplir con diversos requisitos formales mínimos, a fin de dotar de mayor seguridad a la celebración de la operación.

En este sentido, la forma servirá “ad probationem” y la instrumentación del contrato constituirá la ley que regirá los derechos y obligaciones de las partes, al suplir de ese modo la ausencia de normas legales en la materia (artículo 974 del Código Civil). Siendo un contrato atípico, su autosuficiencia normativa resulta imprescindible.

▪ **Conmutativo**

Las ventajas emergentes para las partes son ciertas y susceptibles de apreciación inmediata, desde el mismo momento que se formaliza el contrato. Ni los alcances de los servicios de financiación y de gestión administrativa ni el precio pactado son intrínsecamente aleatorios.

Esto le da plena certeza a las obligaciones asumidas por cada parte. En el mismo acto que el contrato de factoring se firma y perfecciona, cada parte realiza la valoración del compromiso y de los términos que ha asumido y, por ende, sabe con anticipación cuál es la importancia económica que el contrato representa para ella.

- **De ejecución continua**

Las obligaciones asumidas por cada parte se cumplen a cada instante, periódica y continuamente. Estos actos repetidos y recíprocos se sirven mutuamente de causa y la falta de uno de ellos significa “ipso jure” la cesación del otro.

El incumplimiento del contrato de factoring se prolonga necesariamente a través de un tiempo más o menos dilatado y, precisamente, esa prolongación es lo que induce a las partes a contratar. La duración de la ejecución de las obligaciones no es sufrida por las partes sino que es querida por ellas, atento que la utilidad final del contrato es proporcional a su duración.

- **De adhesión**

Las cláusulas del contrato son establecidas por el factor, de manera que el futuro cliente queda muy limitado para modificarlas, por lo que generalmente no podrá hacer otra cosa que aceptarlas o rechazarlas.

Sin perjuicio de ello, puede existir un campo de libre discusión sobre el contenido y alcances de otras cláusulas, que son las relacionadas con los tipos de créditos que genera el cliente y sus aspectos instrumentales como procedimentales.

- **Innominado**

El contrato de factoring no está previsto en nuestro ordenamiento jurídico y, por lo tanto, no está sujeto a normas generales y particulares, en virtud de carecer de una disciplina legislativa especial. Su causa es nueva y diferente respecto de cada una de las que son propias de los contratos nominados.

El sustrato jurídico del mismo se asienta en el principio de la autonomía de la voluntad de las partes, consagrado en el artículo 1197 del Código Civil. En la contratación financiera y empresarial moderna, el rol del contrato y su contenido, cada vez más se revaloriza y adquiere trascendental importancia para el éxito de los negocios.

- **Principal**

Tiene esta característica por contar con autonomía e independencia propias, es decir, no depende ni está subordinado a ningún otro contrato, pudiendo existir por sí solo.

- **Obligacional**

Porque su celebración sólo genera obligaciones, careciendo de efectos reales.

- **Tracto sucesivo**

Ya que obliga a ambas partes a prestaciones sucesivas.

- **Complejo**

Porque puede contener una diversidad de prestaciones (servicios) que el factor brinda al factorado.

Estos servicios se dividen en tres grupos que son:

- a) Los servicios administrativos, entre los que resaltan los de investigación de la clientela y la contabilidad de las transacciones,
- b) El servicio de garantía, consistente en que el factor asume el riesgo de la insolvencia de los deudores, se trata de una garantía de cobro; y
- c) El servicio de financiación, consistente en el pago anticipado que el factor hace al cliente factorado.

- **Comercial o mercantil y de empresa**

Porque el factor debe necesariamente ser una entidad financiera (banco o empresa de factoring debidamente autorizada) y el cliente será una empresa comercial, industrial o prestadora de servicios.

6.2 CARACTERES FUNCIONALES

- **Financiero**

Esta visto que el factoring financiero configura una nueva técnica de financiación gracias a la cual, toda empresa puede contar con un medio instrumental crediticio apto para obtener medios líquidos inmediatos.

Los capitales que desembolsa la entidad financiera, por cada uno de los créditos que decida adquirir, irán mutando durante el transcurso del tiempo hasta el vencimiento de los mismos, como consecuencia del aditamento de los intereses pactados, lo que configura la esencia de toda operación financiera.

- **De servicio**

A través del factoring financiero, en la medida que abarque otros servicios complementarios, se persigue obtener una mejor organización administrativa empresarial, eliminando secciones que según el tramo que desarrolle el cliente y el modo operativo, soportan desarreglos estructurales; se persigue la racionalización y modernización de la empresa ya que le permite una adecuada división de tareas.

Los servicios de colaboración que brinda el factor, le facilitan al cliente mejorar la centralización de sus esfuerzos en el cumplimiento de sus propios objetivos.

El factor asiste a la empresa, prestándole servicios tales como el control de los créditos, la investigación de clientes, la contabilidad de las acreencias, marketing, etc., y sobretodo la cobranza judicial y extrajudicial (gestión de cobros) de los créditos vencidos, morosos, etc.

7. REQUISITOS

Para que se pueda celebrar un contrato de factoring, el factor debe ser una entidad de crédito (banco, caja de ahorro, cooperativa de crédito, establecimientos financieros de crédito) y el factorado un empresario (persona física o jurídica) o profesional. (Ley 21.526)

8. FUNCIÓN

El factorado cobra inmediatamente el monto de los créditos sin tener que esperar a sus vencimientos y no asume el riesgo de los morosos e insolventes (con financiación y con asunción del riesgo). El factor se verá beneficiado con la diferencia. (Gherssi, 1992)

9. PARTICULARIDADES

En base a las definiciones y características mencionadas precedentemente, esbozaremos algunas peculiaridades de este contrato.

- Principio de globalidad: se persigue a que el factorado transmita al factor la totalidad de los créditos para asegurar la dispersión del riesgo.
- Contratos en masa: generalmente el factor opera con varios clientes (factorados) para encontrarse cubierto si una operación le resultare negativa.
- Contrato de duración: no se trata de una cesión de créditos por el pago de un precio, el factor se obliga a adquirir los créditos que surjan durante un tiempo predeterminado.

Es costumbre que la empresa de factoring (factor) pueda asesorar a la factoreada sobre la concesión de créditos a sus clientes, disminuyendo el riesgo de que dichos clientes se transformen luego en incobrables. (Ghersí, 1992)

10. EXTINCIÓN DEL CONTRATO (Marquez Parada, 2003)

10.1 La terminación normal del contrato

Como contrato de duración, el factoring puede haberse celebrado por un período de tiempo determinado o indefinido. Por lo general se le hace por un plazo fijo, donde la extinción del mismo recaerá con la finalización de este plazo. Pero puede pactarse la posibilidad de la prórroga del contrato, una vez finalizado el plazo del contrato original. En este caso, debe de incluirse dentro del contrato, la cláusula de “**renovación o de prórroga**”. Y para que no se de la prórroga, basta con que las partes así lo exprese.

En los casos en los que hay un plazo indefinido, es necesaria la ruptura del contrato de manera unilateral, siempre y cuando esta finalización no cause un perjuicio para ninguno de las dos partes.

10.2 La terminación anormal del contrato

Existen situaciones anormales por las que un contrato de factoring pueda darse por terminado.

- **El incumplimiento de una de las partes en cualquiera de sus obligaciones contractuales:** En este sentido no basta con el sólo incumplimiento de una obligación, sino que es necesario que esta obligación sea relevante dentro de los términos del contrato.
- **La quiebra de una de las partes:** esta sea por parte de la cualquiera de las empresas (factor o empresa factorada).
- **La disolución de la sociedad de una de las partes:** Esto debido a imposibilidad que tiene cualquiera de los participantes del contrato; para seguir desplegando su función como tal; en este sentido surge alguna duda sobre el nacimiento de alguna obligación de indemnizar los perjuicios que se la causen a la otra parte.
- **La terminación por mutuo acuerdo:** las partes en cualquier momento del contrato pueden decidir terminar el mismo.

11. CONTRATOS COMERCIALES EN ARGENTINA

11.1 Comparación con el contrato de cesión de derechos (de créditos).

El contrato de cesión de créditos es un contrato típico-nominado de ejecución instantánea; el factoring es un contrato atípico (innominado) de duración.

En la cesión de créditos, si el cedente es de buena fe, no garantiza la solvencia del deudor cedido; en el factoring si el factor no asume el riesgo de cobranza y el crédito se vuelve incobrable, el factorado debe devolver al factor el precio (monto del dinero) recibido. (Farina , Juan M., 1997)

11.2 Diferencia con la compra venta u otra transmisión de derechos a título oneroso

La obligación del factor, se limita al pago de los productos o servicios, no debe ganar un cliente o serie de clientes, mercado, plaza, etc., pues, el objeto del contrato, para el factor, es una mera ganancia. El negocio lo maneja el productor. El factor puede asesorarlo, pero éste no es el objeto principal del contrato. Al contrario, el Know how, es propio del factor.

El factor ni siquiera realiza la tradición de la cosa o servicio, ni tampoco a la transferencia del dominio de una cosa, una mercancía, o determinado servicio. Su obligación tampoco es la de adquirir los bienes, productos o servicios de su instituyente. Es el instituyente quien posee los temores y decide una operación o serie de operaciones en un mercado determinado.

Además, no juegan ningunas de las intenciones del instituyente que es el que toma las decisiones: de ganar un cliente, un ámbito geográfico, una plaza, un mercado, con el objeto de hacerle cliente suyo. (Farina , Juan M., 1997)

11.3 Diferencia con el mandato.

No hay mandato ya que éste contrato implica una obligación representativa con obligación de rendición de cuentas. Como el productor de bienes o de servicios, al celebrar el contrato que los une, como dije, que es de naturaleza de “colaboración empresaria” se satisface en la misma contratación y sólo se asegura los resultados de su lucro o de la obtención de clientes evitando las consecuencias perjudiciales de la mora. Entonces la rendición de cuentas, que caracteriza al mandato, se produce en el mismo momento en el que se cumplen las prestaciones entre el factor y comitente, en el mismo convenio. Por lo que no existe obligación de rendir cuentas de alguna otra gestión, ya que el objetivo es, como se ha señalado, evitar las consecuencias de la morosidad hipotética.

Quien maneja el negocio, por así decir, es el instituyente, no el factor. Esto debe quedar bien en claro. (Farina , Juan M., 1997)

CAPÍTULO III: DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN

La operación factoring comprende un conjunto de servicios prestados por una sociedad especializada, el factor, a las personas o instituciones que deseen confiarle la gestión de sus créditos y eventualmente obtener una nueva forma de crédito a corto plazo.

La operación de factoring inicia cuando una sociedad industrial o comercial decide contratar los servicios de un factor, para lo cual presenta una oferta. Estas ofertas se efectúan en formas predeterminadas que facilita la empresa de factoring.

Posteriormente la compañía de factoring realiza un minucioso análisis de la oferta suministrada por el potencial cliente, basando su análisis en varios puntos, tales como: el sector de las actividades del factorado, los productos que vende, los servicios que presta, los clientes que compran sus productos o servicios, su mercado actual y el potencial, sus estados financieros, etc.

Si la empresa o persona interesada es aceptada, se le comunica de esta aceptación y se le cita para firmar el contrato de factoring. Una vez firmado el contrato, el cliente envía al factor todos sus créditos y solicita la aprobación de cada uno de ellos.

En general, una vez firmado el contrato de factoring, antes de que el cliente empiece a ceder al factor los documentos de crédito, el propio cliente suele enviar a los deudores una carta (llamada introductoria) comunicando las circunstancias de la cesión. En los documentos de crédito el cliente incluye una cláusula de cesión en la que ratifica que los mismos se han cedido al factor.

En la mayoría de los casos, una vez que los créditos han sido aprobados, el factor adelanta los fondos, es decir que paga a su cliente el valor de los créditos, deduciendo del mismo la comisión por el servicio, que incluye gastos administrativos y el interés por el tiempo que transcurrirá hasta que el factor quede habilitado para cobrar esos créditos.

Por último la sociedad de factoring se encarga del cobro de las facturas u otros créditos. Igualmente brindará otro tipo de servicios de los que más adelante hablaremos. (Marquez Parada, 2003)

1. LA EMPRESA COMO CEDENTE DE CRÉDITO

El factoring en Argentina juega un papel importante, permitiendo a pequeñas y medianas empresas, tener acceso a financiaciones que le permiten convertir sus cuentas por cobrar.

1.1 Características

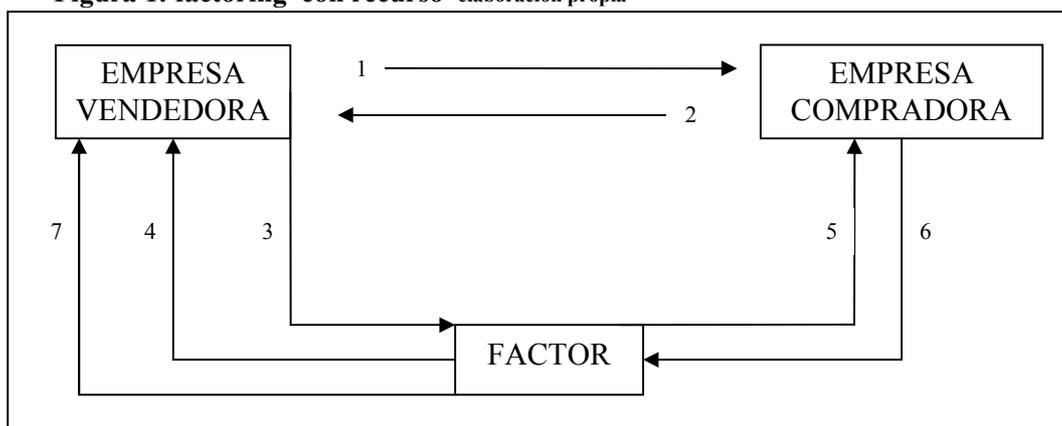
1.1.1 Modalidades

La operación puede efectuarse bajo dos opciones:

a) factoring con recurso: son aquellas operaciones en las que, si al vencimiento del plazo para el pago del crédito, el deudor no cancela el importe del mismo, el factor puede reclamar el pago tanto al deudor como al cliente que le cedió el crédito, es decir que el cliente responde en caso de insolvencia del deudor. Si el factor hubiere adelantado los fondos, el cedente deberá reintegrar los mismos.

En este caso, como garantía de posibles devoluciones, si el crédito cedido no está instrumentado en documentos negociables, se estima un aforo sobre el monto transferido. Ante el incumplimiento del deudor, el factor carga al cliente el crédito, afectando el aforo. Este aforo se liquida al cedente al final de la operación. (Ver Figura 1)

Figura 1: factoring con recurso -elaboración propia-



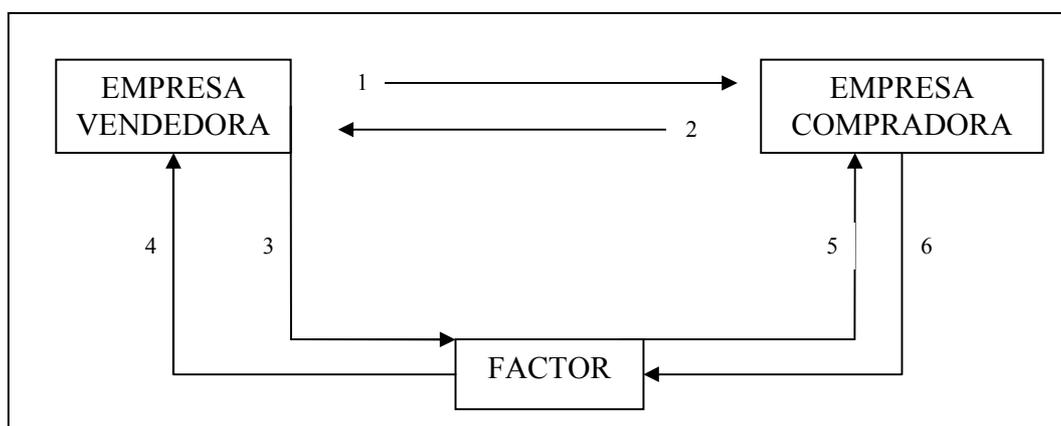
- | | |
|------------------------------------|---|
| 1. Vende y entrega la mercadería | 5. Al vencimiento se presenta a cobrar el contra-recibo |
| 2. Otorga contra-recibo o similar | 6. Paga el contra-recibo |
| 3. Cede contra-recibo al factor | 7. Entrega el remanente. |
| 4. Anticipa el porcentaje acordado | |

Ventajas para el cedente – usuario:

- ❖ Una mejor planeación financiera.
- ❖ Disponibilidad inmediata de recursos para apoyar a su capital de trabajo.
- ❖ No se obliga a reciprocidad alguna.
- ❖ Es una fuente continua de recursos
- ❖ Ayuda a nivelar el flujo de efectivo.
- ❖ Mayor rotación de sus activos monetarios.
- ❖ Cobranzas

b) factoring sin recurso: en las operaciones bajo esta modalidad, el riesgo de cobranza es asumido totalmente por el factor. El cliente solo responde por la existencia y legitimidad del crédito, es decir por el cumplimiento de la prestación que acordó con el deudor y que dio origen al crédito, pero no responde por la solvencia del deudor. (Ver Figura 2)

Figura 2: factoring sin recurso -elaboración propia-



- | | |
|---------------------------------------|---|
| 1. Vende y entrega la mercadería | 4. Paga el importe acordado |
| 2. Firma del documento | 5. Al vencimiento se presenta a cobrar el documento |
| 3. Cede documento a la empresa factor | 6. Paga el documento. |

Ventajas para el cedente – vendedor de la cartera:

- ❖ Liquidez inmediata de las cuentas por cobrar.
- ❖ Elimina totalmente el riesgo de insolvencia de las cuentas por cobrar, ya que este riesgo lo absorbe la empresa de factoraje.
- ❖ Obtiene mayor rotación de sus activos.
- ❖ No efectúa labor de cobranza.
- ❖ Obtención de capital de trabajo a corto plazo.
- ❖ La administración de las cuentas por cobrar la efectúa la empresa de factoraje.
- ❖ Simplificación contable.

c) factoring a la vista: En este tipo de contratos el cliente o empresa facturada recibe el pago en forma inmediata al momento de la transferencia de los derechos sobre los créditos a la empresa de factores.

Con esta modalidad se produce, al titular de los créditos cedidos, el pago inmediato de los mismos, lo que, en términos financieros y de manejo empresarial, favorece mucho la operatividad del sistema expansivo.

d) factoring al vencimiento: Se sostiene aquí, por alguna doctrina, la posibilidad de que el factor actúe en una obligación de medios. Como una suerte de cobrador. No asume el factor el riesgo de cobrabilidad. Por lo que, a nuestro entender lejos estamos del concepto de factoring.

Por supuesto no hay impedimento para el pago diferido, sea que el factor cobre o no los créditos cedidos pero siempre que dependa de que el productor cobre por sus productos y servicios con independencia de si quien le paga, o sea el factor, porque, como he señalado, de otra forma, no estaríamos en presencia del contrato de factoring. (Gussoni 2002)

1.1.2 Otras modalidades llamativas

1.- Contrato de factoring con asunción del riesgo de incobrabilidad. Este supuesto no presenta problemas con la naturaleza históricamente establecida ni con el objeto del contrato que conocemos.

2.- Sin asunción de riesgos de cobrabilidad. Lo que permite la acción de regreso por lo pagado. No considero que esto sea un contrato de factoring, aunque sea así denominado.

3.- La posibilidad de seleccionar, como condición impuesta por parte del factor los créditos que considere convenientes para comprar. Tampoco se condice, esta condición con el objeto del contrato, porque debe ser, y así ha sido concebido, para una función macroeconómica superior a los intereses individuales. Admitimos que se debatan y se estipulen los créditos que van a ser objeto del contrato, pero

no que el factor imponga las condiciones de los créditos a elección, por cuanto, en tal supuesto, en principio, nada arriesgan, y desnaturalizan el objeto superior y macro económico de este contrato. (Muse Generch, 2011)

1.1.3 Servicios que presta el factor

Dentro de los servicios que puede ofrecer el factor destacamos:

a) **Financiamiento:** Este es uno de los servicios más solicitados. Normalmente el factor anticipa a la empresa el importe de los créditos y facturas, recibiendo por este anticipo un interés sobre el valor nominal de los créditos que es deducido del anticipo. Es frecuente en la práctica que se limite la obligación del factor al pago del 80% o 90% del valor nominal de los créditos que se le conceden. El mecanismo de financiación puede tener diferentes variaciones:

- **Sistema de cuenta.** Es un mecanismo similar al de una cuenta de crédito. El factor facilita los anticipos en el momento y por el importe que el cliente solicita. El límite de estos anticipos se encuadra habitualmente en el 80 o 90% de los créditos cedidos pendientes de cobro. La operatoria habitual consiste en la apertura de una cuenta en los libros del factor, que va recogiendo los movimientos de las transacciones, tales como créditos por las cesiones que vaya trayendo el cliente, cargos por los anticipos que solicite el cliente, cargo por las comisiones e intereses, etc. Este sistema suele tener diferentes denominaciones, también se conoce como cuenta de crédito, sistema de póliza o sistema de cuenta corriente.

- **Sistema de liquidación de remesas.** También conocido como sistema al descuento. Este mecanismo es similar al descuento comercial, el factor anticipa sobre las remesas que aporta el cedente. Al igual que en el caso anterior, no se anticipa la totalidad del crédito, sino el 80 o 90 % de los créditos cedidos pendientes de cobro. Cada remesa se contempla individualmente

b) **Gestión de cobro de clientes:** El factor se compromete a agotar la vía amistosa antes de acudir a la vía judicial, enviando requerimientos a sus deudores. Aunque puede llegarse a acuerdos con el factor para prolongar estos plazos; una vez concluidos, el factor pasará a la vía judicial. Normalmente el contrato de factoring prevé que el factor no puede recurrir a la vía judicial sin el acuerdo del cliente, ya que estas situaciones podrían perjudicarlo comercialmente, al deteriorar las buenas relaciones con sus clientes.

El servicio de cobro es especialmente atractivo para clientes que realizan operaciones de exportación y el deudor se ubica en el extranjero.

c) Garantía de cobranza o cobertura de riesgo de insolvencia del deudor: este servicio corresponde al factoring “sin recurso”. Como el factor es el que evalúa el riesgo, examinando la cartera del cliente, los errores cometidos a este respecto son soportados por el factor. El factor no puede reclamar a su cliente si la falta de pago por parte del deudor se produce por insolvencia, o si el deudor incurre en morosidad; pero sí cuando existan motivos comerciales, es decir de la operación de venta o prestación de servicios, como falta de entrega de mercadería, retrasos en la entrega, mercancía en mal estado o no de acuerdo con el pedido, errores, etc.

d) Investigación de la clientela: El factor dispone de personal y medios muy especializados, pudiendo disponer de una información rápida y veraz sobre la solvencia de los compradores.

e) Contabilidad y estadística de ventas: Soluciona los problemas contables que se le presentan a gran número de PyMEs y al mismo tiempo vigila los riesgos en curso, con un seguimiento directo de los pagos de los compradores. La empresa ya no tiene en su contabilidad distintos clientes sino sólo uno: el factor. Este servicio tiene como finalidad el correcto control de los créditos cedidos y el suministro al cliente de toda la información que precisa para la gestión. Cabe señalar que estos servicios prestados por las sociedades de factoring, pese a ser percibidas como una ventaja por parte del cliente, también pueden ser vistos como una pérdida de control de datos importantes para la empresa. Por ello el factor debe procurar facilitar al cliente el máximo de información, incluso la necesaria para que el cliente lleve la contabilidad. Ejemplos de esta información podrían ser: créditos de determinados deudores, cumplimiento de los deudores, agrupación de la información por importes, por tramos de vencimientos, etc.

Resulta muy útil para las empresas que el factor envíe al cliente extractos periódicos con los riesgos que mantiene el factor con sus clientes, los créditos vencidos en el período, los impagos, etc.

f) Otros servicios: Generalmente, el factor incluye prestaciones complementarias o adicionales, como estudio de mercado, investigación e información comercial, selección de clientela, asesoría integral, entre otros. (Catón, Daniel A, 2011)

1.1.4 Costos del servicio

El mismo esta conformado por:

a) Comisiones: son los pagos que se hacen al factor por los costos administrativos de verificación y gestión de cobro de créditos, así como también por el riesgo que asume cuando efectúa operaciones sin recurso. En los mercados con operaciones de factoring muy activas, las comisiones están en el orden del 1% al 3% sobre el valor nominal de las cuentas por cobrar factoreadas.

b) Intereses sobre adelantos: Son los cargos de interés que se imponen a los adelantos de fondos sobre las cuentas por cobrar factoreadas. Normalmente se calculan con tasa de interés adelantada. (Catón, Daniel A, 2011)

1.1.5 Facultad delegada

Para poder entender mejor el tema nos preguntamos: ¿Qué sucede en los casos en los cuales se presenta una facultad delegada, un poder para realizar los cobros en nombre del productor instituyente?

Esta facultad delegada, es la posibilidad que nos permite hablar hoy en día de una empresa de factoring, la cual ha sido tenida en cuenta por el empresario, conforme a la historia de este contrato, y en cuanto a lo referido en el artículo 1198¹ del C. Civil, para cubrirse de los riesgos de la morosidad.

La mera instrumentación a una persona física o jurídica para que se encargue de los cobros, lo mezcla con otros contratos, desnaturalizando el contrato de factoring. Y, en este sentido, no se ve diferencia alguna con el contrato de mandato. Esto puede llegar a necesitar de una facultad o poder, y con ello no se consigue el contrato de factoring que tanto beneficia a la empresa, por sólo objetivo de que la empresa de factoring obtenga una comisión. No puede asimilarse, en cuanto al concepto del contrato que estamos tratando, al solo hecho del otorgamiento de un poder para que en nombre del empresario, se hagan las cobranzas. Ni siquiera sería, en esta hipótesis, de un agente institorio. Apenas un apoderado con un mandato específico. El mencionado autor, Ghersi, lo reconoce en su página 190 de la obra citada.

El cobro con una facultad del instituyente o empresa, alegando facultades suficientes, ya desnaturaliza el contrato. Pues es necesaria, para que exista contrato de factoring, la cesión de los créditos

¹ Código Civil, artículo 1198: *“Los contratos deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe y de acuerdo con lo que verosímilmente las partes entendieron o pudieron entender, obrando con cuidado y previsión. En los contratos bilaterales conmutativos y en los unilaterales onerosos y conmutativos de ejecución diferida o continuada, si la prestación a cargo de una de las partes se tornara excesivamente onerosa, por acontecimientos extraordinarios e imprevisibles, la parte perjudicada podrá demandar la resolución del contrato. El mismo principio se aplicará a los contratos aleatorios cuando la excesiva onerosidad se produzca por causas extrañas al riesgo propio del contrato. (...)”*

No procederá la resolución, si el perjudicado hubiese obrado con culpa o estuviere en mora (...)”

a favor de la entidad de factoring; y es una notoria contradicción que siendo el titular de tales créditos, ahora, el factor, presente un poder en los juicios o se remita a los clientes alegando representatividad respecto de la empresa. El consumidor es engañado ya que cree que paga a la empresa cuando en realidad ya se ha producido la cesión de créditos, y genera peligros desde el punto de vista de la situación morosa a la que tiene derecho a revertir.

Por razones obvias, no puede sustentarse a quien actúa a doble título, como titular de los derechos cedidos, y al mismo tiempo como representante. Y aunque quien así actúe pueda realmente beneficiar al consumidor, y al mercado en general, no es menos cierto que, siendo, su legitimación doble y contradictoria, es singular, la inseguridad jurídica que esto provoca, habiéndose dado muchos ejemplos de la vida cotidiana, en los que las personas han debido pagar mas de una vez.

Esta manera de actuar, se ha visto, por ejemplo, en estudios jurídicos apoderados, y otros de cobranza, que ocultan la condición por la cuál cobran, resultando que los individuos consumidores, queden en la misma situación a la que se encontraban previamente a la cancelación de la deuda.

La persecución del crédito debido por el consumidor, la legitimación debe ser clara, ya que, de otra manera se violaría el artículo 1198 del Código Civil, ya comenzando por el concepto de parte, al que alude, y mucho menos se daría la extinción de la relación jurídica de buena fe, conceptos ambos que la mencionada norma establece como condición para dar por extinguido un contrato.

Y sin perjuicio de las normas sobre defensa del consumidor, la situación incierta, que se le genera a quien desea cancelar la deuda, lo colocaría frente a una obligación sin sus ventajas de seguridad jurídica consiguientes, y, por analogía, podría llegar a encuadrarse esta forma de trabajo de cobranzas, en la situación descrita por el artículo 503 del Código Civil, en cuanto dice: *“Las obligaciones no producen efecto sino entre acreedor y deudor, y sus sucesores a quienes se transmitiesen”*, y en lo que se da en denominar, condición meramente potestativa, cuando de hecho, como en el caso que nos ocupa, es el cobrador quien, sin tener una legitimación clara, no puede, por lo mismo que ser el apoderado, o mandatario de intereses ajenos por los cuales pretende el cobro de lo que es propio, por cesión de derechos, y ocupar así, sin ninguna claridad de su parte, respecto a sus facultades o posibilidades, no claras, que meramente alega al consumidor, la posibilidad de sacarlo de la base de datos de deudores.

Por ejemplo, le alegan, la posibilidad de sacarlo de las bases de datos del Banco Central o de las instituciones afines en la información de riesgo.

El acuerdo de pago, así realizado, colocaría al cobrador, a mi entender en una condición tal holgadamente superior, que se daría la hipótesis del artículo 544 del Código Civil: *“La obligación contraída bajo una condición que haga depender absolutamente la fuerza de ella de la voluntad del deudor, es de ningún efecto; pero si la condición hiciese depender la obligación de un hecho que puede o no puede ejecutar la persona obligada, la obligación es válida.”*.

En realidad estos agentes, llamados, por las personas con algo de conocimiento “bolseros”, aprovechan, por lo general, una situación de tensión entre la empresa y el consumidor final.

Esto se da generalmente con las ofertas que se hacen a los particulares consumidores cuando les prometen sacarlos de las bases de datos, con una legitimación bastante dudosa. (Catón, Daniel A, 2011)

1.1.6 Ejercicio del factoring

¿Puede otra sociedad o una persona individual o conjunto de personas como sociedades de hecho ejercer esta actividad? ¿Qué ocurre si en la cesión de derechos terceros se oponen a que se realice? ¿Se afecta la velocidad necesaria y propia de la actividad comercial?

Comencemos por decir, que no hay regulación legal sobre el factoring, por lo que nada impide ni a los Bancos, ni a las entidades financieras, ni a los particulares ejercerla.

Máxime teniendo en cuenta lo dispuesto por el artículo 1444 del Código Civil que señala: *“Todo objeto incorporal, todo derecho y toda acción sobre una cosa que se encuentra en el comercio, pueden ser cedidos, a menos que la causa no sea contraria a alguna prohibición expresa o implícita de la ley, o al título mismo del crédito”* a lo que sumamos los artículos 1459 del Código Civil: *“Respecto de terceros que tengan un interés legítimo en contestar la cesión para conservar derechos adquiridos después de ella, la propiedad del crédito no es transmisible al cesionario, sino por la notificación del traspaso al deudor cedido, o por la aceptación de la transferencia de parte de éste”* Con lo cual, se hace necesaria la notificación al deudor, como lo ha sido siempre necesario para que este contrato funcione correctamente.

Al propio tiempo la doctrina agrega que, en todos los casos, esa norma, y la del artículo 1467 es de aplicación supletoria. Para el que quien escribe, son de neta aplicación en todos estos casos, y no cabe hablar de supletoriedad.

Si bien este último artículo, puede generar una cierta onerosidad en el trabajo del factor, ciertamente es ésta una cuestión legislativa que merecerá en todo caso una reforma legal.

A mi entender, existiendo tales disposiciones legales, no son de aplicación supletoria sino de aplicación específica al tema en cuestión, por cuanto la cesión de derechos, de los derechos del productor de bienes y/o de servicios, es el elemento fundamental para que el factor pueda hacerse del crédito.

Por lo tanto, y siendo normas que no se encuentran claramente derogadas, máxime teniendo en cuenta la falta de legislado este contrato, aunque la mayor parte de la doctrina sostenga que son de aplicación supletoria las normas referidas, son de plena aplicación, y aunque los costos de la notificación sean elevados si se da la situación del artículo 1467 del Código Civil. Que señala: *“La notificación y aceptación de la transferencia, causa el embargo del crédito a favor del cesionario, independientemente de la entrega del título constitutivo del crédito y aunque un cesionario anterior hubiese estado en*

posesión del título; pero no es eficaz respecto de otros interesados, sino es notificado por un acto público” es menester que la notificación se produzca y, eventualmente tener que aceptar que puede existir una oposición.

Pero, no advierto, que esta circunstancia demore el cobro del crédito, por razón de que no es necesaria la espera postrer de una falta posterior o ausencia de oposición.

“Por cuanto si actuamos de buena fe y nuestro crédito es de legítima transferencia, y sabemos que no ocasionamos daños a terceros, nada tenemos que esperar, ni demora alguna nos podemos ocasionar. A no ser que, frente a nuestra propia consciencia, nuestro crédito, sea dudoso o litigioso, genere dudas respecto a la transferibilidad, por lo que la norma mencionada, obliga a cedente y cesionario a actuar con la debida diligencia y precaución.”

Esta onerosidad en la notificación, a la que hace alusión Ghersi, en la obra citada, no es tan importante, desde que puede notificarse hasta por el mismo comprador del crédito, como tampoco una gran demora para la actividad comercial, como señala el prestigioso autor, mas allá de lo expuesto, y por otras razones mas, desde que:

a) No siempre existen derechos de terceros. Es más: para el objeto de este contrato, no podemos pasar por encima tales derechos. Hay terceros o, puede haberlos, que necesiten, a los fines de mantener viables sus derechos, - que la cesión no se produzca, por ejemplo un crédito contra el productor de los bienes y/o servicios, que podrían oponerse a la cesión, en un interés legítimo, teniendo en cuenta que el patrimonio del deudor es prenda común de los acreedores. Y por vía de cesiones podría caer en un literal estado insolvencia rayana en la cesación de pagos o próxima a ella.

No cualquier interés hace posible la oposición. Por mas que alguna persona se oponga a la cesión alegando derechos, la cesión podrá realizarse igualmente, en el entendimiento que la justicia puede y debe examinar la oposición para dejarla sin efecto, si la considera irrazonable (por ejemplo, mediante una acción de certeza, siempre que sea necesaria absolutamente), mas no en el caso de oposiciones con un fundamento carente de toda solidez, o la oposición por la oposición en sí misma, o por capricho, o por nimios derechos que no pueden tener viabilidad en el marco de una actuación empresarial seria. Oposiciones que son carentes de interés legítimo a simple vista.

Porque el artículo menciona a “los interesados”. Y son tales los que tienen un interés legítimo. Y por interés legítimo no puede entenderse cualquier interés subjetivo.

Dicho de otra manera, los que verdaderamente se oponen y si, su interés, queda demostrado, que no se condice en términos razonables, soportará las consecuencias de una sentencia que lo condene.

Por ende, si bien la ley permite la cesión, no puede corregir los caprichos de quienes se oponen sin tener un interés legítimo.

Que el Poder Judicial deba resolverlos previamente, no es exacto. Y por ende no genera frenos ni cortapisas a la actividad comercial, que sean de envergadura.

“Corre por cuenta del cedente y del cesionario examinar cuidadosamente la oposición. La ley no puede so pretexto de la velocidad que las transacciones comerciales requieren, pasar por alto derechos de terceros que pueden verse seriamente afectados.”

Es más: el cumplimiento de tales normas, beneficia en otro sentido a las empresas en términos de seriedad de sus operaciones de cesión. Siendo lo contrario, o, mejor dicho, resultando, en una egolatría propia del concepto del conquistador del cual ha nacido este contrato y que debe adecuarse a los tiempos actuales, civilizándose.

b) La oposición, a las cesiones, no suelen darse, y éstas cesiones, por lo habitual, son notificadas y casi no existen oposiciones de orden alguno. Serán tomadas por la empresa cesionaria, como algo condicional, a costa del productor de los bienes y/o servicios, pero ello en modo alguno le puede afectar en orden al tiempo, si está obrando de manera correcta y sin afectar derechos de terceros. (Lorenzetti, Ricardo Luis 1999),

2. EL FACTORING COMO HERRAMIENTA FINANCIERA

Todas las empresas necesitan recursos financieros. Estos recursos pueden ser necesarios para iniciar las actividades, expandir el negocio o sobrellevar épocas de déficit. Los recursos financieros pueden obtenerse de dos formas, a través de préstamos o a través de inversiones, por ejemplo, vendiendo acciones en su empresa u ofreciendo a alguien participación en una sociedad. Muchas veces obtener un préstamo, que garantice la asistencia financiera, puede significar un elevado costo para la empresa, además de la eventual inaccesibilidad de esta opción de endeudamiento.

Por otra parte, la otra vía para la obtención de fondos es el aumento de capital, aportes irrevocables, que puede, por múltiples razones, no ser viable.

Una alternativa diferente, más novedosa y muchas veces más conveniente, es ofrecer como garantía la solvencia de terceros -clientes del tomador de fondos- mediante la cesión de créditos, típicamente generados en una operatoria mercantil en base continua.

Todavía más, la toma de fondos puede realizarse mediante la cesión global de créditos, a favor de un sujeto que esté dispuesto a satisfacer requerimientos financieros de una empresa, en operaciones que pueden tener una naturaleza jurídica diferente, que incluye al contrato de factoring.

Cabe así entender que las operaciones de factoring pueden cumplir una función de garantía amplia, en tanto permiten a la empresa asegurarse la disponibilidad de la prestación debida por sus clientes, mediante la provisión de fondos por un tercero.

Desde otra perspectiva puede concebirse al factoring como una herramienta primariamente de financiación, en la cual un conjunto o cartera de créditos -actuales o futuros- permite a su titular, obtener recursos financieros de un tercero de manera anticipada, usualmente una entidad financiera o sociedad de factoring. (Muse Generch, 2011)

2.1 El regreso del contrato a gran escala.

Así, incluso, luego de culminada la Segunda Guerra Mundial se opera un gran crecimiento del comercio internacional, sobre todo, desde Estados Unidos a Europa, por lo que se opera el proceso opuesto al que había determinado el nacimiento del factoring.

Los comerciantes estadounidenses, incluso, que buscaban garantías en su comercio en Europa durante los años 50 y sucesivos cuando comenzaron a actuar como entidades financieras.

Sin embargo, con el nacimiento de un holding suizo en 1960 llamado IFAG (International Factor's A.G.), el contrato de factoring, volvió a caer en su uso. Sin embargo, actualmente ha asumido una distinta proyección, sin ir mas lejos, es un ejemplo, actualmente, Chile, junto con el contrato de leasing, como otrora ha sido un ejemplo el tener que haberse celebrado este tipo de contratos para una China que luego nos sorprendió, pero que, en otro momento, era un mercado muy incierto.

Y aunque la expansión de este contrato venga de la mano de los Bancos, no es menos cierto que el contrato si bien ya no tiene relación con conquistas territoriales, y poco o nada con productos elaborados, ha servido para que las entidades financieras, puedan apoyarse recíprocamente también.

Pero, como se nota, todo esto depende de la economía de cada país, y de su grado de certidumbre jurídica especialmente.

Y esta es una razón por la cual, en la mayor parte de los países, hoy se la adopte como un medio por el cual, las deudas con los Bancos, especialmente, luego de producidas, sean absorbidas, no por una comisión en sí misma, sino como la adquisición de un paquete de deudas de particulares y empresas, contentándose, en algo, el financista, o la entidad financiera, cuando otro agente al que se le ceden derechos y se le suele otorga poder, para actuar en nombre y representación del Banco, comienza procesos judiciales o extrajudiciales para el cobro de la deuda con la entidad bancaria.

Ya los estudios de mercado han superado en mucho el contrato de factoring de antaño. Hoy se modernizó con profesionales aptos.

No obstante, para no celebrar este contrato, se ha ido pasando a situaciones más objetivas o comprensibles para el mercado, como lo son, las informaciones de las bases de datos que dan las entidades

financieras o las consultorías de marketing. Con lo cual, en la desconfianza que puede tener un productor hacia un factor, suele ocurrir, que no se anima ni a colocar sus productos por vía del factor, aún cuando tenga profesionales idóneos. Y todo esto por la falta de poder emprendedor. Esto no ocurre en los Estados Unidos de América. Prefieren pagar la comisión, y producir, y perder, por decirlo de alguna manera, un poco de dinero, pero arriesgarse.

En los Estados Unidos de América, el contrato, entonces, persiste. Podemos decir, entonces que, hoy en día, no necesariamente los Bancos asumen estos riesgos. Y no puede darse como ejemplo ni a Alemania ni a Francia, ni en modo alguno a la Unión Europea. Por cuanto se limitan a meras tareas contables o de asesoramiento. Y cuando encaran un proyecto de factoring, muchos riesgos quedan en manos del industrial.

La persistencia en dicho país, del contrato del que hablamos, en mucho ayuda a la expansión de la industria y banca estadounidense, la cual, no nos solicita tantos requisitos como sabemos (obtención de productos financieros: cuentas corrientes, tarjetas de crédito como productos elementales), mas difíciles de conseguir en Bancos procedentes de otros países. (Muse Generch, 2011)

2.2 Actividades parásitas que no se asemejan al factoring.

Los productores persiguen un contacto directo, por lo general, con el consumidor final, pero, entrado en mora éste, y, en consiguientes problemas financieros ocasionados por la mora, al productor suele ofrecérsele un servicio por el cual, se compra, por otra empresa, un “paquete”, por decirlo de alguna forma, de deudas, y lo desinteresan al productor, generalmente esto se da entre instituciones bancarias, o con particulares. El productor cobra mucho menos que lo que ganaría con una comisión a una empresa de factoring. Y las consecuencias inflacionarias, por no haber querido invertir en un área muy profesionalizada, la pagamos todos.

Esta situación no debe darse, o no debería, para eso, está el contrato que hace a este título y que tiene como objeto, que el productor de bienes y/o servicios, pueda tener la tranquilidad de que no habrá ninguna morosidad que le afecte, ni tiene que encargarse siquiera de las cobranzas. El factor le pagará anticipadamente al productor y asumirá el riesgo de los cobros por la venta de los productos y/o servicios.

Esta previsibilidad está dada por asesoramiento previo a la empresa respecto de la morosidad posible, y las otras empresas que son capaces de pagarles por los clientes morosos, hacerse del dinero en términos inmediatos y, proseguir, con cierta tranquilidad, las operaciones de producción o financiación. (Muse Generch, 2011)

3. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORING

3.1 Ventajas

Las *ventajas* de este instrumento son evidentes para una empresa que no pueda dedicar demasiados recursos al recobro o simplemente cobro de las deudas de sus clientes:

- Ahorro en medios materiales y humanos, por la menor necesidad de personal dedicado a las tareas de gestión de créditos y cobranzas.
- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos y precisión de la obtención de informes.
- Mejora en la liquidez de la empresa al efectuarse una entrada de dinero por la cesión de los créditos una vez efectuado el contrato de factoring.
- Ajuste de los márgenes para incluir o repercutir en el precio las cantidades que se van a considerar comisión por la gestión de las deudas o celebración del contrato.
- Protección de la posible morosidad, insolvencia o quiebra de los clientes.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.
- Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.
- Reduce los Costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica al factoring.
- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, por lo que no pierde poder adquisitivo.
- En caso del factoring Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.
- Permite contar con una nueva línea de financiamiento.

- Mejora los flujos de caja y la liquidez.
- No afecta las líneas de crédito tradicionales que pueda tener la empresa con sus bancos.
- No es indispensable para el factorado ser un sujeto calificado de crédito para acceder a esta alternativa, ya que principalmente se evalúa a sus clientes.
- Posibilita mayor velocidad en la rotación del capital de trabajo en las empresas.
- Aumenta la capacidad de la infraestructura productiva (ventas y endeudamiento). (Gomez Mercedes, 1998)

3.2 Desventajas

Entre ellas encontramos:

- Costo elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo (más de 180 días).
- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.
- El Factor sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.
- Una empresa que este en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.
- El factor puede no aceptar alguno de los documentos dependiendo el tipo de documentación respaldatoria, el cliente, etc. (Gomez Mercedes, 1998)

4. EL CONCEPTO DE FACTORING INTERNACIONAL

Dentro del concepto “internacional” se ha hablado mucho de factoring de exportación o de importación, según tengan su domicilio los deudores, e un país, o en diferentes países mientras que el factor y el productor en otro. Es más bien una sistematización macroeconómica.

Puesto que la obligación del factor es de resultado. Por supuesto se han creado cadenas de factoring, entre aquellos países que tienen muchas relaciones comerciales, e intercambian las ideas y datos

los factores entre sí, respecto a solvencia, idoneidad moral, idoneidad financiera, posibilidades de pago por parte de los deudores.

Es un tema ajeno al contrato en sí con respecto a los terceros interesados en la adquisición de bienes y/o servicios, y queda reservado a la esfera del individuo o persona jurídica que realice las operaciones de factoring. También, con esta clasificación puede decirse de cadenas de factoring de importación, donde el deudor se domicilia en un lugar distinto del factor.

En todos los casos, las cadenas de factoring y las transmisiones de datos entre estas empresas hacen seguras a las operaciones. Está en el productor el elegir las y no oponerlas a los consumidores en su detrimento. (Muse Generch, 2011)

5. DIFERENCIA CON EL FORFAITING

Las principales diferencias entre el factoring y el forfaiting son las siguientes:

- El forfaiting es de exclusiva aplicación para operaciones internacionales, siendo esta la principal razón de su costo mucho más elevado.
- El factoring normalmente es utilizado para operaciones de corto plazo (hasta 180 días) mientras que el forfaiting es utilizado para operaciones a mediano y largo plazo (hasta 5 o más años).
- El factoring se pueden negociar todo tipo de documentos que acrediten una deuda mientras que en el forfaiting sólo se pueden negociar cartas de crédito, pagarés y letras de cambio. (Maciel, Bulian, Kraus, 2010)

EJEMPLO PRÁCTICO I: IMPLICANCIAS ECONÓMICO FINANCIERAS DEL FACTORING EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

CONVENIENCIA DEL FACTORING FRENTE A LA SOLICITUD DE UN PRÉSTAMO REENBOLSABLE

A continuación se plantea una empresa ejemplo, la cual está planificando su gestión financiera para el próximo semestre.

Las condiciones con las que normalmente opera son: al contado y a crédito, esta última representa el 80% de sus ventas. La modalidad de financiamiento es de 30 días para el 60% de la cartera de los clientes, 60 días para el 30% y 90 días, para el 10% restante.

La empresa presenta una estructura de costo basada en: costos variables, que representan el 60% del precio de venta y su cancelación procede a los 30 días sin interés y costos fijos mensuales de producción de \$5.000 los que se pagan al contado. La empresa además cuenta con mano de obra especializada, la cual por convenio individual ha pactado el pago de sueldos en periodos quincenales, que representan el 5% del precio de venta.

Además cuenta con un área de administración y comercialización las que insumen un costo fijo de \$6.000. También se pagan comisiones a los vendedores que representan el % de las ventas realizadas, los que son abonados dentro de los 30 días.

La empresa al 31/12/2011, presentaba un saldo de deudores por ventas por un total de \$50.000 y sus pasivos totales eran de \$ 45.000. La empresa durante el año 2011 había financiado a sus clientes en cuenta corriente a 30 días solamente, y había conseguido la financiación de algunos proveedores a 30 días.

Para el año 2012 la empresa ha venido desarrollando una actividad normal, dentro de la cual se expone:

Ventas del primer trimestre:

ENERO	FEBRERO	MARZO
55000	60250	68000

Ventas esperadas para el segundo trimestre del 2012:

ABRIL	MAYO	JUNIO
70000	73000	72500

Ante los desfases financieros experimentados por la empresa en años anteriores y las dificultades en los pagos realizados durante el primer trimestre, ha llevado a la empresa a analizar dos posibles fuentes de financiamiento de corto plazo, brindada por el banco Supervielle del cual es cliente y tiene una cuenta corriente mediante la cual realiza sus pagos y cobros.

Alternativa 1: Utilización del factoring. El banco ofrece este tipo de financiamiento para operaciones a plazo no superior a 30 días. La empresa cumple con los requisitos pedidos por el mismo. Los costos de este servicio son: una TNAV de 18%, y otros gastos financieros que en su totalidad genera un costo financiero del 19,24%. Para este tipo de financiamiento la empresa ha decidido acordar colocar sólo aquellas facturas a 30 días, en la siguiente proporción:

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
0%	55%	65%	60%	45%	30%

Alternativa 2: Solicitud de préstamo bancario. El banco ofrece un financiamiento mediante préstamos, con un límite de \$20500 mensual, para el cual ha pactado una TNAV de 19%, y otros gastos financieros que en su totalidad genera un costo financiero del 20,24%

La empresa ante el flujo de fondos esperados, ha decidido realizar un plan de financiación mediante la petición de préstamos bancarios a 30 días, el cual es reembolsable en su totalidad a los 30 días de su otorgamiento. A continuación se detalla la forma en que la empresa acudirá al financiamiento:

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
0,00	15.940,00	20.150,00	19.700,00	16.150,00	11.000,00

Fecha de reembolso:

Marzo	Abril	Mayo	Junio	Junio
15.940,00	20.150,00	19.700,00	16.150,00	11.000,00

A continuación se presentarán los cuadros con las soluciones que sugeridas para el caso planteado.

SOLUCIÓN SUGERIDA

ALGUNOS DATOS DE INTERÉS	
CREDITOS POR VENTAS AL INICIO	50.000,00
DEUDORES POR VENTAS AL INICIO	45.000,00

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO SITUACIÓN INICIAL**PRESUPUESTO OPERATIVO**

MES	1	2	3	4	5	6
VENTAS	55.000,00	60.250,00	68.000,00	70.000,00	73.000,00	72.500,00
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN	33.000,00	36.150,00	40.800,00	42.000,00	43.800,00	43.500,00
MANO DE OBRA MENSUAL	4.400,00	4.820,00	5.440,00	5.600,00	5.840,00	5.800,00
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	2.750,00	3.012,50	3.400,00	3.500,00	3.650,00	3.625,00
COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN YCOMERCIALIZACIÓN	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00

PRESUPUESTO DE CAJA

MES	1	2	3	4	5	6
SALDO INICIAL	5.000,00	600,00	-12.520,00	-12.402,50	-7.702,50	-702,50
VENTAS AL CONTADO	11.000,00	12.050,00	13.600,00	14.000,00	14.600,00	14.500,00
CUOTAS A 30 DÍAS	0,00	26.400,00	28.920,00	32.640,00	33.600,00	35.040,00
CUOTAS A 60 DÍAS	0,00	0,00	13.200,00	14.460,00	16.320,00	16.800,00
CUOTAS A 90 DÍAS	0,00	0,00	0,00	4.400,00	4.820,00	5.440,00
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	11.000,00	38.450,00	55.720,00	65.500,00	69.340,00	71.780,00
PAGO A PROVEEDORES		33.000,00	36.150,00	40.800,00	42.000,00	43.800,00
PAGO COSTOS FIJOS	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00
JORNALES DE PRODUCCIÓN	4.400,00	4.820,00	5.440,00	5.600,00	5.840,00	5.800,00
COMISIONES DE COMERCIALIZACIÓN		2.750,00	3.012,50	3.400,00	3.500,00	3.650,00
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	15.400,00	51.570,00	55.602,50	60.800,00	62.340,00	64.250,00
FLUJOS DEL MES	600,00	-13.120,00	117,50	4.700,00	7.000,00	7.530,00
SALDO ACUMULADO	600,00	-12.520,00	-12.402,50	-7.702,50	-702,50	6.827,50

BALANCE SEMESTRAL AL 30/06/2011			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTES	
CAJA Y BANCO	6.827,50	PROVEEDORES	43.500,00
CREDITOS POR VENTAS	86.960,00	OTRAS DEUDAS	3.625,00
BIENES DE CAMBIO	20.000,00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	113.787,50	TOTAL PASIVO CORRIENTE	47.125,00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
BIENES DE USO	300.000,00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0,00
TOTAL NO ACTIVO CORRIENTE	300.000,00	TOTAL PASIVO	47.125,00
		PATRIMONIO NETO	366.662,50
TOTAL ACTIVO	413.787,50	TOTAL PN + PASIVO	413.787,50
ESTADO DE RESULTADOS			
VENTAS DEL EJERCICIO			398.750,00
COSTO DE VENTAS			301.150,00
RESULTADO OPERATIVO			97.600,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS			18.000,00
GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN			18.000,00
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN			37.937,50
GASTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION			18.000,00
COMISIONES DE VENTAS			19.937,50
RESULTADO ANTES DE INT Y GTOS FCIEROS			41.662,50
GASTOS BANCARIOS			0,00
COMISIONES BANCARIAS			0,00
IMPUESTO A LOS CTOS Y DTOS BCARIOS			0,00
RESULTADOS FINANCIEROS			0,00
INTERESES POR PRÉSTAMOS			0,00
INTERESES POR FACTORING			0,00
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS			41.662,50
IMPUESTO A LAS GANANCIAS			14.581,88
RESULTADO DEL EJERCICIO			27.080,63

ANÁLISIS FINANCIERO DE CORTO PLAZO

LIQUIDEZ TOTAL	2,41
SECO DE LIQUIDEZ	1,99
ROTACIÓN DE DEUDORES POR VENTAS	8,67
CICLO DE COBRANZAS	21
ROTACIÓN DE DEUDAS COMERCIALES	7,75
CICLO DE DEUDAS COMERCIALES	24
BRECHA FINANCIERA COMERCIAL	-3
VENTAJA FINANCIERA	1,13
LEVERAGE	1,00
COBERTURA DE CARGAS FINANCIERAS	-
TASA PROMEDIO DE COSTO DE CAPITAL AJENO	0,00
ENDEUDAMIENTO	0,13

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO SITUACIÓN CON FACTORING

TNAV	MENSUAL	COM.	CFT
18	1,48	0,10	1,58

PRESUPUESTO OPERATIVO

MES	1	2	3	4	5	6
VENTAS	55.000,00	60.250,00	68.000,00	70.000,00	73.000,00	72.500,00
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN	33.000,00	36.150,00	40.800,00	42.000,00	43.800,00	43.500,00
MANO DE OBRA MENSUAL	4.400,00	4.820,00	5.440,00	5.600,00	5.840,00	5.800,00
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	2.750,00	3.012,50	3.400,00	3.500,00	3.650,00	3.625,00
COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
GASTOS FINANCIEROS FACTORING	0,00	16,21	21,62	20,55	16,07	10,64
INTERESES FINANCIEROS POR FACTORING	0,00	235,41	314,00	298,37	233,37	154,51
IMPUESTO A LOS CREDITOS Y DEBITOS BANCARIOS	0,00	190,87	254,59	241,92	189,22	125,28

PRESUPUESTO DE CAJA

MES	1	2	3	4	5	6
SALDO INICIAL	5.000,00	600,00	2.943,51	7.780,80	10.863,96	13.033,31
VENTAS AL CONTADO	11.000,00	12.050,00	13.600,00	14.000,00	14.600,00	14.500,00
CUOTAS A 30 DIAS	0,00	26.400,00	13.014,00	11.424,00	13.440,00	19.272,00
CUOTAS A 60 DÍAS	0,00	0,00	13.200,00	14.460,00	16.320,00	16.800,00
CUOTAS A 90 DÍAS	0,00	0,00	0,00	4.400,00	4.820,00	5.440,00
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	11.000,00	38.450,00	39.814,00	44.284,00	49.180,00	56.012,00
PAGO A PROVEEDORES		33.000,00	36.150,00	40.800,00	42.000,00	43.800,00
PAGO COSTOS FIJOS	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00
JORNALES DE PRODUCCIÓN	4.400,00	4.820,00	5.440,00	5.600,00	5.840,00	5.800,00
COMISIONES DE COMERCIALIZACIÓN		2.750,00	3.012,50	3.400,00	3.500,00	3.650,00
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	15.400,00	51.570,00	55.602,50	60.800,00	62.340,00	64.250,00
TOTAL FLUJO OPERATIVO DEL MES	600,00	-13.120,00	-15.788,50	-16.516,00	-13.160,00	-8.238,00
CREDITOS COBRADOS POR FACTORING	0,00	15.906,00	21.216,00	20.160,00	15.768,00	10.440,00
TOTAL INGRESOS POR FACTORING	0,00	15.906,00	21.216,00	20.160,00	15.768,00	10.440,00
INTERESES FINANCIEROS POR FACTORING	0,00	235,41	314,00	298,37	233,37	154,51
GASTOS FINANCIEROS POR FACTORING	0,00	16,21	21,62	20,55	16,07	10,64
IMPUESTOS A LOS CREDITOS Y DEBITOS BANCARIOS	0,00	190,87	254,59	241,92	189,22	125,28
TOTAL EGRESOS FINANCIEROS	0,00	442,49	590,21	560,83	438,65	290,43
TOTAL RESULTADOS POR FINANCIACIÓN	0,00	15.463,51	20.625,79	19.599,17	15.329,35	10.149,57
FLUJOS DEL MES	600,00	2.343,51	4.837,29	3.083,17	2.169,35	1.911,57
SALDO ACUMULADO	600,00	2.943,51	7.780,80	10.863,96	13.033,31	14.944,88

BALANCE SEMESTRAL AL 30/06/2011			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTES	
CAJA Y BANCO	14.944,88	PROVEEDORES	43.500,00
CREDITOS POR VENTAS	76.520,00	OTRAS DEUDAS	3.625,00
BIENES DE CAMBIO	20.000,00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	111.464,88	TOTAL PASIVO CORRIENTE	47.125,00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
BIENES DE USO	300.000,00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0,00
TOTAL NO ACTIVO CORRIENTE	300.000,00	TOTAL PASIVO	47.125,00
		PATRIMONIO NETO	364.339,88
TOTAL ACTIVO	411.464,88	TOTAL PN + PASIVO	411.464,88
ESTADO DE RESULTADOS			
VENTAS DEL EJERCICIO			398.750,00
COSTO DE VENTAS			301.150,00
RESULTADO OPERATIVO			97.600,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS			18.000,00
GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN			18.000,00
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN			37.937,50
GASTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION			18.000,00
COMISIONES DE VENTAS			19.937,50
RESULTADO ANTES DE INT Y GTOS FCIEROS			41.662,50
GASTOS BANCARIOS			1.086,97
COMISIONES BANCARIAS			85,09
IMPUESTO A LOS CTOS Y DTOS BCARIOS			1.001,88
RESULTADOS FINANCIEROS			1.235,65
INTERESES POR PRÉSTAMOS			0,00
INTERESES POR FACTORING			1.235,65
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS			39.339,88
IMPUESTO A LAS GANANCIAS			13.768,96
RESULTADO DEL EJERCICIO			25.570,92

ANÁLISIS FINANCIERO DE CORTO PLAZO

LIQUIDEZ TOTAL	2,37
SECO DE LIQUIDEZ	1,94
ROTACIÓN DE DEUDORES POR VENTAS	9,78
CICLO DE COBRANZAS	19
ROTACIÓN DE DEUDAS COMERCIALES	7,75
CICLO DE DEUDAS COMERCIALES	24
BRECHA FINANCIERA COMERCIAL	-5
VENTAJA FINANCIERA	1,07
LEVERAGE	1,06
COBERTURA DE CARGAS FINANCIERAS	11,66
TASA PROMEDIO DE COSTO DE CAPITAL AJENO	0,05
ENDEUDAMIENTO	0,13

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO SITUACIÓN CON PRÉSTAMO

TNAV	MENSUAL	COM	CFT
19	1,56	0,10	1,66

PRESUPUESTO OPERATIVO

MES	1	2	3	4	5	6
VENTAS	55.000,00	60.250,00	68.000,00	70.000,00	73.000,00	72.500,00
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN	33.000,00	36.150,00	40.800,00	42.000,00	43.800,00	43.500,00
MANO DE OBRA MENSUAL	4.400,00	4.820,00	5.440,00	5.600,00	5.840,00	5.800,00
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	2.750,00	3.012,50	3.400,00	3.500,00	3.650,00	3.625,00
COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
GASTOS FINANCIEROS PRETAMOS	0,00	16,25	20,54	20,08	16,46	11,21
INTERESES FINANCIEROS POR PRETAMOS	0,00	248,66	314,34	307,32	251,94	171,60
IMPUESTO A LOS CREDITOS Y DEBITOS BANCARIOS	0,00	191,28	241,80	236,40	193,80	132,00
PRESTAMO SOLICITADO	0,00	15.940,00	20.150,00	19.700,00	16.150,00	11.000,00

PRESUPUESTO DE CAJA

MES	1	2	3	4	5	6
SALDO INICIAL	5.000,00	600,00	2.963,81	6.714,63	10.400,84	13.388,64
VENTAS AL CONTADO	11.000,00	12.050,00	13.600,00	14.000,00	14.600,00	14.500,00
CUOTAS A 30 DÍAS		26.400,00	28.920,00	32.640,00	33.600,00	35.040,00
CUOTAS A 60 DÍAS	0,00	0,00	13.200,00	14.460,00	16.320,00	16.800,00
CUOTAS A 90 DÍAS	0,00	0,00	0,00	4.400,00	4.820,00	5.440,00
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	11.000,00	38.450,00	55.720,00	65.500,00	69.340,00	71.780,00
PAGO A PROVEEDORES		33.000,00	36.150,00	40.800,00	42.000,00	43.800,00
PAGO COSTOS FIJOS	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00	11.000,00
JORNALES DE PRODUCCIÓN	4.400,00	4.820,00	5.440,00	5.600,00	5.840,00	5.800,00
COMISIONES DE COMERCIALIZACIÓN		2.750,00	3.012,50	3.400,00	3.500,00	3.650,00
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	15.400,00	51.570,00	55.602,50	60.800,00	62.340,00	64.250,00
TOTAL FLUJO OPERATIVO DEL MES	600,00	-13.120,00	117,50	4.700,00	7.000,00	7.530,00
PRESTAMO FINANCIERO		15.940,00	20.150,00	19.700,00	16.150,00	
TOTAL INGRESOS FINANCIEROS	0,00	15.940,00	20.150,00	19.700,00	16.150,00	0,00
DEVOLUCIÓN PRÉSTAMO		0,00	15.940,00	20.150,00	19.700,00	16.150,00
INTERESES FINANCIEROS POR PRESTAMOS		248,66	314,34	307,32	251,94	171,60
GASTOS FINANCIEROS POR PRESTAMOS		16,25	20,54	20,08	16,46	11,21
IMPUESTOS A LOS CREDITOS Y DEBITOS BANCARIOS		191,28	241,80	236,40	193,80	132,00
TOTAL EGRESOS FINANCIEROS	0,00	456,19	16.516,68	20.713,80	20.162,20	16.464,81
TOTAL FLUJO FINANCIERO	0,00	15.483,81	3.633,32	-1.013,80	-4.012,20	-16.464,81
FLUJOS DEL MES	600,00	2.363,81	3.750,82	3.686,20	2.987,80	-8.934,81
SALDO ACUMULADO	600,00	2.963,81	6.714,63	10.400,84	13.388,64	4.453,83

BALANCE SEMESTRAL AL 30/06/2011			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTES	
CAJA Y BANCO	4.453,83	PROVEEDORES	43.500,00
CREDITOS POR VENTAS	86.960,00	OTRAS DEUDAS	3.625,00
BIENES DE CAMBIO	20.000,00	DEUDAS FINANCIERAS	0,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	111.413,83	TOTAL PASIVO CORRIENTE	47.125,00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
BIENES DE USO	300.000,00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0,00
TOTAL NO ACTIVO CORRIENTE	300.000,00	TOTAL PASIVO	47.125,00
		PATRIMONIO NETO	364.288,83
TOTAL ACTIVO	411.413,83	TOTAL PN + PASIVO	411.413,83
ESTADO DE RESULTADOS			
VENTAS DEL EJERCICIO			398.750,00
COSTO DE VENTAS			301.150,00
RESULTADO OPERATIVO			97.600,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS			18.000,00
GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN			18.000,00
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN			37.937,50
GASTOS FIJOS DE COMERCIALIZACION			18.000,00
COMISIONES DE VENTAS			19.937,50
RESULTADO ANTES DE INT Y GTOS FCIEROS			41.662,50
GASTOS BANCARIOS			1.079,81
COMISIONES BANCARIAS			84,53
IMPUESTO A LOS CTOS Y DTOS BCARIOS			995,28
RESULTADOS FINANCIEROS			1.293,86
INTERESES POR PRÉSTAMOS			0,00
INTERESES POR FACTORING			1.293,86
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS			39.288,83
IMPUESTO A LAS GANANCIAS			13.751,09
RESULTADO DEL EJERCICIO			25.537,74

ANÁLISIS FINANCIERO DE CORTO PLAZO

LIQUIDEZ TOTAL	2,36
SECO DE LIQUIDEZ	1,94
ROTACIÓN DE DEUDORES POR VENTAS	8,67
CICLO DE COBRANZAS	21
ROTACIÓN DE DEUDAS COMERCIALES	7,75
CICLO DE DEUDAS COMERCIALES	24
BRECHA FINANCIERA COMERCIAL	-3
VENTAJA FINANCIERA	1,07
LEVERAGE	1,06
COBERTURA DE CARGAS FINANCIERAS	11,41
TASA PROMEDIO DE COSTO DE CAPITAL AJENO	0,05
ENDEUDAMIENTO	0,13

CAPÍTULO IV: TRATAMIENTO CONTABLE

Como ya se ha comentado, a través de un contrato de factoring una empresa no financiera cede o vende a una entidad de crédito una o varias cuentas por cobrar procedentes de su actividad comercial.

El objetivo del factorado o empresa vendedora suele ser obtener liquidez inmediata, debido a que las cuentas por cobrar objeto de la venta o cesión tienen un vencimiento no a la vista (por ejemplo, a 90 días, a 180 días, etc.). En este sentido, para la empresa vendedora el producto tiene la ventaja de adelantar el cobro de las cuentas por cobrar. A cambio, el importe a recibir será inferior al nominal de las mismas (debido al efecto financiero, incluido el riesgo de crédito, y a las comisiones). En todos los casos, se trata de créditos que surgen por la actividad habitual de la empresa, ya sea por venta de bienes o por prestaciones de servicios.

Para la empresa compradora de las cuentas por cobrar (una entidad de crédito), el producto puede asimilarse a una modalidad de préstamo concedido. La diferencia entre el importe neto pagado a la empresa vendedora y el importe por cobrar del deudor último es el ingreso financiero, que incluye tanto intereses como comisiones.

Lo primero que debemos decir respecto a la registración contable de las operaciones de factoring es que no existe una norma contable argentina que trate el tema del factoring. Tampoco es tratado específicamente por una NIIF / NIC pero, dada la tendencia de adaptar nuestras normas contables a las normas internacionales, creemos que para estudiar el tratamiento contable del factoring es importante analizar la NIC 39: Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración, en concreto, cuando regula la transferencia de activos en los apartados 15 a 37 y las GA 34 a 52.

Para abordar el tema lo que debemos preguntarnos es por qué les interesa a las sociedades conocer los criterios contables del factoring. Con independencia del aspecto técnico, que es importante en sí mismo, una de las ventajas, y por tanto uno de los motivos por los que las empresas utilizan el factoring, es la posibilidad de dar de baja los créditos cedidos. Las razones para querer darlos de baja pueden ser muy diversas: por un lado se tiende a mejorar la imagen del balance, cumplir determinados ratios que le fija su casa matriz o las entidades de crédito, entre otras. Por este motivo, es importante analizar cuándo los criterios contables permiten dar de bajas las cuentas por cobrar cedidas y cuándo no, además de profundizar en otros aspectos. Si se trata de una norma compleja tanto de comprender como de aplicar en la práctica, adherimos a lo dicho por otros autores en que: *“La baja de activos es un tema de apariencia simple; sin embargo, es una cuestión compleja ya que, cada vez más, existen operaciones financieras*

como el factoring o las titulaciones que hacen necesario establecer cuando la empresa debe dar de baja el activo cedido". (Astorga, J.A., 2008)

En el análisis de las bajas de activos financieros, se debe atender a la realidad económica y no sólo a su forma jurídica ni a la denominación de los contratos.

Las NIIF / NIC tienden a adoptar como criterio estudiar detalladamente cuándo se considera que se han transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de los créditos cedidos, en cuyo caso se pueden dar de baja esos activos. A diferencia de las NIIF / NIC, las normas contables argentinas no fijan un procedimiento para analizar si es posible o no dar de baja el crédito cedido y sólo dedican un párrafo al tema, en la Resolución técnica N° 17, punto 2.4, donde se explica que se podrá dar de baja el activo cuando éste deje de cumplir los requisitos necesarios para su reconocimiento.

1. LA PROBLEMÁTICA CONTABLE EN LOS CONTRATOS DE FACTORING

Como se dijo en el apartado anterior, desde un punto de vista contable, la problemática más significativa de este tipo de contratos es el análisis de la baja de los activos cedidos por parte del cliente o factorado, esto es, si el factorado debe o no dar de baja de su activo las cuentas por cobrar objeto del contrato de factoring. Para las normas contables internacionales, el adecuado tratamiento contable de un contrato de factoring desde el punto de vista del cedente (factorado) exige seguir una secuencia de pasos preestablecidos para determinar si es posible dar de baja los activos financieros. En la práctica, las empresas suelen centrar su análisis en uno de esos pasos, la cesión de los riesgos y beneficios y suelen prestar menos atención a otros igual de importantes, como el análisis de la cesión del derecho a recibir los flujos de efectivo que generará el activo, que pueden provocar que las cuentas por cobrar no puedan darse de baja.

Como explicaremos más adelante, una de las claves, pero no la única, para llegar a la conclusión correcta será estudiar hasta qué punto el cedente sigue expuesto a los "riesgos y beneficios" inherentes a los activos cedidos (las cuentas por cobrar). Si dichos "riesgos y beneficios" han sido casi totalmente cedidos (y se cumplen otra serie de requisitos) podremos llegar a la conclusión de que los activos cedidos pueden darse de baja del balance.

También puede llegarse a la misma conclusión si los "riesgos y beneficios" han sido parcialmente cedidos y, a la vez, se cede el "control" (y, como decíamos, se cumple el resto de requisitos).

Que el resultado del análisis sea uno u otro suele tener un efecto muy significativo en el balance del cedente. Para entender mejor la importancia de dar o no de baja los activos cedidos a través de un contrato de factoring, conviene analizar la operación desde el punto de vista económico, la que puede verse desde dos perspectivas, cada una de las cuales, como veremos, conllevará un tratamiento contable distinto:

a) Tras la venta de productos o la prestación de servicios, el cedente ha reconocido un activo financiero, concretamente una cuenta por cobrar. El cedente ha decidido vender este activo financiero al factor (al igual que si vendiera, por ejemplo, acciones).

b) El cedente necesita liquidez y ha pedido un préstamo al factor. Las cuentas por cobrar son una simple garantía o colateral. A diferencia de un préstamo personal, el factor tiene como garantía un flujo específico que el cedente cobrará de un tercero. En este caso, el cedente no da de baja las cuentas por cobrar hasta que cobre del deudor final y, en el momento de la cesión, se reconoce un préstamo recibido en su pasivo por la contraprestación recibida.

Estas dos situaciones podrán apreciarse mejor con un ejemplo.

❖ **SITUACION INICIAL**

<u>ACTIVO</u>	<u>\$ 2.000</u>	<u>PASIVO</u>	<u>\$ 600</u>
Caja	\$ 500	Cuentas por pagar	\$ 600
Cuentas por cobrar	\$ 1.500		
<u>PATRIMONIO NETO</u>	<u>\$ 1.400</u>		

Supongamos que la empresa decide, mediante un contrato de factoring, negociar sus cuentas por cobrar. El factor le cobra \$ 100 de comisión.

Veamos como sería la registración contable en cada caso, y como quedaría la situación al cierre del ejercicio.

❖ **SITUACION A** (se dan de baja las cuentas por cobrar)

Asientos contables

Caja	1.400	
Resultado operación factoring	100	
Cuentas por cobrar		1.500

SITUACION FINAL (Alternativa A)

ACTIVO	\$ 1.900	PASIVO	\$ 600
Caja	\$ 1.900	Cuentas por pagar	\$ 600
Cuentas por cobrar	\$ 0		

PATRIMONIO NETO \$ 1.300

PN inicial	\$ 1.400
Resultado	\$ (100)

Liquidez: $A \text{ corriente} / P \text{ corriente} = 1.900 / 600 = 3,17$

❖ **SITUACION B (las cuentas por cobrar quedan en el Activo y se reconoce un pasivo con el factor)**

Asientos contables

Caja	1.400
Intereses	100
Deudores varios	1.500

SITUACION FINAL (Alternativa B)

ACTIVO	\$ 3.400	PASIVO	\$ 2.100
Caja	\$ 1.900	Cuentas por pagar	\$ 600
Cuentas por cobrar	\$ 1.500	Deudores varios	\$ 1.500

PATRIMONIO NETO \$ 1.300

PN inicial	\$ 1.400
Resultado	\$ (100)

Liquidez: $A \text{ corriente} / P \text{ corriente} = 3.400 / 2.100 = 1,61$

Como puede apreciarse en el ejemplo, la situación del factorado cambia drásticamente si da de baja las cuentas por cobrar, ya que de esa manera muestra una liquidez de 3,17. Si no da de baja las cuentas por cobrar, es decir que reconoce un pasivo con el factor y las cuentas por cobrar permanecen en el activo como una garantía para el factor, entonces la liquidez será de 1,61.

Los pasos que veremos a continuación nos llevarán a decidir, en cada caso, en qué situación estamos, la a) o la b). Incluso en determinadas ocasiones los activos se dan de baja y se reconocen nuevos activos o pasivos en función de los derechos u obligaciones adquiridos.

“El punto de partida de la mayoría de transacciones (...) es que la entidad recibe efectivo u otros bienes como compensación a la transferencia o ‘venta’ de todo o parte de un activo financiero. Esto lleva a plantearse si los importes recibidos deben tratarse como lo recibido como contraprestación por una venta o como un pasivo. La NIC 39 responde a esta cuestión determinando si el activo financiero (...) debe darse de baja (...) o continuar en balance (...).” (Ernst & Young 2011)

Por lo tanto, el análisis contable se basa en conocer cuál es la sustancia económica de la operación, independientemente de su forma jurídica, y en base a ella decidir cuál será el tratamiento contable. En este sentido, cabe destacar que:

a) Es irrelevante que el contrato se denomine legalmente factoring con recurso, factoring sin recurso, o factoring a secas; se titule como se titule, el cedente debe analizarlo y decidir el tratamiento contable en función de las conclusiones del análisis.

b) Hablaremos indistintamente de venta o cesión de cuentas por cobrar (al igual que hablaremos de cedente/cesionario, vendedor/comprador o factorado/factor). No entraremos a valorar si la operación es o no legalmente una venta, sino solo si contablemente se debe registrar o no como una venta (independientemente de la denominación legal).

En otras palabras, no debe confundirse venta legal de venta contable. Una operación que legalmente constituye una venta puede que se contabilice o no como tal en función del análisis que propone la normativa contable.

Para el análisis del tratamiento contable que corresponde a las operaciones de factoring, solo nos referimos a los contratos de factoring en los que sí existe anticipo del importe de las cuentas por cobrar.

Como se dijo en el apartado anterior, nuestra normativa de referencia serán las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB), ya que aportan mayores elementos de juicio a la hora de determinar si se pueden dar de baja o no los créditos cedidos.

2. ANÁLISIS DE LA NORMATIVA CONTABLE

En el contexto de las NIIF, la norma que regula la contabilidad de instrumentos financieros es la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 39. Dentro de ella, la baja de balance de activos financieros se regula en los párrafos 15 a 37 y GA 36 a GA 52.

En general, las normas de baja de activos y pasivos se basan en que, si tras una venta o cesión de unos activos, el cedente continúa teniendo una exposición económica parecida a los activos transferidos (esto es, tiene tanta exposición a los mismos como si no los hubiera transferido), el balance debe reflejar que el cedente aún mantiene dichos activos.

El análisis que requiere la norma contable para establecer qué tratamiento contable se debe aplicar a una operación de venta consiste, como comentábamos, en seguir una serie de pasos al final de los cuales se pueden llegar a tres posibilidades:

a) Que el activo o activos cedidos deban darse de baja. En este caso se reconocería la contraprestación neta recibida del comprador y el resultado de la operación por la diferencia entre dicha contraprestación y los activos cedidos.

b) Que el activo o activos cedidos no deban darse de baja. En este caso, el cedente reconocería un pasivo financiero (préstamo recibido) por el importe recibido en la venta.

c) Que el activo o activos cedidos deban darse de baja pero solo parcialmente (lo que se conoce como *continuing involvement* o involucración continuada) que, como veremos, generalmente es la posibilidad más compleja desde un punto de vista contable.

Con respecto a los pasos para el análisis de la baja de activos financieros cabe destacar que:

a) Es fundamental aplicarlos de forma secuencial. Tal y como señala Ernst & Young, “es (...) crucial que los distintos test de baja de activos incluidos en la NIC 39 se apliquen en el orden requerido”.

b) No todos los pasos son relevantes en todos los contratos de factoring. Puede que el análisis de un contrato se pare en el Paso 4, y el análisis de otro contrato llegue hasta el Paso 6.

Los pasos para el análisis pueden resumirse en el cuadro N° 1.

Cuadro N° 1: Pasos para el análisis de la baja de activos financieros -elaboración propia-

<p>PASO 1: ¿Debe la entidad consolidar alguna subsidiaria?</p>
<p>Existirían dos niveles de análisis para la baja de balance:</p> <ul style="list-style-type: none">- Análisis a nivel individual de la empresa vendedora del activo o la cartera de activos.- Análisis a nivel consolidado. <p>Imaginemos que la empresa vendedora vende los activos a otra empresa del grupo que, a su vez, se los vende a un tercero. La operación intragrupo debería eliminarse y el análisis se centraría en la venta fuera del grupo.</p>

PASO 2: ¿Deben aplicarse los principios para dar de baja a todo o parte de un activo (o grupo de activos “similares”)?

Antes de evaluar si y en qué medida, la baja en cuentas es apropiada, se deberían aplicar a una parte de un activo financiero (o a una parte de un grupo de activos financieros similares) o a un activo financiero (o a un grupo de activos financieros similares) en su integridad.

Baja Parcial:

- La parte comprende únicamente flujos de efectivo específicamente identificados de un activo financiero (o de un grupo de activos financieros similares).
- La parte comprende únicamente una participación proporcional completa (un porcentaje) de los flujos de efectivo de un activo (o de un grupo de activos financieros similares).
- La parte comprenda únicamente una cuota proporcional completa (prorrata) de ciertos flujos de efectivo específicamente identificados de un activo financiero (o del grupo de activos financieros similares).

Baja Total:

Según la NIC 39: “cuando una entidad ceda: i) el derecho al cobro del primer o último 90 % de los cobros de un activo financiero (o de un grupo de activos financieros), o ii) el derecho al 90 % de los flujos de efectivo de un grupo de partidas por cobrar, pero otorgue una garantía para compensar al comprador por las pérdidas crediticias hasta el 8 % del principal de las partidas por cobrar, [las normas de baja de balance] se aplicarán al activo financiero (o al grupo de activos financieros similares) en su integridad”.

PASO 3: ¿Han vencido o expirado los derechos a recibir los flujos de caja del activo?

Un activo financiero puede que tenga que darse de baja simplemente porque haya vencido y el inversor ha recibido el importe correspondiente, esto es, porque hayan “vencido o expirado los derechos a recibir los flujos de caja del activo”.

Por tanto, En caso de que la respuesta a la pregunta sea afirmativa, el activo o grupo de activos se

dan de baja y, en caso de que sea negativa, el análisis continúa.

En el análisis de los contratos de factoring, la respuesta suele ser negativa. Precisamente el cedente suele vender una cartera de cuentas por cobrar con un vencimiento determinado futuro (en 90 días, 180 días, etc.).

PASO 4: ¿Ha cedido la entidad el derecho a recibir los flujos de efectivo del activo?

Si la respuesta a la pregunta es positiva (esto es, los derechos se han cedido), entonces el análisis continúa directamente en el Paso 5 (referido a los riesgos y beneficios). Si, por el contrario, la respuesta es negativa, deben cumplirse una serie de condiciones (recogidas en el párrafo 19 de la NIC 39) para poder continuar con el Paso 5.

En caso de que la entidad no haya cedido el derecho a recibir los flujos de efectivo del activo y no se cumplan las condiciones del párrafo 19 de la NIC 39, el análisis finaliza y las cuentas por cobrar no se dan de baja.

PASO 5: ¿Ha cedido la entidad sustancialmente todos los riesgos y recompensas?

Se trata de analizar hasta qué punto el cedente ha cedido al factor los “riesgos y beneficios” inherentes a las cuentas por cobrar (comparando su exposición antes y después de la venta).

En este paso pueden darse tres situaciones:

- La empresa vendedora ha cedido sustancialmente todos los riesgos inherentes a la propiedad del activo. Suele interpretarse que el factor, en forma conjunta, asume más del 90% de los riesgos totales. En este caso, el activo cedido debe darse de baja. La diferencia entre la contraprestación recibida neta de los costos atribuibles a la transacción y el valor en libros del activo financiero antes de la baja, determina el beneficio o pérdida de la operación.

- La empresa vendedora ha retenido sustancialmente todos los riesgos inherentes a la propiedad del activo. Siguiendo con la cifra anterior, el factor asume menos del 10% del conjunto de los riesgos totales. En este caso, la empresa no puede dar de baja los activos financieros y debe reconocer un pasivo financiero por un importe igual a la contraprestación recibida por la venta.

- La tercera situación es la intermedia: el factor asume menos del 90% del conjunto de los riesgos

totales pero más del 10%. En este caso, es necesario analizar el “control”.

PASO 6: En caso de que la entidad no haya cedido ni retenido sustancialmente los riesgos y beneficios, ¿ha cedido el control?

Si el control se cede, esto es, el factor puede revender libremente las cuentas por cobrar sin ninguna restricción, entonces el cedente debe dar de baja las cuentas por cobrar de su activo (mismo tratamiento contable que en el caso de que se cedan sustancialmente los riesgos y beneficios). En caso contrario, el cedente debe continuar reconociendo el activo por el importe al que esté expuesto a las variaciones de valor del activo cedido, es decir, por su implicación continuada, y reconocerá un pasivo asociado.

3. DESARROLLO DE LOS PASOS PLANTEADOS

Para una mejor comprensión de los últimos tres pasos, se detallarán algunos aspectos importantes para que el lector pueda apreciar, con mayor extensión, la importancia de los derechos, riesgos, beneficios y control que el factorado cede, asume y obtiene, en esta operatoria.

3.1. Paso 4: Cesión de los derechos sobre los flujos de efectivo

En la práctica no se suele prestar mucha atención a este paso; no obstante, en muchas ocasiones se da la circunstancia de que las cuentas por cobrar no puedan darse de baja de balance tras analizar la cesión de los derechos sobre los flujos de efectivo.

Como comentábamos, podrían darse dos situaciones: que el cedente haya cedido los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo o grupo de activos cedidos, o que el cedente haya retenido dichos derechos.

En esta última situación, el análisis solamente puede continuar con el Paso 5 si se cumplen los requisitos establecidos en el párrafo 19 de la NIC 39. En caso contrario, los activos cedidos no pueden darse de baja, esto es, se asume que no ha existido ninguna venta.

A continuación analizaremos diferentes alternativas a tener en cuenta:

- **El factor cobra los importes directamente de los deudores**

Según Ernst&Young: *“La NIC 39 no define que significa la frase ‘cesión de los derechos contractuales a recibir los flujos de caja del activo financiero’ (...) posiblemente asumiendo que es por sí misma evidente. No obstante, nada más lejos de la realidad, debido a que la frase genera muchas cuestiones de interpretación”.*

En el contexto de los contratos de factoring, que los derechos sobre los flujos hayan sido cedidos al factor se suele interpretar como que este es el nuevo dueño de los mismos, teniendo la potestad de cobrarlos directamente de los deudores y de demandarlos en el caso de impago.

En este sentido, si el contrato de factoring establece que los importes de las facturas serán cobradas directamente por el factor (debido a que dichos flujos le pertenecen legalmente), suele considerarse que los derechos sobre los flujos han sido cedidos.

Por ejemplo, numerosos contratos de factoring establecen que:

- a) A partir del momento de la cesión, los deudores serán informados de que, para saldar su deuda, deben pagar directamente al factor (y no al cedente), y solamente el pago al factor podrá ser liberatorio.
- b) En caso de que el cedente recibiera algún importe de los deudores por error, lo debe remitir inmediatamente al factor.

En este caso, los derechos sobre los flujos se habrían cedido al factor e iríamos directamente al Paso 5 (análisis de riesgos y beneficios).

- **El cedente continúa cobrando los importes de los deudores**

Muchas de las empresas que firman contratos de factoring desean mantener la relación comercial con los clientes y continuar siendo ellos los que cobran los importes de las facturas (para posteriormente traspasar los importes al factor).

Si esto es así, (esto es, si es el cedente el que continúa recaudando los importes a pagar por los deudores) es necesario llevar a cabo un análisis profundo del contrato de factoring antes de poder pasar a la fase de “riesgos y beneficios”.

En este sentido, podrían darse dos tipos de situaciones:

- a) Que el cedente cobre los importes a los deudores en calidad de “agente de cobro” o “cobrador”, lo que significa que si se han transferido los derechos sobre los flujos de fondos.
- b) Que los derechos sobre los flujos de efectivo no se hayan transferidos. En este caso solo se podrá continuar con el análisis, es decir continuar con el paso 5, si se cumplen los requisitos del párrafo 19 de la NIC 39.

- **El cedente actúa como cobrador**

Que el cedente actúe como “cobrador” significa que está llevando a cabo un servicio de gestión de cobro para el factor, pero que los derechos sobre los flujos han sido cedidos (por lo que no sería necesario analizar las condiciones incluidas en el párrafo 19 de la NIC 39).

“El cedente puede que continúe administrando o dando servicios sobre activos previamente cedidos a otra entidad. Por ejemplo, un cedente puede transferir todos los derechos sobre las cuentas por cobrar y posteriormente continuar cobrando los flujos de caja de dichas cuentas por cobrar como proveedor de servicios de cobranza. La determinación de si los derechos sobre los flujos de caja han sido cedidos no se ve afectada por el hecho de que el cedente retenga el papel de agente para cobrar los flujos de caja de las cuentas por cobrar en este caso. Por lo tanto, el hecho de que el cedente retenga los servicios no provoca por sí mismo que no se cumplan los requerimientos del párrafo 18(a) de la NIC 39”. (KPMG 2010, citado por Morales Díaz, 2011)

La figura de “cobrador” básicamente tendría, en este contexto, las siguientes características:

- a) El factor puede cambiar de “cobrador” libremente, esto es, puede sustituir al cedente sin ninguna restricción o puede cobrar él mismo los importes.
- b) Los flujos que el cedente recaude son propiedad del factor. En caso de quiebra del cedente, los importes recaudados y no traspasados no entran dentro de los activos de la compañía a efectos de liquidación, debido a que son propiedad del factor.

- **Resto de situaciones**

Por otra parte, si el cedente cobra los importes directamente de los deudores y no lo hace como “cobrador”, se considera que no se han transferido los derechos sobre los flujos de fondos, y en este caso sí es necesario analizar el cumplimiento de los requisitos incluidos en el párrafo 19 de la NIC 39.

Según dicho párrafo: “cuando una entidad retenga los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo de un activo financiero (“el activo original”), pero asuma la obligación contractual de pagar esos flujos de efectivo a una o más entidades (“los perceptores eventuales”), la entidad tratará la operación como si fuese una cesión de activos financieros si, y solo si, se cumplen las tres condiciones siguientes:

- a) la entidad no tenga obligación de pagar ningún importe a los perceptores eventuales (en nuestro caso al factor), a menos que cobre importes equivalentes del activo original.
- b) la entidad tenga prohibido, según las condiciones del contrato de cesión, vender u ofrecer en garantía el activo original, salvo como garantía de pago de los flujos de efectivo comprometidos con los eventuales perceptores;
- c) la entidad tenga la obligación de remitir cualquier flujo de efectivo que cobre en nombre de los eventuales perceptores sin un retraso significativo. Además, la entidad no está capacitada para

reinvertir los flujos de efectivo, excepto inversiones en efectivo o equivalentes al efectivo efectuadas durante el corto periodo de liquidación que va desde la fecha de cobro a la fecha de remisión pactada con los perceptores eventuales, siempre que los intereses generados en dichas inversiones se envíen también a los perceptores eventuales”.

3.2. Paso 5: Análisis de Riesgos y Beneficios

En este paso, se puede contemplar que la NIC 39 establece el análisis que debe llevarse a cabo comparando la exposición de la entidad, antes y después de la venta, a la variabilidad en el valor actual de los flujos de fondos del activo financiero. Aunque, a efectos prácticos, se analice cada riesgo por separado, la conclusión debe contemplarlos todos en su conjunto.

Esto es, si existen dos riesgos principales y los dos son igual de significativos, para poder concluir que “la entidad cede de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo financiero” (NIC 39.20), deben haberse traspasado ambos sustancialmente.

“Los riesgos típicos incluidos en el análisis de riesgos y beneficios son el riesgo de tipo de interés, el riesgo de crédito (esto es, riesgo de quiebra), riesgo de pago atrasado, y riesgo de tipo de cambio”. (Deloitte 2010, citado por Morales Díaz, 2011)

En base a ello los analizaremos en los siguientes puntos:

▪ Riesgo de crédito

El mismo se da cuando el deudor entre en una situación de quiebra o insolvencia y no haga frente a sus pagos total o parcialmente. Si el factor lo asume, es importante que el contrato lo defina de forma clara. Además, para evitar problemas de interpretación, es importante que el contrato establezca en qué casos se considera que el deudor está en situación de insolvencia.

Algunos indicadores que suelen incluirse en los contratos son: retraso en el pago por más de un plazo determinado o insolvencia declarada judicialmente.

En la mayoría de contratos de factoring, se establece que, o bien el factor asume todo el riesgo de crédito, o bien el cedente asume todo el riesgo de crédito. No obstante, en determinadas ocasiones este se reparte.

En estos casos, para determinar si el cedente asume sustancialmente todo el riesgo de crédito, este debe medirse considerando la “pérdida esperada” y la “pérdida inesperada”.

Por ejemplo, imaginemos una cartera de cuentas por cobrar de diversos deudores por un total nominal de \$ 100. El cedente retiene riesgo de crédito hasta el 3% (esto es, responde hasta \$ 3) ¿retendría sustancialmente todo el riesgo de crédito?

La respuesta depende del perfil de riesgo de los deudores. Imaginemos que la “pérdida esperada” calculada es del 30% con una variabilidad esperada entre 25% y 35% con un nivel de confianza del 95%. Nos encontraríamos en una situación en la que toda la variabilidad esperada es absorbida por el factor. Considerando estas cifras, los \$ 3 sobre las que responde el cedente pueden darse directamente por pérdidas.

El caso sería distinto si la “pérdida esperada” calculada es del 1% con una variabilidad esperada entre 0,5% y 1,5% con un 95% de confianza. En este caso, el cedente retiene toda la variabilidad y, por tanto, todo el riesgo de crédito.

Por otro lado, existen casos en la práctica en los que, a pesar de que el contrato establece que el riesgo de crédito lo asume el factor, en realidad una parte del mismo lo asume el cedente.

- **Riesgo de pago atrasado**

Al igual que ocurre con el riesgo de crédito, es importante que el contrato regule de forma clara si el factor asume el riesgo de pago atrasado o mora.

En la práctica, existen diversos mecanismos a través de los cuales el cedente asume todo o una parte del riesgo de mora en el pago.

Por ejemplo, es muy frecuente que, llegada la fecha de vencimiento de la factura, si el deudor no ha hecho frente a sus obligaciones de pago, el factor cargue al cedente el importe en su cuenta corriente. El factor procederá a devolver el importe una vez que el deudor realice el pago (o que, por ejemplo, se decida que está en situación de quiebra en caso de que el cedente asuma el riesgo de crédito). En este caso, el costo financiero del retraso en el pago es asumido por el cedente.

También es muy frecuente que la contraprestación que paga el factor al factorado o cedente por la cesión se establezca de la siguiente forma:

- En la fecha de la cesión de cada factura el factor abona al cedente el nominal íntegro de la factura.

- Desde la fecha de cesión hasta que el deudor último efectúe su pago (incluyendo retrasos hasta un límite máximo o hasta que se declare insolvente) el cedente paga intereses sobre el nominal financiado.

También en este caso, el costo financiero del retraso en el pago es asumido por el cedente.

- **Riesgo de tipo de cambio**

El mismo se presenta cuando tratamos con facturas en moneda extranjera, es decir el riesgo asumido ante las diferencias de cambio entre la fecha de venta de la factura y la fecha de vencimiento.

- **Riesgo de tipo de interés:**

Es el riesgo de que el valor actual de la cuenta por cobrar varíe ante cambios en los tipos de interés.

3.2.1 Análisis global

Tal y como comentábamos, es necesario un análisis global de todos los riesgos para concluir si se han cedido o no sustancialmente. Una de las primeras preguntas que suelen surgir en la práctica es si es necesario o no un análisis cuantitativo. La respuesta es que depende del caso.

Imaginemos un contrato del factoring en el que los riesgos principales son el riesgo de crédito y el riesgo de pago atrasado. Si ambos riesgos son soportados por el factor, no es necesario ningún análisis cuantitativo para concluir que los activos pueden darse de baja (el factor soporta todos los riesgos). Igualmente, si ambos riesgos son soportados por el cedente, tampoco es necesario ningún análisis cuantitativo para concluir que los activos no pueden darse de baja (el cedente soporta todos los riesgos).

Tal y como establece KPMG, “desde nuestro punto de vista, generalmente no es necesario utilizar modelos de flujos de caja o similares para analizar los riesgos y beneficios. En la mayoría de los casos un análisis de los términos y condiciones de la transacción debe ser suficiente para determinar si, y hasta qué punto, la exposición de la entidad a la variabilidad en los importes y las fechas de los flujos de caja netos han cambiado como resultado de la transferencia”.

Carlos José Rodríguez (2008) también se pronuncia en este sentido, “con frecuencia, se puede determinar en qué medida el cedente ha transferido los riesgos y beneficios asociados a los activos financieros sin necesidad de realizar ningún cálculo (...)”.

Sería distinto el caso (muy frecuente en la práctica) en el que, por ejemplo, siendo los riesgos principales el riesgo de crédito y el riesgo de pago atrasado, el factor asume el riesgo de crédito mientras el cedente el riesgo de pago atrasado. En este caso, sí se necesita algún tipo de análisis cuantitativo para llegar a alguna conclusión. La clave en este caso es el perfil de los deudores, por lo que se debería asignar una probabilidad a cada riesgo y una pérdida esperada e inesperada.

En general, aunque no en todos los casos es así, el riesgo de crédito conlleva mayores pérdidas pero es menos probable. Por su parte, el riesgo de pago atrasado conlleva menores pérdidas pero es más probable.

Si el cedente asume un riesgo y el factor otro, y ninguno de ellos, por sí solo, representa más del 90% del riesgo total (este suele ser el caso más frecuente en la práctica), entonces deberíamos analizar el control.

PWC (2008), en su documento “Derecognition of financial assets. Issues in practice” comenta el siguiente ejemplo: “la Empresa X vende una cartera de cuentas por cobrar sin intereses que vence en 60

días a un factor. X acuerda compensar al factor por el pago atrasado hasta 210 días pagando intereses sobre las cuentas por cobrar con respecto a la fecha que ocurra antes: el pago ó 210 días. Cualquier riesgo de retraso en pago por encima de 210 días y el riesgo de impago es soportado por el factor. La experiencia pasada demuestra que virtualmente todas las cuentas por cobrar que no se han pagado en 210 días resultan impagadas, y tanto el riesgo de pago atrasado como el riesgo de crédito son significativos”.

La solución es la siguiente: “la Empresa X ha cedido algunos riesgos significativos al factor (riesgos de crédito), pero también ha retenido otros (riesgo de pago atrasado). X debe analizar el control para determinar si los activos se dan de baja o si se aplica la involucración continuada”.

Por otro lado, si el riesgo retenido representa más del 90% del total, las cuentas por cobrar no pueden darse de baja; en cambio, si el riesgo cedido representa más del 90%, las cuentas por cobrar deben darse de baja.

3.2.2 Otros Riesgos a Asumir: Riesgo de litigio

En la gran mayoría de contratos de factoring, el factor no se hace cargo de riesgos relacionados con el producto o servicio vendido por el cedente. Esto es, no asume el riesgo de que el cliente no esté satisfecho con el producto, de que el producto sea defectuoso, de que el producto no se haya entregado, etc. Este riesgo se conoce como “riesgo de litigio”. La opinión mayoritaria es que este riesgo no debe considerarse en el análisis de baja de del activo cedido.

Tal y como establece KPMG, “según nuestro punto de vista, el riesgo de litigio no debe incluirse en el análisis de riesgos y ventajas, puesto que está relacionado con la propia existencia del activo financiero, más que con los riesgos y ventajas inherentes a un activo con existencia legal”.

Se aplican similares consideraciones a otros riesgos legales, es decir, normalmente no deben ser incluidos en el análisis de riesgos y ventajas, puesto que de nuevo se relacionan con la propia existencia del activo financiero, más que con los riesgos y ventajas inherentes al mismo. Además, el cesionario normalmente no aceptará este riesgo sin adquirir un derecho de recurso.

3.3. Paso 6: Análisis del Control

El control solamente se analiza en caso de que el cedente no haya cedido sustancialmente ni retenido sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes a las cuentas por cobrar cedidas.

“Control”, en este contexto, significa capacidad práctica por parte del factor para vender los activos adquiridos (las cuentas por cobrar) a un tercero sin restricciones.

Tal y como establece Ernst&Young, “el comprador (el factor) tiene la capacidad práctica de vender los activos cedidos solamente si puede venderlos de forma completa a un tercero no relacionado y puede ejercitar dicho derecho de forma unilateral y sin imponer restricciones adicionales a la venta. La

NIC 39 requiere que la anterior venta se pueda llevar a cabo en la práctica y no solamente como referencia a derechos o prohibiciones contractuales. La norma señala que un derecho contractual a vender los activos cedidos no tiene efecto en la práctica si no hay mercado para el activo cedido”.

Por ejemplo, si el contrato de factoring establece que el cedente es quien cobrará los importes a los deudores y de ninguna forma se puede cambiar de cobrador, se está poniendo una restricción a la venta debido a que el nuevo comprador no podrá elegir quien cobra los importes a los deudores.

Pueden darse dos situaciones:

a) Si se ha cedido el control, porque el factor tiene la capacidad práctica de vender los activos cedidos sin restricciones, la entidad debe dar de baja el activo financiero. El tratamiento contable es el mismo que si se hubieran cedido sustancialmente todos los riesgos y beneficios.

b) Si el cedente ha retenido el control (el factor no tiene la capacidad práctica de volver a vender los activos sin restricciones), el activo se continúa reconociendo en la medida de la “implicación continuada” (continuing involvement) de la entidad en dicho activo financiero y se reconoce un pasivo asociado. Esto es, se lleva a cabo una baja parcial: parte del activo se mantiene (la parte relacionada con la involucración continuada) y el resto se da de baja.

EJEMPLO PRÁCTICO II: IMPACTO EN LA CONTABILIDAD. REGISTRACIONES CONTABLES.

DIFERENCIA ENTRE FACTORING CON RECURSO Y FACTORING SIN RECURSO

Para dar cierre a lo planteado en los puntos precedentes, a continuación presentaremos en pocas líneas las dos modalidades de factoring, diferenciadas principalmente por el traslado total o parcial de los cuentas por cobrar. A modo de análisis, se presenta un caso explicativo de estas modalidades y se mostrará al lector el impacto contable que ello presenta, tanto en la manera de registrar estas situaciones y el efecto producido sobre los Estados Contables. Con ello también permitiremos al lector entender lo planteado en los pasos a seguir según los lineamientos de la NIC 39.

1. **factoring sin recurso:** En esta modalidad, los derechos de cobro, documentados en facturas por cobrar, son transmitidos por la empresa titular a la entidad de factoring para su descuento antes de la fecha de vencimiento; la transmisión se considera irrevocable, en el sentido de que el factor asume el riesgo de insolvencia del cliente de la empresa.

El factor practica el descuento sobre un importe base, esto es, el valor nominal de la factura deducida la retención (aforo) por impago.

En caso de llegar a buen fin la operación, esto es, cuando el cliente liquida la factura, la empresa recupera el aforo pagado; en caso contrario, el aforo no es reembolsado y daría lugar a una pérdida para el factorado, por tal importe.

2. **factoring con recurso:** aquí los derechos de cobro son cedidos por la empresa titular a la entidad de factoring para su descuento antes de la fecha de vencimiento; en este caso, la transmisión se considera revocable o con retroceso en caso de impago del cliente.

Llegado el momento del vencimiento, si el cliente liquida su deuda, la empresa recupera el importe retenido (aforo) y se extingue la financiación suministrada por el factor.

En caso contrario, si el cliente no paga, la empresa ha de cancelar la financiación suministrada por el factor reembolsando el importe base y asumir la factura impagada.

Para un mayor entendimiento del tema se plantea el siguiente caso, tomando como base algunos datos de la realidad:

Se plantea el caso hipotético de una empresa: “Rosales SA”, la que tiene como particularidad vender financiado a 120 días. Durante el primer trimestre del año la empresa sólo realizó una venta importante al cliente “Narciso Floridos S.R.L.” por un importe de \$8.000.000 (+ IVA 21%), en el mes de enero.

Treinta días después, la empresa “Rosales SA” entrega la factura por cobrar a la entidad de factoring: Banco Galicia S.A. para obtener liquidez, noventa días antes de la fecha de vencimiento.

Las condiciones impuestas por el banco son:

AFORO: corresponde un aforo 15% del valor total del crédito;
INTERÉS: TNA 25% adelantada para operaciones hasta 180 días;
COMISIONES POR EL SERVICIO: 0,75% sobre el importe depositado en la cuenta del cliente.

Se plantean dos situaciones:

1) El crédito por ventas es solvente y el deudor por venta realiza el pago del crédito a su vencimiento

2) Por problemas financieros el deudor queda insolvente y no paga el crédito a su vencimiento.

A fin de facilitarle el entendimiento al lector, se han simplificado los casos, esto se debe a que el fin perseguido es que el mismo pueda ver con mayor claridad las diferencias contables y económicas que se presentan al momento de recurrir a alguna de las dos modalidades.

La solución sugerida cuenta con dos partes: por un lado se muestra las registraciones contables a seguir en cada caso, y en segundo lugar se muestran los Estados contables anteriores y posteriores a la utilización del factoring, a fin de poder ver con mayor claridad los efectos y lograr mejores conclusiones.

En los próximos cuadros, desarrollaremos la solución sugerida para el caso planteado.

SOLUCIÓN SUGERIDA

I) ASIENTOS CONTABLES

FACTORING SIN RECURSO			FACTORING CON RECURSO		
MOMENTO DE LA VENTA					
DEUDORES POR VENTAS (A+)			9.680.000,00		
			a VENTAS (R+)	8.000.000,00	
			a IVA DÉBITO FISCAL (P+)	1.680.000,00	
FECHA DE TRANSMISIÓN DE DERECHO DE COBRO					
<u>A) CLASIFICA Y TRASPASO DEL CRÉDITO</u>					
DEUDAS EN FACTORING POR COBRAR (A+)			9.680.000,00		
			a DEUDORES POR VENTAS (A-)	9.680.000,00	
<u>B) DESCUENTO EN FACTORING BANCARIO</u>					
BANCO GALICIA CUENTA CTE (A+)	7.604.225,48		BANCO GALICIA CUENTA CTE (A+)	7.604.225,48	
INTERESES POR FACTORING (R-)	562.064,52		INTERESES POR FACTORING (R-)	562.064,52	
GASTOS FINANCIEROS POR OP DE FACTORING (R-)	61.710,00		GASTOS FINANCIEROS POR OP DE FACTORING (R-)	61.710,00	
AFORO POR FACTORING (C.O.)	1.452.000,00		AFORO POR FACTORING (C.O.)	1.452.000,00	
a DEUDAS EN FACTORING POR COBRAR (A-)		9.680.000,00	a DEUDAS CON ENTIDADES DE FACTORING (P+)		9.680.000,00

		<u>C) RECLASIFICACIÓN DEL DERECHO DE COBRO. EN ESPERA DEL VENCIMIENTO</u>			
		DEUDAS POR FACTORING DESCONTADOS (A+)		9.680.000,00	
		a DEUDAS EN FACTORING POR COBRAR (A-)			9.680.000,00
FECHA DE VENCIMIENTO DE LA FACTURA					
1) EL CLIENTE LIQUIDA SU DEUDA Y SE PRODUCE LA RECUPERO DEL AFORO					
<u>A) COBRO DEL AFORO</u>					
BANCO GALICIA CUENTA CTE (A+)	1.452.000,00		BANCO GALICIA CUENTA CTE (A+)	1.452.000,00	
a AFORO POR FACTORING (C.O.)		1.452.000,00	a AFORO POR FACTORING (C.O.)		1.452.000,00
		<u>B) EXTINCIÓN DE LA DEUDA</u>			
		DEUDAS CON ENTIDADES DE FACTORING (P-)		9.680.000,00	
		a DEUDAS POR FACTORING DESCONTADOS (A-)			9.680.000,00

1) EL CLIENTE NO LIQUIDA SU DEUDA					
<u>A) SE PIERDE EL AFORO</u>			<u>A) TRASPASO POR RECEPCIÓN DE LA FACTURA IMPAGA</u>		
PERDIDA POR INCOBRABLES (R-) a AFORO POR FACTORING (C.O.)	1.452.000,00	1.452.000,00	DEUDAS POR FACTORING IMPAGO	9.680.000,00	
			a DEUDAS POR FACTORING DESCONTADOS (A-)		9.680.000,00
			<u>B) EXTINCIÓN DE LA DEUDA MEDIANTE EL REEMBOLSO Y ANULACIÓN DEL AFORO</u>		
			DEUDAS CON ENTIDADES DE FACTORING (P-)	9.680.000,00	
			a BANCO GALICIA CUENTA CTE (A-)		8.228.000,00
			a AFORO POR FACTORING (C.O.)		1452000,00

II) ESTADOS CONTABLES

SITUACIÓN AL INICIO: para ambas modalidades se presenta el mismo Estado de Situación Patrimonial

BALANCE SEMESTRAL ANTES DE OPERACIONES DE FACROING			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTES	
CAJA Y BANCO	100.000,00	PROVEEDORES	120.000,00
CREDITOS POR VENTAS	9.680.000,00	OTRAS DEUDAS	15.000,00
BIENES DE CAMBIO	90.000,00	DEUDAS FINANCIERAS	0,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	9.870.000,00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	135.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
BIENES DE USO	300.000,00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0,00
TOTAL NO ACTIVO CORRIENTE	300.000,00	TOTAL PASIVO	135.000,00
		PATRIMONIO NETO	10.035.000,00
TOTAL ACTIVO	10.170.000,00	TOTAL PN + PASIVO	10.170.000,00

BALANCE POSTERIORES A LAS OPERACIONES DE FACROING CONSIDERANDO QUE EL DEUDOR HA PAGADO EL CREDITO

Para ambas modalidades los Estados Contables terminan siendo los mismos.

ESTADO DE SITUACIÓN PATRIMONIAL			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTES	
CAJA Y BANCO	9.156.225,48	PROVEEDORES	120.000,00
CREDITOS POR VENTAS	0,00	OTRAS DEUDAS	15.000,00
BIENES DE CAMBIO	90.000,00	DEUDAS FINANCIERAS	0,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	9.246.225,48	TOTAL PASIVO CORRIENTE	135.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
BIENES DE USO	300.000,00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0,00
TOTAL NO ACTIVO CORRIENTE	300.000,00	TOTAL PASIVO	135.000,00
		PATRIMONIO NETO	9.411.225,48
TOTAL ACTIVO	9.546.225,48	TOTAL PN + PASIVO	9.546.225,48

ESTADO DE RESULTADOS	
VENTAS DEL EJERCICIO	8.000.000,00
COSTO DE VENTAS	4.800.000,00
RESULTADO OPERATIVO	3.200.000,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,00
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	0,00
RESULTADO ANTES DE INT Y GTOS FCIEROS	3.200.000,00
GASTOS BANCARIOS	61.710,00
COMISIONES BANCARIAS	61.710,00
RESULTADOS FINANCIEROS	562.064,52
INTERESES POR FACTORING	562.064,52
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	2.576.225,48
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	901.678,92
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.674.546,56

BALANCE POSTERIORES A LAS OPERACIONES DE FACROING CONSIDERANDO QUE EL DEUDOR NO HA PAGADO EL CREDITO

A continuación se muestran las diferencias notorias en el Estado de Situación Patrimonial. Aquí podemos ver que en el caso de factoring sin recurso la empresa se ve beneficiada, dado que el banco asume el riesgo de incobrabilidad del crédito, mientras que en el otro caso el cliente debe responder por el crédito no cumplido.

FACTORING SIN RECURSO			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTES	
CAJA Y BANCO	7.704.225,48	PROVEEDORES	120.000,00
CREDITOS POR VENTAS	0,00	OTRAS DEUDAS	15.000,00
BIENES DE CAMBIO	90.000,00	DEUDAS FINANCIERAS	0,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	7.794.225,48	TOTAL PASIVO CORRIENTE	135.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
BIENES DE USO	300.000,00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0,00
TOTAL NO ACTIVO CORRIENTE	300.000,00	TOTAL PASIVO	135.000,00
		PATRIMONIO NETO	7.959.225,48
TOTAL ACTIVO	8.094.225,48	TOTAL PN + PASIVO	8.094.225,48

FACTORING CON RECURSO			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTES	
CAJA Y BANCO	0,00	PROVEEDORES	120.000,00
CREDITOS POR VENTAS	0,00	OTRAS DEUDAS	15.000,00
BIENES DE CAMBIO	90.000,00	DEUDAS FINANCIERAS	10.203.774,52
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	90.000,00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	10.338.774,52
ACTIVO NO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
BIENES DE USO	300.000,00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0,00
TOTAL NO ACTIVO CORRIENTE	300.000,00	TOTAL PASIVO	10.338.774,52
		PATRIMONIO NETO	-9.948.774,52
TOTAL ACTIVO	390.000,00	TOTAL PN + PASIVO	390.000,00

ESTADO DE RESULTADOS: en este caso se puede notar que el impacto en el caso de factoring sin recursos se visualiza en el estado de resultados, en donde la pérdida de los valores retenidos (aforo) se presenta con mayor claridad. En cambio en el factoring con recurso se muestra de manera similar a un préstamo reembolsable de corto plazo.

FACTORING SIN RECURSO	
VENTAS DEL EJERCICIO	8.000.000,00
COSTO DE VENTAS	4.800.000,00
RESULTADO OPERATIVO	3.200.000,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,00
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	145.200,00
PERDIDAS POR INCOBRABLES	145.200,00
RESULTADO ANTES DE INT Y GTOS FCIEROS	3.054.800,00
GASTOS BANCARIOS	61.710,00
COMISIONES BANCARIAS	61.710,00
RESULTADOS FINANCIEROS	562.064,52
INTERESES POR FACTORING	562.064,52
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	2.431.025,48
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	850.858,92
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.580.166,56

FACTORING CON RECURSO	
VENTAS DEL EJERCICIO	8.000.000,00
COSTO DE VENTAS	4.800.000,00
RESULTADO OPERATIVO	3.200.000,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,00
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	0,00
PERDIDAS POR INCOBRABLES	0,00
RESULTADO ANTES DE INT Y GTOS FCIEROS	3.200.000,00
GASTOS BANCARIOS	61.710,00
COMISIONES BANCARIAS	61.710,00
RESULTADOS FINANCIEROS	562.064,52
INTERESES POR FACTORING	562.064,52
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	2.576.225,48
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	901.678,92
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.674.546,56

MARCO METODOLÓGICO

CAPÍTULO V: ANALISIS DEL INSTRUMENTO EN LA PROVINCIA DE MENDOZA

1. IMPLEMENTACIÓN DEL FACTORING EN ARGENTINA

1.1 Bancos que disponen de este financiamiento

Para este trabajo de investigación se tomó como punto de partida las entidades bancarias autorizadas a operar por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) de acuerdo a la información que figura en su página web hasta el mes de noviembre de 2011. De los bancos indicados en esta pagina se investigó, a través de las páginas de los diferentes bancos, quiénes ofrecían servicios de factoring y se confeccionó el siguiente cuadro:

Denominación	factoring
AMERICAN EXPRESS BANK LTD. S A	
BACS BANCO DE CREDITO Y SECURITIZACION SA	
BANCO B.I. CREDITANSTALT S A	
BANCO BRADESCO ARGENTINA S.A.	
BANCO CETELEM ARGENTINA S.A.	
BANCO CMF S.A.	
BANCO COLUMBIA S.A.	
BANCO COMAFI SOCIEDAD ANONIMA	
BANCO CREDICOOP COOPERATIVO LIMITADO	
BANCO DE CORRIENTES S.A.	
BANCO DE FORMOSA S.A.	
BANCO DE GALICIA Y BUENOS AIRES S.A.	X
BANCO DE INVERSION Y COMERCIO EXTERIOR S	
BANCO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES	
BANCO DE LA NACION ARGENTINA	X
BANCO DE LA PAMPA SOCIEDAD DE ECONOMÍA	

BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES	
BANCO DE LA PROVINCIA DE CORDOBA S.A.	
BANCO DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGU AY	
BANCO DE SAN JUAN S.A.	X
BANCO DE SANTA CRUZ S.A.	
BANCO DE SANTIAGO DEL ESTERO S.A.	
BANCO DE SERVICIOS FINANCIEROS S.A.	
BANCO DE SERVICIOS Y TRANSACCIONES S.A.	X
BANCO DE VALORES S.A.	
BANCO DEL CHUBUT S.A.	
BANCO DEL SOL S.A.	
BANCO DEL TUCUMAN S.A.	
BANCO DO BRASIL S.A.	
BANCO FINANSUR S.A.	
BANCO HIPOTECARIO S.A.	
BANCO INDUSTRIAL S.A.	
BANCO ITAU ARGENTINA S.A.	X
BANCO JULIO SOCIEDAD ANONIMA	
BANCO MACRO S.A.	
BANCO MARIVA S.A.	
BANCO MASVENTAS S.A.	
BANCO MERIDIAN S.A.	X
BANCO MUNICIPAL DE ROSARIO	
BANCO PATAGONIA S.A.	
BANCO PIANO S.A.	X
BANCO PRIVADO DE INVERSIONES S A	
BANCO PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO	
BANCO PROVINCIA DEL NEUQUÉN S A	
BANCO REGIONAL DE CUYO S.A.	
BANCO ROELA S.A.	
BANCO SAENZ S.A.	
BANCO SANTANDER RIO S.A.	
BANCO SUPERVIELLE S.A.	X
BANK OF AMERICA, NATIONAL ASSOCIATION	
BBVA BANCO FRANCES S.A.	

BNP PARIBAS	
CITIBANK N.A.	X
DEUTSCHE BANK S.A.	
HSBC BANK ARGENTINA S.A.	
JPMORGAN CHASE BANK, NATIONAL ASSOCIATION	
MBA LAZARD BANCO DE INVERSIONES S. A.	
NUEVO BANCO DE ENTRE RÍOS S.A.	
NUEVO BANCO DE LA RIOJA S A	
NUEVO BANCO DE SANTA FE SOCIEDAD ANONIMA	
RCI BANQUE	
STANDARD BANK ARGENTINA S.A.	
THE BANK OF TOKYO- MITSUBISHI UFJ, LTD.	

Del relevamiento realizado se han obtenido los siguientes resultados:

- Los bancos autorizados por el BCRA en la actualidad son 63.
- Los bancos que promocionan en sus páginas Web servicios de factoring son 9, esto representa el 14,28% de los bancos de plaza.

Remitimos al anexo A en el cual se detalla el caso particular de la empresa ‘Nación factoring’.

1.2 Servicios Ofrecidos

A continuación desarrollaremos un cuadro con los servicios prestados por los bancos de mayor relevancia en la provincia de Mendoza, en el cual se exponen algunas características a tener en cuenta, dentro de los servicios que ofrecen con respecto a operaciones de factoring.

	BANCO DE GALICIA Y BS. AS.	SUPERVIELLE	CITIBANK S.A.	SANTANDER RIO
SERVICIO QUE OFRECE				
	<i>Podrán utilizar el servicio factoring las pequeñas, medianas y grandes empresas -de producción, comercio y/o servicios-</i>	<i>Descuento de cheques de pago diferido en todas sus modalidades. Cesión de certificados de obra, facturas y flujos futuros.</i>	<i>Financiación de distintos instrumentos como ser facturas, cheques de pago diferido, pagarés, órdenes de compra y/o contratos de servicios su empresa tendrá rápido acceso a la liquidez necesaria para el proceso productivo, y minimizará los riesgos provenientes de la administración, gestión y custodia de cobranzas.</i>	<i>Santander Río conoce su giro comercial y los documentos que Usted recibe como pago por sus ventas y le brinda la calificación crediticia que su empresa requiere para disponer rápidamente de los fondos en su cuenta con las mejores tasas.</i>
REQUISITOS DEL NEGOCIO				
<i>Ventas Anuales</i>	<i>\$ 400.000 / \$ 35.000 mensuales</i>	<i>Entre \$2400000 a \$111900000 anuales</i>	<i>Entre \$2400000 a \$111900000 anuales</i>	<i>No especificado</i>
<i>Términos de pago</i>	<i>Hasta 180 días</i>	<i>Hasta 30 días</i>	<i>Hasta 180 días</i>	<i>Asesoramiento Constante</i>
<i>Otros</i>	<i>• Base estable de cuentas por</i>	<i>No especificado</i>	<i>Se debe notificar al deudor</i>	<i>• Empresas cuyas ventas estén</i>

<i>requisitos</i>	<i>cobrar</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Cientes que no sean empresas vinculadas</i> • <i>Créditos provenientes de mercaderías entregadas o servicios realizados.</i> 		<i>original</i>	<i>dirigidas a empresas privadas y/o Organismos Públicos (no a particulares).</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Empresas que tengan facturación recurrente con sus compradores.</i> • <i>Empresas que vendan con un aplazamiento de pago pactado.</i> • <i>Empresas que se comprometan a ceder a la sociedad de factoring una facturación mínima anual.</i>
<i>COSTOS</i>				
<i>Tasa de interés factoring</i>	<i>Factoring: Desde 25 % NAA sujeto a condiciones crediticias. CFT: 28.07%</i>	<i>Factoring: Desde 18 % NAV sujeto a condiciones crediticias.</i>	<i>A convenir según el servicio</i>	<i>A convenir según el servicio</i>
<i>Otras tasas (a los efectos comparativos)</i>	<i>Compra de Cheques de Pago Diferido: 26.50%. CFT: 29.97%</i>	<i>Préstamo: 19 % NAV sujeto a condiciones crediticias Acuerdos en Cta. Cte. (descubierto): 22 % NAV sujeto a condiciones crediticias</i>	<i>Préstamo: de hasta \$50000 sujeto a condiciones crediticias Acuerdos en Cta. Cte. (descubierto) tasa sujeta a condiciones crediticias</i>	<i>Acuerdos en Cta. Cte. (descubierto) tasa sujeta a condiciones crediticias</i>

<i>Gastos</i>	<p><i>La tasa para gastos bancarios es alrededor del 0,25 % mensual.</i></p> <p><i>El costo se determina en base a la rotación del volumen de negocios, lote de clientes y permanencia en el servicio.</i></p> <p><i>También se tiene en cuenta la competitividad de los compradores, los términos de pago, la actividad económica y el número de facturas.</i></p>	<p><i>Se toma una tasa del 1,24% anual. Siendo el 0,10% mensual.</i></p>	<p><i>No especificados</i></p>	<p><i>No especificados</i></p>
OTROS REQUISITOS				
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Rotación de ventas</i> • <i>Numero de facturas y Notas de crédito</i> • <i>Nombre, número de clientes y porcentaje de concentración.</i> • <i>Promedio de deuda pendiente</i> • <i>Moneda de la factura</i> • <i>Promedio de devoluciones</i> • <i>Información sobre el deterioro de la mercadería.</i> 	<p><i>No especificado por la empresa</i></p>	<p><i>El instrumento a presentar debe ser de un cliente corporativo de acuerdo a la calificación del Banco.</i></p>	<p><i>No especificado en por la empresa</i></p>

CONCLUSIONES

1. CONCLUSIONES GENERALES

El contrato de factoring como se mencionó anteriormente, es un contrato atípico por no encontrarse regulado en nuestra legislación, convirtiéndose ésta en unas de las razones más importantes por las que debemos conocerlo.

A pesar de ser una figura contractual, empieza a operar con mucha más fuerza en la década de los 50 en Estados Unidos. El contrato de factoring ha tenido un mayor desarrollo en los últimos años en América Latina, siendo una posible solución para las empresas que requieran en determinado momento, los servicios brindados por diferentes entidades financieras y así puedan darle a sus empresas un rango de competitividad, y permitirles mejorar los desfases financieros que enfrentan por las fluctuaciones del negocio.

Las empresas, que habitualmente se enfrentan a un conjunto de problemas al momento de vender sus productos o servicios - como son el riesgo cambiario o político, la evaluación de la capacidad crediticia, la solvencia moral de los clientes, el plazo, etc. -, tienen en el contrato de factoring el instrumento perfecto para superar esos inconvenientes, aún más cuando esa función es la que hoy opera, precisamente, en los países industrializados y también en algunos de esta parte de América.

Hoy en día con este instrumento, las pequeñas y medianas empresas, tienen la posibilidad de un mejor control del riesgo de la cartera, minimizando su riesgo de cobro y eliminando el riesgo crediticio.

Somos conscientes que el contrato de factoring no es la única alternativa de financiación que resuelve todos los problemas de la empresa de hoy; sin embargo, resuelve no uno de los mayores, sino el mayor de los problemas, como es el financiamiento. Para cualquier empresa, optar por el factoring, es optar por un manejo inteligente de crédito.

Operativamente es una técnica de financiación de utilidad en la actividad económica contemporánea, pues permite al empresario cobrar al contado sus ventas a plazo, desligarse de la cobranza de sus ventas y obtener servicios adicionales a un bajo costo.

Existe muy poca legislación sobre este contrato y si bien la ley 21.526, ley de entidades financieras, reconoce este tipo en su letra mencionando como una de las posibilidades: *“Otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir sus riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y administrativa”*, haciendo referencia a una breve definición normativa de lo que es el

factoring. Es importante tener de referencia esta ley como así también en hacer hincapié en la importancia de darle sustento jurídico al contrato de factoring, dándole un mayor respaldo que le permita al empresario ver este tipo de medio de financiamiento como una herramienta segura.

El título inquiriere simplemente una respuesta respecto de la tipificación legal del contrato de factoring. Sin ingresar en discusiones de carácter general sobre la conveniencia de regular los negocios atípicos, no vemos respecto del factoring argumentos de peso suficiente para justificar tal proceder. Se debe aclarar que la regulación de un contrato atípico debe estar justificado, entre otras razones, por una eventual incertidumbre acerca su licitud o viabilidad, o por falencias o trabas que el derecho vigente presente a la utilización de la figura.

Respecto del Contrato de factoring se pueden acordar múltiples derechos y obligaciones; evidentemente es un contrato complejo que teóricamente consta de diferentes prestaciones, aunque en la práctica no necesariamente tienen que presentarse todas ellas para decir que se está frente a un Contrato de factoring, salvo la de transferencia de las facturas, bien sea en propiedad a título oneroso o para la gestión de cobranza.

2. ANÁLISIS DE LAS VENTAJAS DEL FACTORING

En base a lo expuesto en el presente trabajo y principalmente basándonos en los resultados expuestos precedentemente en los diferentes ejemplo prácticos, brindaremos al lector algunas apreciaciones, a través de las cuales se mostrará la conveniencia de elegir la alternativa de factoring frente a otros medios de financiación.

Analizando en caso práctico I, podemos encontrar que de los ratios expuestos, es importante resaltar que las dos alternativas muestran por igual la cantidad de días que se necesitan para hacer efectivo el pago de las deudas, a diferencia de la cantidad de días para hacer efectiva la obtención de dinero para dichos pagos, vemos que con factoring es de 19 días y con la otra alternativa es de 21 aproximadamente, impactando considerablemente en la brecha financiera. Con este análisis, es importante reconocer para este caso que con el factoring se mejorar la brecha entre cobros y pagos, permitiéndole al empresario, tener una ventaja en la obtención de recursos financieros para poder afrontar sus pagos.

La alternativa de un “préstamo bancario” trae consigo el riesgo que ocasiona tener capital ajeno en la empresa y esto lo vemos reflejado en el caso práctico I, a través de una desventaja financiera. Esto es así, por la no conveniencia de financiarse con pasivos, de asumir cargas financieras por el impacto que ocasionan las mismas dentro del resultado. En este caso dado que las tasas de intereses son muy similares, no es posible apreciar diferencias significativas al respecto.

Es de vital importancia la agilización en la obtención de recursos que nos permite el factoring, logrando cubrir los flujos de efectivo. También es de resaltar que la financiación con este medio le permite al empresario anticipar gran parte de sus ingresos y de esa manera hacer frente a aquellas obligaciones urgentes a un costo bajo y conveniente.

Con respecto al ejemplo práctico II lo que se intentó mostrar es la importancia en el traslado del riesgo sobre la cobrabilidad de los créditos y el impacto que puede tener en los resultados del ejercicio. En este caso la mayor diferencia la encontramos ante la imposibilidad de cobro del crédito por parte del factor, siendo que es contundente en la elección de la modalidad de factoring que uno debe tomar. Para el caso planteado es notable que los riesgos trasladados sean mayores si nos encontramos ante un factoring sin recurso, siendo que el empresario cede totalmente el crédito al factor y se desentiende de su cobro, teniendo como riesgo la pérdida del aforo retenido.

En base a lo planteado en párrafo anterior, podemos ver que en la modalidad con recurso, se puede ver notablemente el impacto de la incobrabilidad del crédito, por parte del factor, en los pasivos de la sociedad haciendo que este instrumento tenga una operatoria similar a la de un préstamo. En nuestra opinión es recomendable utilizar la modalidad sin recurso, de manera que el empresario corre un menor riesgo ante la incobrabilidad del crédito cedido.

Por último debemos mencionar un breve análisis obtenido del ejemplo expuesto en el anexo A, en el cual se muestra, mediante un simple caso de la realidad, la ventaja que presenta el Banco de la Nación Argentina a través de “Nación factoring”, siendo que a pesar de los costos financieros involucrados y de los requisitos solicitados por la empresa, presenta una gran ventaja frente a las negociaciones en mercados alternativos, en los cuales, aprovechado la vulnerabilidad del empresario en hacer líquidos sus títulos valores recurren a cualquier precio sin considerar los altos costos que deben acarrear para tal fin.

Es importante destacar que en este último caso la entidad financiera proporciona beneficios notables que le permiten al cliente obtener recursos financieros con mayor respaldo financiero. (Hacer mención de la complejidad de la documentación a presentar)

A modo de resumir lo antedicho, nos parece importante que el empresario empiece a utilizar este tipo de herramientas, ya que le brinda una mayor holgades en los flujos financieros, permitiendo tomar con más flexibilidad las decisiones sobre este tipo de financiamiento. Es de destacar también que el factoring es una opción más de financiamiento de corto plazo y que ayuda notablemente al empresario mejor sus arcas financieras y obtener un mejoramiento en el rendimiento operativo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REFERENCIAS

1. ALTERINI, Atilio A. (1998), *Contratos civiles y comerciales. de consumo. Teoría General*. Buenos Aires, Argentina. Editorial Abeledo Perrot.
2. ARIAS SCHREIBER PEZET, Max (1999), “Contratos modernos”. Lima, Perú. Gaceta Jurídica editores. Página 57.
3. ASTORGA, J.A. (2008), Factoring, su tratamiento contable en el nuevo PGC, (en revista Partida Doble, núm. 203), Barcelona, España. Páginas 10 a 29.
4. BARREIRA DELFINO, Eduardo (2007). Esencia financiera del contrato de factoring (en revista Argentina de derecho empresario). Buenos Aires, Argentina. Página 59
5. BAUDRIT CARRILLO, Diego (1984), Los contratos traslativos del derecho privado. San José, Costa Rica. Editorial Juricentro. Página 57.
6. BERMÚDEZ RUÍZ, Eduardo (1992), El factoring. Nuevas formulas de financiación. Madrid, España. Editorial A.P.D.
7. BRAVO MELGAR, Sidney Alex (1997), Contratos modernos empresariales. Lima, Perú. Editora Fecat. Tomo I.
8. BROSETA PONT, Manuel (1978), Manual de derecho mercantil. Madrid, España. Editorial Tecnos.
9. CABANELLAS DE TORRES, Guillermo (1994), Diccionario enciclopédico de derecho usual. Buenos Aires, Argentina. Editorial Heliasta. Vigésimo tercera edición. Tomo IV. Página 506.
10. CASTILLO FREYRE, Mario (2003), Estudios sobre el contrato de compraventa. Lima, Perú. Ediciones Legales.
11. CATÓN, Daniel A., Factoring, Catón Rodríguez & Acota, Organización y Administración de empresas, Recuperado de <http://www.emercadotecnia.com.ar/modules.php?name=Documentos&file=index&start=Documentation&func=dlfile&target=Informes@Articulos&filename=FACTORING.pdf> [Julio, 2011]
12. CHULIÁ VICÉNT, Eduardo y BELTRÁN ALANDETE, Teresa (1996), Aspectos jurídicos de los aontratos atípicos I. S.L. Barcelona. Zaragoza, España. Bosch editor. Tercera edición actualizada. Página 11.

13. DE BLAS LÓPEZ, Alberto, ¿Qué es el Factoring?, Recuperado de www.injef.com/revista/empresas/factoring.htm. [Julio, 2011]
14. Deloitte (2010). iGAAP 2011 A Guide to IFRS Reporting (Fourth Edition), citado por MORALES DÍAZ, José , La problemática contable de los contratos de factoring, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, recuperado de <http://www.aeca.es/faif/articulos/comunicacion6.pdf>. [Diciembre, 2011]
15. Disponible en BCRA <http://www.bcr.gov.ar/> [Noviembre 2011]
16. Ernst & Young (2011), The International Financial Reporting Group of Ernst & Young , (en revista International GAAP). John Wiley & Sons. Chichester, West Sussex, Reino Unido. Disponible en [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Good_Group_Annual_2011/\\$FILE/Good_Group_Annual_2011.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Good_Group_Annual_2011/$FILE/Good_Group_Annual_2011.pdf) . Cap.38 [Diciembre, 2011]
17. FAJRE, José Benito (1999), Contratos Financieros. factoring, (Contratos Especiales en el Siglo XXI). Buenos Aires, Argentina. Abeledo Perrot editores. Página 161, 167 y 168.
18. FARINA , JUAN M. (1997), Contratos comerciales modernos. Modalidades de contratación empresarial. Buenos Aires: Editorial Astra. Páginas 219 y 233 a 240.
19. FRANCO DE LA CUBA, CARLOS (2006), El contrato de factoring, UNMSM, Lima, Perú, recuperado de <http://www.derechoycambiosocial.com/revista007/factoring.htm> [diciembre, 2011]
20. GARCÍA CRUCES, citado por LEYVA SAAVEDRA, José (2002), “EL factoring, un negocio de autofinanciamiento” (Universidad Mayor de San Marcos), Lima. Página 7.
21. GARRONE, José Alberto y CASTRO SAMMARTINO, Mario E. (1996), Manual de Derecho Comercial. Buenos Aires, Argentina. Abeledo Perrot editores. Pág. 773.
22. GARRONE, José Alberto y CASTRO SAMMARTINO, Mario E. (1996), Manual de Derecho Comercial. Buenos Aires, Argentina. Abeledo Perrot editores. Segunda edición. Pág. 773.
23. GHERSI, Carlos Alberto (1992), Contratos civiles y comerciales, parte general y especial. Figuras contractuales modernas. Buenos Aires, Argentina. Editorial Astrea. Tomo II. Páginas 123 y 149 a 152
24. Gomez, Mercedes (1998, 20 de diciembre), Siempre al Contado. SU DINERO N° 151. Recuperado de <http://www.elmundo.es/sudinero/noticias/act-151-09.html> [Julio, 2011]
25. GUSSONI, Humberto A. (2002), Instrumentos disponibles en el mercado financiero (Cuadernos Profesionales de la Comisión Académica de Estudios sobre finanzas de empresas del CPCECABA). Buenos Aires, recuperado de http://www.consejo.org.ar/comisiones/com_35/instrumentos_financ.htm [Julio, 2011]
26. KPMG (2010), Insights into IFRS. KPMG’s Practical guide to International Financial Reporting, citado por MORALES DÍAZ, José (2011), La problemática contable de los contratos de

factoring. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, recuperado de: <http://www.aeca.es/faif/articulos/comunicacion6.pdf> [Diciembre, 2011]

27. LEYVA SAAVEDRA, José (2002), “EL factoring, un negocio de autofinanciamiento” (Universidad Mayor de San Marcos), Lima, Perú. Página 41.

28. LINARES BRETÓN, Samuel, citado por GHERSI, Carlos Alberto (1998), Contratos Civiles y Comerciales. Buenos Aires: editorial Astrea, 2º edición, Tomo 2, Cap. XXXV. Página 220.

29. LISOPRAWSKI, Silvio V. y GERSCOVICH, Carlos G (1997), Factoring. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Depalma. Primera edición. Página 30.

30. LÓPEZ CABANA, Roberto M. (1999), Contratos Especiales en el Siglo XXI. Buenos Aires: editorial Abeledo Perrot.

31. LÓPEZ RODRÍGUEZ, Carlos Eduardo (2003), Factoraje o factoring. Montevideo, Uruguay. Disponible en www.derechocomercial.edu.uy/Bol11factoring.htm. [mayo, 2011]

32. LORENZETTI, Ricardo Luis (1999), Tratado de los contratos. Buenos Aires: Rubinzal Culzoni editores. Tomo II. Página 123.

33. MACIEL, Daniela, BULIAN, Augusto, KRAUS, Germán (2010), Forfaiting [en línea], recuperado de <http://www.pcam.net/pdf/Forfaiting.pdf> [Julio, 2011]

34. MARQUEZ PARADA, Oscar L., ECHEGOYÉN MARTINEZ, Antonio, ESCOBAR ALEMÁN, Manuel Alfonso (2003), El factoring, (monografía de la universidad Francisco Gavidia, facultad de jurisprudencia y ciencias sociales. Escuela de ciencias jurídicas). San Salvador , recuperado de <http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/332.6-M357f/332.6-M357f.pdf> . Págs. 25 a 29 [mayo 2011].

35. MESEGUER GÜICH, Diego (2004), Manual de contratos comentados. Estudio Caballero Bustamante. Lima, Perú. Primera edición. Tomo II

36. MONTOYA MANFREDI, Ulises (1998), Derecho Comercial. Lima, Perú: Editorial Grijley. Novena edición aumentada y actualizada. Tomo I. Página 26.

37. MUSE GENERCH, Juan Carlos, El contrato de financiamiento, recuperado de <http://www.consejosdederecho.com.ar/114.htm#9> [Julio, 2011]

38. Norma Internacional de Contabilidad N°39 (NIC 39), Instrumentos Financieros: Reconocimiento y valoración. (IASB). Recuperado de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es> [julio, 2011]

39. PARIS, Hernando (1992), Los Contratos Privados en la Jurisprudencia de Casación. San José, Costa Rica: Editorial Juricentro, 2da. Edición. Página 145.

40. PWC, (2008). Derecognition of financial assets, (en revista Issues in practice). Recuperado de <http://www.pwc.com/gx/en/ifrsreporting/derecognition-of-financial-assets-inpractice-pwc-publication-on-ias-39.jhtml> [Diciembre, 2011]

41. Real Academia Española, recuperado de <http://www.rae.es> [mayo, 2011]

42. Resolución Técnica N° 17: Normas Contables Profesionales: desarrollo de cuestiones de aplicación General. Federación argentina de consejos profesionales de ciencias económicas. Recuperado de http://www.viasalta.com/econo/HTML/rt_17.htm [Julio, 2011]
43. RODRÍGUEZ, C.J. (2008), Las cesiones de activos financieros y las titulaciones: El mismo vino con distintas etiquetas (en revista Técnica Contable N° 711). División de Normativa Contable Banco de España, recuperado de <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2697577>. Páginas 69 a 81. [Diciembre 2011]
44. ROLIN, Serge (1974), El factoring. Madrid, España: Editorial Pirámide. Página 21.
45. ROSALES, R. (1997), Estrategias Gerenciales para la Pequeña y Mediana Empresa. Caracas, Venezuela: Ediciones I.E.S.A.. Página 152
46. VALERA GUERRERO, Kirshis, HERNÁNDEZ PERERA, Yoaldo; NAYIRA SANTAELLA, Yolanda; ISIS TAPIA, Steffanny; MELO BOSQUES, Rosanna; GORIS MARTÉ, Aylette y SUERO FELIZ, Érika J. (2001), El Contrato de Factoring, Santo Domingo, República Dominicana. Recuperado de www.legalinfo-panama.com/articulos/Factoring.pdf. [mayo, 2011]
47. WALDE JÁUREGUI, Vicente (1997), El factoring como mecanismo de financiamiento (revista de derecho “Vox Juris”, año 7). Lima, Perú. Universidad San Martín de Porres. Página 175.
48. WALDE JÁUREGUI, Vicente (1997), El factoring como mecanismo de financiamiento, (en revista de Derecho “Vox Juris”). Lima ,Perú: Universidad San Martín de Porres. Año 7.
49. WESTON, John F. (1993), La Gestión Financiera. Bilbao, España: Editorial Deusto. Páginas 120 a 130.
50. Ley de Entidades Financieras de 1977, República Argentina (2007), recuperado de <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16071/texact.htm> [Mayo, 2011].
51. Código Civil de la Nación, República Argentina, recuperado de <http://www.infoleg.gov.ar/infolegInternet/anexos/105000-109999/109481/texact.htm> [Mayo, 2011].

PAGINAS WEB CONSULTADAS

1. Banco Central de la República Argentina: <http://www.bcra.gov.ar/>
2. Banco de la Nación Argentina: <http://www.bna.com.ar>
3. Banco Santanderrio: <http://www.santanderrio.com.ar>
4. Banco Galicia: <http://www.bancogalicia.com>
5. Banco Supervielle: <http://www.supervielle.com.ar/>
6. Banco

Citibank:

https://www.argentina.citibank.com/ARGCB/JPS/portal/Index.do?utm_source=google&utm_medium=search&utm_term=citibank&utm_content=inzeach&utm_campaign=citi

ANEXO A: CARACTERISTICAS DE NACIÓN FACTORING

EL CASO DE NACIÓN FACTORING PARA EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN

El Banco Nación, mediante el Programa Nación factoring SA, ofrece el Servicio de Descuento de Facturas / Certificados de Obra Pública, para aquellas empresas que se encuentren con obras en curso.

CLIENTES BENEFICIARIOS DEL PROGRAMA: Empresas Constructoras que sean Miembros de la Cámara Argentina de la Construcción. Se analizarán los antecedentes y documentación de cada empresa para definir la asignación de un Límite de Crédito Individual (LCI).

ADMINISTRACION DE LAS OPERACIONES: las operaciones que presente cada Cliente serán sometidas a dos controles crediticios: el primero será el Límite de Crédito Individual que se asignó al cliente. El segundo será el nivel de utilización que cada COMITENTE tenga al momento de presentar, el cliente, la operación.

1. COSTO DEL SERVICIO

AFOROS: Todas las operaciones se realizarán practicando un 15% de Aforo a reintegrar al cliente, en oportunidad de producirse el cobro del certificado

Es común pactar un “aforo” por riesgos contingentes, pero su naturaleza no es financiera sino comercial. Persigue una cobertura por eventuales deducciones practicables por los deudores cedidos con sustento en defensas y excepciones causales o personales que puedan invocar contra el cedente de los créditos negociados, respecto a los cuales persigue cubrirse el factor. Viene a ser la cantidad que se descuenta por anticipado, en calidad de garantía en una operación de factoraje. Cuando se cobra el crédito adquirido, se devuelve el aforo al cliente

El aforo resulta razonable si los créditos adquiridos están documentados en contratos o convenios causales, donde su adquisición implica que la entidad financiera pasa a sustituir al cliente y, de ese modo, ocupa su lugar, por lo que adquiere un derecho derivado. En cambio, no lo es si los créditos transmitidos están reflejados en títulos de crédito o valores negociables donde existe una cadena cambiaria, por lo que la entidad adquirente pasa a ocupar un lugar propio, distinto al del cliente que le endosó el documento y, por lo tanto, adquiere un derecho autónomo.

TASA DE INTERES: Se aplicará una tasa especial que será fijada por el Directorio de Nación factoring La misma será percibida por adelantado siendo la tasa indicativa a la fecha, del presente producto, del 18% TNA adelantada, formada por tasa baibor 90 días, más 360 bp.

Demora en los pagos por parte del Comitante: La recepción del pago en una fecha posterior a la fecha de vencimiento estimada, generará el cobro de intereses compensatorios, especialmente fijados para este producto, de acuerdo a la siguiente escala:

Plazos De Vencimiento Del Documento	Tasa Pactada
Original	
Hasta 30 días	Más 300 bp
Entre 30 y 90 días	Más 400 bp
Superior a 90 días	Más 500 bp

La tasa de interés será de libre concertación entre el cliente y el banco. Puede ser a “tasa fija”, o bien, a “tasa variable”, determinándose por cada crédito involucrado.

El interés deberá ser liquidado sobre el capital efectivamente prestado (monto del crédito adquirido) y por el tiempo en que haya estado a disponibilidad del cliente.

COMISIONES: Nación factoring, bonifica las comisiones de los clientes beneficiarios del Programa

GASTOS E IMPUESTOS: Se trasladarán al cliente. Ellos son:

Gastos	Costo Estimado
Certificación de firma de contrato marco	\$ 130
Notificación notarial	\$ 500
Notificaciones realizadas en jurisdicciones distintas a la C.A.B.A, y gastos de cesión de escritura	\$ 500
Impuesto a los Debitos y Créditos	1,2% del movimiento de las operaciones
Impuesto a los Sellos	0,8% del valor de la factura o certificado de obra

COSTO FINANCIERO TOTAL: Comprende el aditamento del efecto de los cargos asociados a la operación que no impliquen la retribución de un servicio efectivamente prestado o un genuino reintegro de gastos; en este sentido, se pueden computar gastos originados en la evaluación de los potenciales deudores cedidos, erogaciones por envío de avisos de débito y notificaciones; por el contrario, no se pueden computar las retribuciones por la prestación de otros servicios administrativos pactados ni los aforos (Comunicación BCRA “A” 3052).

2. REQUISITOS PARA EL CLIENTE

Tanto para Sociedades como empresas unipersonales, en caso de ser necesario, se podrá utilizar la estructura de Sucursales del interior del BNA, como las Delegaciones de la Cámara, para la agilización en la presentación y traslado de documentación.

Sociedades Comerciales	Empresas Unipersonales
<ul style="list-style-type: none"> - Dos últimos Estados Contables auditados y certificados por el C.P.C.E. - Contrato Social o Estatuto debidamente inscripto en el Registro correspondiente. - Detalle de Accionistas indicando DNI ó CUIT de cada uno de ellos - Acta de Asamblea de Accionistas en la cual se aprobó el último balance y se decidió sobre la distribución de utilidades así como la correspondiente a la designación de autoridades. - Acta de Directorio de la reunión en la cual se aceptan los cargos. Poderes, cuando corresponda. - Ingresos mensuales post-balance con información comparativa de igual período del año anterior - DDJJ Deudas bancarias, indicando tipo de línea y monto con cada banco. - Inscripción AFIP - DDJJ 713 y 931 últimos seis meses - DDJJ Impuesto a las ganancias - Libre deuda provisional intervenido por la AFIP Libre deuda provisional intervenido por la AFIP - DDJJ Detalle de Clientes: Detalle de los diez principales clientes indicando, para cada uno de ellos, nombre, CUIT, dirección, teléfono, monto mensual de ventas, plazo, condiciones de venta, porcentaje que representa en las ventas totales de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Manifestación de Bienes certificada por Contador Publico en la cual conste si pesa algún gravamen sobre los mismos o alguno de ellos está inscripto como bien personal algún gravamen sobre los mismos o alguno de ellos está inscripto como bien de familia. - Ingresos mensuales post-balance con información comparativa de igual período del año anterior del año anterior - DDJJ Deudas bancarias, indicando tipo de línea y monto con cada banco. - Inscripción AFIP - DDJJ 713 y 931 últimos seis meses - DDJJ Impuesto a las ganancias y sobre los Bienes Personales - Libre deuda provisional intervenido por la AFIP - DDJJ Detalle de Clientes: Detalle de los diez principales clientes indicando, para cada uno de ellos, nombre, CUIT dirección, TEL, FAX, monto mensual de ventas, plazo, condiciones de venta, porcentaje que representa en las ventas totales de la empresa.

EJEMPLO PRÁCTICO: APLICACIÓN DEL SERVICIO OFRECIDO EN UNA EMPRESA EJEMPLO

A modo de que el lector no quede con una vaga idea del servicio de “Nación factoring”, a continuación plasmaremos un ejemplo tomando de una empresa constructora, en base a datos reales proporcionados por empresarios del medio, en el que se toma una operación y se muestra la operatoria a seguir en caso de acceder en este préstamo, mostrando las ventajas financieras a las que se pueden acceder para disminuir las brechas financieras, producidas por lo general en actividades como lo es la construcción, en la cual el cobro de la obra se produce casi al final de la misma, pero los costos a soportar, casi la mayoría se deben pagar en períodos muy reducidos.

A fin de que el entendimiento del funcionamiento de este tipo de financiamiento, han sido simplificado algunos datos. Ante cualquier duda, remitimos al punto VII de este trabajo.

La empresa constructora “El WallLook SA”, esta a punto de desarrollar un proyecto, para el cual se ha estimado:

Importe de la obra: \$ 245.000;

Plazo de ejecución: 4 meses. La misma tiene un avance mensual de aproximadamente entre el 30 y 25% de la obra.

Comitente: Construir S.A.

Metodología de Cobro de la Obra: La facturación es mensual; y el pago se hace con cheques de pago diferido, Por ejemplo: certificación de trabajos del mes de enero, se facturan el 7/2 con plazo de cobro a los 60 días

Costos de la Obra:

Materiales: \$107.000.

Forma de pago: con cheques de pago diferido a 30 días, los materiales se compran al iniciar la obra el 90% y el resto (ej.: arena) durante el 3º y 4º mes, según se muestra mas abajo habiendo acordado con los proveedores el pago de la compra inicial a 60 días.

Mano de Obra y Equipo (máquinas) para la ejecución: los primeros tienen un costo de \$ 60000 y el resto corresponde al alquiler de las maquinarias. (Costo fijo mensual)

Forma de pago: en 6 quincenas iguales, se pagan los días 5 y 20 de cada mes de contado, el alquiler de máquinas se paga con cheques a 30 días.

ALTERNATIVA EN EL MERCADO NO FINANCIERO

Si negocia los cheques con una persona que ofrece los servicios fuera del mercado financiero, le cobran un interés del 3.5% mensual tomando la fecha de vencimiento de los cheques; además le cobran una comisión por el impuesto al cheque (1.2%), siendo en este caso un gasto no deducible de impuesto a las ganancias y \$ 70 por el asesoramiento a domicilio.

Para este caso supondremos que la empresa cobra con cheques diferidos, en donde el cobro de los mismos se produce en las mismas fechas según se detallo con anterioridad.

ALTERNATIVA POR MEDIO DE NACIÓN FACTORING

Esta empresa financiera, ofrece el servicio de factoring a fin de facilitarle a este tipo de empresas, lograr una mejora en su liquidez y reducir la brecha financiera entre cobros y pagos. A los efectos prácticos suponemos que la empresa cumplió con los requisitos pedidos por la entidad financiera para acceder a este tipo de financiamiento. A modo de resumen se plasman los costos a tener en cuenta.

AFOROS: Todas las operaciones se realizarán practicando un 15% de Aforo a reintegrar al cliente, en oportunidad de producirse el cobro del certificado. Para este caso se supone el reembolso total de los importes retenidos en este concepto, al momento de cobro del crédito por parte del banco.	
TASA DE INTERES: La misma será percibida por adelantado siendo la tasa indicativa a la fecha, del presente producto, del 18% TNA adelantada.	
COMISIONES: Nación factoring, bonifica las comisiones de los clientes beneficiarios	
GASTOS E IMPUESTOS	
Certificación de firma de contrato marco	\$ 130
Notificación notarial	\$ 500
Notificaciones realizadas en jurisdicciones distintas a la C.A.B.A, y gastos de cesión de escritura.	\$ 500
Impuesto a los Debitos y Créditos	1,2% del movimiento de las operaciones
Impuesto a los Sellos	0,8% del total facturado o certificado de obra

Otros datos a tener en cuenta:

En el siguiente cuadro se muestran las proyecciones porcentuales del avance de obra y de los costos directos involucrados, para la realización de la obra.

MES	0	1	2	3	4
AVANCE DE OBRA		30%	25%	22%	23%
COSTOS DIRECTOS	70%	20%	5%	5%	

Además para la realización de esta obra la empresa cuenta con un capital inicial de \$ \$50000.

A continuación expondremos la solución sugerida para el caso:

Soluciones Sugeridas:

(A) Situación sin financiamiento

PROYECTO DE INVERSIÓN

MES	0	1	2	3	4
CAPITAL INICIAL	60000	-14.900,00	19.700,00	58.100,00	89.150,00
VENTAS (avance de obra)		73.500,00	61.250,00	53.900,00	56.350,00
TOTAL GANANCIAS	60.000,00	73.500,00	61.250,00	53.900,00	56.350,00
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN	74.900,00	21.400,00	5.350,00	5.350,00	
MANO DE OBRA MENSUAL		15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN		2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
DEVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL					60.000,00
TOTAL DE GASTOS	74.900,00	38.900,00	22.850,00	22.850,00	77.500,00
TOTAL FLUJOS PROYECTADOS DEL PERIODO	-14.900,00	34.600,00	38.400,00	31.050,00	-21.150,00
TOTAL FLUJOS PROYECTADOS	-14.900,00	19.700,00	58.100,00	89.150,00	68.000,00

PRESUPUESTO DE CAJA

MES	0	1	2	3	4	5	6
SALDO INICIAL	60.000,00	60.000,00	45.000,00	-47.400,00	-12.800,00	-34.400,00	11.650,00
AVANCES DE OBRA				73.500,00	61.250,00	53.900,00	56.350,00
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	0,00	0,00	0,00	73.500,00	61.250,00	53.900,00	56.350,00
PAGO DE COSTOS DIRECTOS			74.900,00	21.400,00	5.350,00	5.350,00	
PAGO COSTOS FIJOS		15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00		
PAGO JORNALES DE PRODUCCIÓN			2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	
DEVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN INICIAL					60.000,00		
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	0,00	15.000,00	92.400,00	38.900,00	82.850,00	7.850,00	0,00
FLUJOS DEL MES	60.000,00	-15.000,00	-92.400,00	34.600,00	-21.600,00	46.050,00	56.350,00
SALDO ACUMULADO	60.000,00	45.000,00	-47.400,00	-12.800,00	-34.400,00	11.650,00	68.000,00

(B) Análisis de las alternativas con financiamiento:

Alternativa 1:

PROYECTO DE INVERSIÓN

Tasa mensual	T bimestral	T bim ad
3,50%	7,00%	6,54%

MES	0	1	2	3	4	5
CAPITAL INICIAL	60.000,00	-74.900,00	28.839,59	33.587,99	26.807,03	1.224,38
VENTAS (avance de obra)		73.500,00	61.250,00	53.900,00	56.350,00	
TOTAL GANANCIAS	0,00	73.500,00	61.250,00	53.900,00	56.350,00	0,00
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN	74.900,00	21.400,00	5.350,00	5.350,00		
MANO DE OBRA MENSUAL		15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	
COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN		2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	
INTERESES POR DESCUENTO		4.808,41	4.007,01	3.526,17	3.686,45	
IMPUESTO A LOS DEBITOS BANCARIOS		882,00	735,00	646,80	676,20	
ASESORAMIENTO A DOMICILIO		70,00	70,00	70,00	70,00	
DEVOLUCIÓN INVERSIÓN INICIAL					60.000,00	
TOTAL DE GASTOS	74.900,00	44.660,41	27.662,01	27.092,97	81.932,65	0,00
TOTAL FLUJOS PROYECTADOS DEL PERIODO	-74.900,00	28.839,59	33.587,99	26.807,03	-25.582,65	0,00
TOTAL FLUJOS PROYECTADOS ACUMULADOS	-14.900,00	-46.060,41	62.427,58	60.395,02	1.224,38	1.224,38

PRESUPUESTO DE CAJA

MES	0	1	2	3	4	5
SALDO INICIAL	60.000,00	60.000,00	112.739,59	76.777,58	87.534,61	56.601,96
AVANCES DE OBRA		73.500,00	61.250,00	53.900,00	56.350,00	
TOTAL GANANCIAS	60.000,00	73.500,00	61.250,00	53.900,00	56.350,00	0,00
PAGO DE COSTOS DIRECTOS			74.900,00	21.400,00	5.350,00	5.350,00
PAGO JORNALES DE PRODUCCIÓN		15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	
PAGO COSTOS FIJOS			2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
INTERESES POR DESCUENTO		4.808,41	4.007,01	3.526,17	3.686,45	
IMPUESTO A LOS DEBITOS BANCARIOS		882,00	735,00	646,80	676,20	
ASESORAMIENTO A DOMICILIO		70,00	70,00	70,00	70,00	
DEVOLUCIÓN INVERSIÓN INICIAL					60.000,00	
TOTAL DE GASTOS	0,00	20.760,41	97.212,01	43.142,97	87.282,65	7.850,00
TOTAL FLUJOS PROYECTADOS DEL PERIODO	60.000,00	52.739,59	-35.962,01	10.757,03	-30.932,65	-7.850,00
TOTAL FLUJOS PROYECTADOS ACUMULADOS	60.000,00	112.739,59	76.777,58	87.534,61	56.601,96	48.751,96

Alternativa 2:

PROYECTO DE INVERSIÓN

MES	0	1	2	TNA	T bimestral	T bim. ad	6
				18,00%	2,96%	2,87%	
CAPITAL INICIAL	60.000,00	-76.030,00	20.213,21	26.411,01	31.392,38	8.289,76	16.277,74
VENTAS (avance de obra)		73.500,00	61.250,00	53.900,00	56.350,00		
REINTEGRO AFORO RETENIDO				11.025,00	9.187,50	8.085,00	8.452,50
TOTAL GANANCIAS	0,00	73.500,00	61.250,00	64.925,00	65.537,50	8.085,00	8.452,50
COSTOS DIRECTOS DE FABRICACIÓN	74.900,00	21.400,00	5.350,00	5.350,00			
MANO DE OBRA MENSUAL		15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00		
COSTOS FIJOS PRODUCCIÓN		2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00		
GASTOS INICIALES POR FINANCIAMIENTO	1.130,00						
INTERESES POR FACTORING		2.112,29	1.760,24	1.549,02	1.619,43		
AFORO RETENIDO		11.025,00	9.187,50	8.085,00	8.452,50		
IMPUESTO A LOS DEB YCTOS BANCARIOS		661,50	551,25	617,40	617,40	97,02	101,43
IMPUESTO A LOS SELLOS		588,00	490,00	431,20	450,80		
DEVOLUCIÓN INVERSIÓN INICIAL					60.000,00		
TOTAL DE GASTOS	76.030,00	53.286,79	34.838,99	33.532,62	88.640,13	97,02	101,43
TOTAL FLUJOS PROYECTADOS DEL PERIODO	-76.030,00	20.213,21	26.411,01	31.392,38	-23.102,63	7.987,98	8.351,07
TOTAL FLUJOS PROYECTADOS ACUMULADOS	-16.030,00	-55.816,79	46.624,21	57.803,39	8.289,76	16.277,74	24.628,81

PRESUPUESTO DE CAJA

MES	0	1	2	3	4	5	6
SALDO INICIAL	60.000,00	58.870,00	95.633,21	46.369,21	56.321,60	22.233,97	22.371,95
AVANCES DE OBRA		55.125,00	45.937,50	40.425,00	42.262,50		
REINTEGRO AFORO RETENIDO				11.025,00	9.187,50	8.085,00	8.452,50
TOTAL GANANCIAS	60.000,00	55.125,00	45.937,50	51.450,00	51.450,00	8.085,00	8.452,50
PAGO DE COSTOS DIRECTOS			74.900,00	21.400,00	5.350,00	5.350,00	
PAGO JORNALES DE PRODUCCIÓN		15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00		
PAGO COSTOS FIJOS			2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	
GASTOS INICIALES POR FINANCIAMIENTO	1.130,00						
INTERESES POR FACTORING		2.112,29	1.760,24	1.549,02	1.619,43		
IMPUESTO A LOS DEB YCTOS BANCARIOS		661,50	551,25	617,40	617,40	97,02	101,43
IMPUESTO A LOS SELLOS		588,00	490,00	431,20	450,80		
DEVOLUCIÓN INVERSIÓN INICIAL					60.000,00		
TOTAL DE GASTOS	1.130,00	18.361,79	95.201,49	41.497,62	85.537,63	7.947,02	101,43
TOTAL FLUJOS PROYECTADOS DEL PERIODO	58.870,00	36.763,21	-49.263,99	9.952,38	-34.087,63	137,98	8.351,07
TOTAL FLUJOS PROYECTADOS ACUMULADOS	58.870,00	95.633,21	46.369,21	56.321,60	22.233,97	22.371,95	30.723,02

Estados de Resultados Comparados

FACTORING		DESCUENTO DE CHEQUES		SITUACION AL INICIO	
VENTAS DEL EJERCICIO	245.000,00	VENTAS DEL EJERCICIO	245.000,00	VENTAS DEL EJERCICIO	245.000,00
COSTO DE VENTAS	177.000,00	COSTO DE VENTAS	177.000,00	COSTO DE VENTAS	177.000,00
RESULTADO OPERATIVO	68.000,00	RESULTADO OPERATIVO	68.000,00	RESULTADO OPERATIVO	68.000,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	3.090,00	GASTOS ADMINISTRATIVOS	280,00	GASTOS ADMINISTRATIVOS	0,00
GASTOS GENERALES	1.130,00	GASTOS GENERALES	280,00	GASTOS GENERALES	0,00
IMPUESTO A LOS SELLOS	1.960,00	IMPUESTO A LOS SELLOS	0,00	IMPUESTO A LOS SELLOS	0,00
GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	0,00	GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	2.940,00	GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN	0,00
		GASTOS POR DESCUENTO DE CH (IMP D Y C)(*)	2.940,00		
RESULTADO ANTES DE INT Y GTOS FCIEROS	64.910,00	RESULTADO ANTES DE INT Y GTOS FCIEROS	64.780,00	RESULTADO ANTES DE INT Y GTOS FCIEROS	68.000,00
GASTOS BANCARIOS	2.646,00	GASTOS BANCARIOS	0,00	GASTOS BANCARIOS	0,00
COMISIONES BANCARIAS	0,00	COMISIONES BANCARIAS	0,00	COMISIONES BANCARIAS	0,00
IMPUESTO A LOS CTOS Y DTOS BCARIOS	2.646,00	IMPUESTO A LOS CTOS Y DTOS BCARIOS	0,00	IMPUESTO A LOS CTOS Y DTOS BCARIOS	0,00
RESULTADOS FINANCIEROS	7.040,98	RESULTADOS FINANCIEROS	16.028,04	RESULTADOS FINANCIEROS	
INTERESES POR FACTORING	7.040,98	INTERESES POR DESCUENTOS	16.028,04	INTERESES POR FACTORING	0,00

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	55.223,02	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	48.751,96	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	68.000,00
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	19.328,06	IMPUESTO A LAS GANANCIAS	18.092,19	IMPUESTO A LAS GANANCIAS	23.800,00
RESULTADO DEL EJERCICIO	35.894,96	RESULTADO DEL EJERCICIO	30.659,78	RESULTADO DEL EJERCICIO	44.200,00

(*) Estos gastos no son deducible para el impuesto a las ganancias

RATIOS A CONSIDERAR	SITUACION INICIAL	FACTORING	DESCUENTO DE CHEQUES
COBERTURA DE CARGAS FINANCIERAS	-	4,36	2,63

DECLARACION JURADA – Res. 212/99-CD

“El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias, que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgredí o afecta derecho de terceros”.

Mendoza, 24 de Mayo del 2012

Mayero Ruiz, Ma. Luisa

23973

Mazzeo, Jéssica Conina

23887

MAZA, Charbel Nicolás

24828

Apellido y Nombre

Nº de Registro



Firma