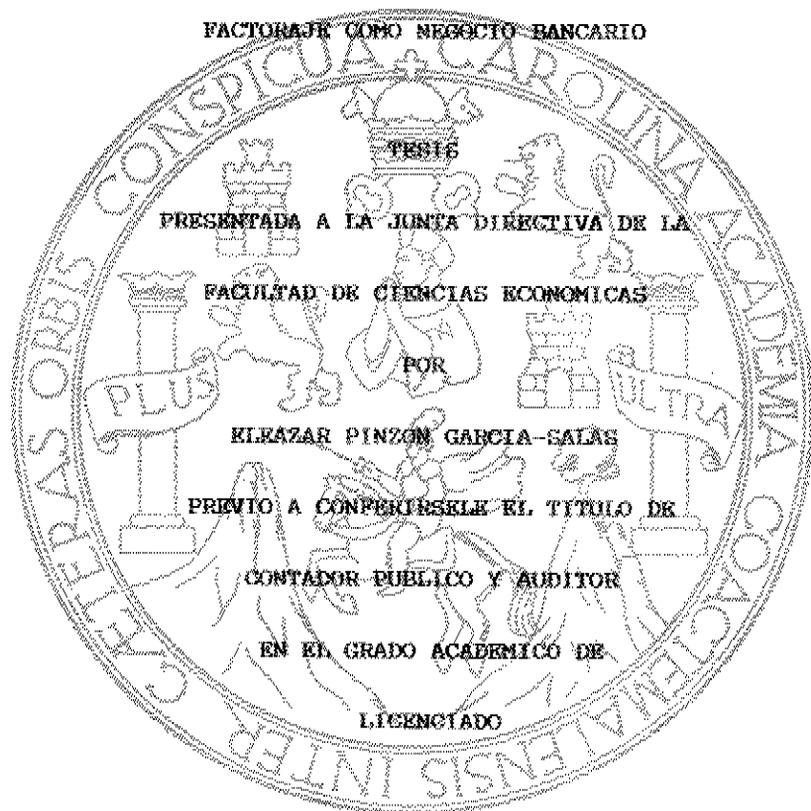


UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

FACTORIZAR COMO NEGOCIO BANCARIO



Guatemala, noviembre de 1996



**JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS**

Decano: Lic. Donato Santiago Monzón Villatoro
Secretario: Licda. Dora Elizabeth Lemus Quevedo
Vocal Primero: Lic. Jorge Eduardo Soto
Vocal Segundo: Lic. Josué Efraín Aguilar Torres
Vocal Tercero: Lic. Víctor Hugo Recinos Salas
Vocal Cuarto: P.C. Cantón Lee Villela
Vocal Quinto: P.C. Jorge Alfredo Orozco Flores

**TRIBUNAL QUE PRACTICO
EL EXAMEN GENERAL PRIVADO**

Presidente: Lic. Carlos Hernández Prado
Secretario: Licda. Ángela López Vela
Examinador: Lic. Oswaldo Marroquin G.
Examinador: Lic. Rolando Ortega
Examinador: Lic. Fernando Paz Flores

Guatemala,
28 de mayo de 1996

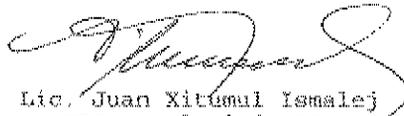
Licenciado
Donato Monzón Villatoro
Decano de la Facultad
de Ciencias Económicas
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
Ciudad Universitaria, Zona 12

Respetable señor Decano:

En atención a la designación que, mediante oficio del catorce de febrero de mil novecientos noventa y cinco, me fuera hecha, procedí a asesorar al señor Eleázar Pinzón García-Salas en la preparación de su trabajo de tesis titulado FACTORAJE COMO NEGOCIO BANCARIO.

A mi juicio la tesis presentada satisface plenamente los requisitos establecidos para ser aceptado, y permitirse su discusión en el Examen General Público que deberá sustentar el ponente, antes de otorgarle el título de Contador Público y Auditor en el grado académico de Licenciado, por lo que respetuosamente recomiendo se autorice su impresión.

Atentamente,



Lic. Juan Xitumul Ismalej
CPA - Colegiado 3349



FACULTAD DE
CIENCIAS ECONOMICAS

Edificio "S-8"

Ciudad Universitaria, zona 13
Guatemala, Centroamérica

DECANATO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS:
GUATEMALA, VEINTIOCHO DE OCTUBRE DE MIL NOVECIENTOS
NOVENTA Y SEIS.

Con base en el dictamen emitido por el Lic. Juan Xitumul, quien fuera designado Asesor y la opinión favorable del Director de la Escuela de Auditoría, se acepta el trabajo de Tesis denominado: "FACTORAJE COMO NEGOCIO BANCARIO", que para su graduación profesional presentó el estudiante ELEAZAR PINZON GARCIA-SALAS, autorizándose su impresión.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAR A TODOS"

Lic. DORA ELLIZABETH LEMUS QUEVEDO
SECRETARIO

LIC. DONATO MONZON VILLATORO
DECANO



DEDICATORIA

A DIOS

Por la vida, la sabiduría, el
esfuerzo y el éxito alcanzado

A MIS PADRES

Jorge Enrique Pinzón Higueros y
Marina Dolores García-Salas Flores
de Pinzón

A MI ESPOSA

Vivian Lorena Córdón Salazar de
Pinzón

A MIS HERMANOS

Maricela, Mario, Jorge, Brenda,
Sergio, Claudia, Mayra y Carlos

A MIS SOBRINOS

Heydi, Susan, Pablo, Vinicio,
Alejandro, Diego, Fernanda, Andrea,
Lucía y María

A LA FAMILIA

Córdón Salazar

AGRADECIMIENTO

A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

Por el conocimiento, fuente de libertad, autenticidad y verdad; por el afianzamiento de mis ideales y el compromiso de ellos con el desarrollo de mi nación.

A LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Por la formación científica y técnica; por el nivel académico y profesional obtenido en el seno de sus aulas.

A BANCO EMPRESARIAL, S.A. Y BANCO DE LA CONSTRUCCION, S.A.

Porque la investigación la realicé en base al conocimiento del sistema bancario, obtenido a través de mi desempeño laboral en dichas instituciones.

INDICE

PAGINA

INTRODUCCION

CAPITULO I

EL DINERO

1.1	Antecedentes Históricos	01
1.2	Definición del Dinero	04
1.3	Funciones del Dinero	05
1.3.1	El Dinero Como Unidad de Cuenta	05
1.3.2	El Dinero Como Medio de Cambio	06
1.3.3	El Dinero Como Medio de Valor	06
1.3.4	El Dinero Como Patrón de Pago Diferido	07
1.4	Propiedades del Dinero	08
1.5	El Valor del Dinero	09

CAPITULO II

EL CREDITO

2.1	El Crédito, Etapa Superior del Comercio	12
2.1.1	Historia del Uso del Crédito en la Edad Media	13
2.2	Definición de Crédito	15
2.3	Importancia del Uso del Crédito	17

CAPITULO III

TITULOS DE CREDITO

3.1	Definición	19
3.2	Elementos del Título de Crédito	20
3.3	Requisitos de los Títulos de Crédito	22
3.4	Clasificación de los Títulos de Crédito	23
3.4.1	Letra de Cambio	24
3.4.2	Pagaré	26
3.4.3	Cheque	26
3.4.4	Obligaciones de las Sociedades Debentures	28
3.4.5	Factura Cambiaria	30

CAPITULO IV

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS, BOLSAS DE VALORES Y ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO

4.1	Definición de Intermediario	33
4.2	Clasificación	35
4.2.1	Bancos	35
4.2.2	Sociedades Financieras	37
4.2.3	Bolsas de Valores	39
4.2.4	Instituciones Auxiliares de Crédito; Almacenes Generales de Depósito	42
4.3	La Banca Como Negocio	44
4.4	Rentabilidad Bancaria	45
4.5	El Crédito en la Banca	47
4.6	Modalidades Crediticias	52

CAPITULO V

MODERNIZACION FINANCIERA

5.1	Antecedentes	55
5.2	Características de la Competencia Bancaria Moderna	56
5.3	Tendencias que Influyen en los Mercados Financieros Actuales	57
5.4	Cambios Ocurridos en Europa	58
5.5	Reforma Financiera en América Latina	60
5.6	Modernización Financiera en Guatemala	62
5.6.1	Resolución JM-752-93	64

CAPITULO VI

FACTORAJE

6.1	Origenes del Factoraje	69
6.2	Definición	70
6.2.1	Partes que Intervienen	71
6.2.2	Tipos de Factoraje	73
6.3	Contabilización de las Operaciones de Factoraje	76
6.4	Riesgos en la realización de Negocios Crediticios	78
6.4.1	Factores Internos	78
6.4.2	Factores Externos	79
6.4.3	Riesgo crediticio en la negociación de Factoraje	79

CAPITULO VII

APLICACION PRACTICA DEL FACTORAJE A LA BANCA GUATEMALTECA

7.1	Introducción	84
7.2	Empresa (A)	84
7.2.1	Del Análisis	84
7.2.2	De la Resolución del Crédito	85
7.2.3	Formas como se Efectúa la Negociación	86
7.3	Empresa (B)	89
7.3.1	Del Análisis	89
7.3.2	De la Resolución del Crédito	89
7.3.3	Formas como se Efectúa la Negociación	89
7.4	Empresa (C)	90
7.4.1	Del Análisis	91
7.4.2	De la Resolución del Crédito	91
7.4.3	Forma como se Efectuó la Negociación	91
7.5	Empresa (D)	92
7.5.1	Del Análisis	92
7.5.2	De la Resolución del Crédito	93
7.5.3	Forma como se Efectúa la Negociación	93
7.6	Encuesta Realizada	95
7.7	Conclusiones de la Encuesta	97
7.8	Aplicación Práctica	98
7.8.1	Documentos que deben solicitarse al Adherente	98
7.8.2	Condiciones Especiales para que las Empresas Pre-califiquen como Deudores	99
7.8.3	Del Análisis	99
7.8.4	De la Resolución del Crédito	100
7.8.5	Forma en que se Debe Efectuar la Negociación	100
7.8.6	Cobro Vía Judicial de las Facturas Cambiarias	101

CONCLUSIONES 103

RECOMENDACIONES 105

Bibliografía

Anexo

INTRODUCCION

El aumento en la competitividad de las entidades financieras locales y extranjeras, ha provocado la diversificación de los servicios bancarios. En el caso particular de Guatemala, la banca formal se había limitado a realizar operaciones tradicionales, por no contar con disposiciones legales que le permitiesen la realización de servicios financieros modernos.

A partir de la puesta en marcha del "Programa de Modernización del Sistema Financiero Nacional" (PMSFN), por parte de la Junta Monetaria, con la resolución JM-752-93 se permitió a las entidades bancarias la realización de diversas operaciones que no estuvieren en contra de su naturaleza. Entre ellas tenemos: Reportos, Tarjetas de Crédito, Arrendamiento Financiero y Factoraje.

En el negocio de factoraje un banco o entidad financiera (factor) compra la cartera crediticia (1) de su cliente (adherente), asumiendo los riesgos financieros y encargándose de efectuar los cobros a los deudores. El cliente (empresa comercial), logra desentenderse de su cartera crediticia.

(1) La cartera crediticia debe estar conformada por facturas cambiarias, que llenen los requisitos establecidos en las leyes específicas del país que lo practique.

recibiendo el valor de los documentos vendidos o pactando recibir dicho valor a su vencimiento.

En Guatemala el negocio del factoraje ha sido desarrollado por entidades financieras no reguladas. Cabe indicar que el mismo ha tenido amplia aceptación por parte del sector comercial guatemalteco, debido a que en forma rápida se hacen líquidas sus ventas al crédito.

El presente trabajo de investigación se sub-divide en dos áreas, la teórica y la práctica. La parte teórica está informada por seis capítulos. El primero trata de la teoría general del dinero. En el segundo capítulo se estudia los orígenes del crédito, su conceptualización e importancia. En el tercer capítulo se abordan los títulos de crédito, de acuerdo a lo estipulado en el Código de Comercio guatemalteco. El cuarto capítulo da a conocer al lector la definición y tipos de intermediarios, bolsas de valores y sucursales generales de depósito; asimismo, las modalidades crediticias más conocidas en el medio guatemalteco. En el quinto capítulo se estudian los antecedentes de la desestabilización financiera ocurrida a nivel mundial, tomando como base de referencia los cambios en Europa, América Latina y Guatemala. El sexto capítulo contiene la teoría del factoraje; desde su origen hasta las modalidades más comunes.

La parte práctica está contenida en el capítulo séptimo, en el que se describe la forma cómo el negocio del factoraje se

ha desarrollado en el medio financiero informal de nuestro país. También se da a conocer el resultado de una encuesta practicada a funcionarios de bancos privados del país. Por último, se sugiere un procedimiento estándar para la aplicación del negocio de factoraje en un banco del sistema.

Se considera que el trabajo realizado aportará al Contador Público y Auditor, elementos de juicio para evaluar el riesgo que pueden asumir las entidades bancarias guatemaltecas al efectuar negocio de factoraje. Asimismo, los profesionales de la Contaduría Pública y Auditoría que se desempeñen como asesores financieros de empresas comerciales, obtendrán elementos de análisis para recomendar la conveniencia de vender las carteras crediticias de estas empresas, a instituciones bancarias legalmente establecidas.

Finalmente, se estima que la investigación realizada será de utilidad para la sociedad guatemalteca, especialmente para el sector financiero.

CAPITULO I

EL DINERO

El factoraje, como toda operación crediticia tuvo su origen en la invención y uso del dinero como medio de pago, especialmente en función del tiempo, como patrón de pago diferido. Puesto que el negocio del factoraje, se trata de una operación puramente financiera, merece que se estudien los conceptos básicos de dinero, sus funciones así como sus propiedades y valor.

1.1 Antecedentes Históricos:

Desde sus orígenes el hombre tuvo la necesidad de interrelacionarse con otras personas para satisfacer sus necesidades de sobrevivencia. Nace en los pueblos antiguos el comercio, las artes, las ciencias, etc., en fin todo aquello fue invención del hombre.

Cuando se habla de comercio, viene a la mente las formas rudimentarias de intercambio que efectuaban en la antigüedad los pueblos. A medida que se desarrolla el intercambio fueron variando las formas de expresión del valor. La más antigua fue la forma simple, asistada o fortuita del valor. Esta expresión simple del valor se explica claramente en el ejemplo siguiente, tomado de la obra "Principios de Economía. Selección de Textos": Un hombre con un hacha de piedra podía comprar dos vasijas de barro. con estas vasijas de barro podía obtener una oveja y,

así lograría satisfacer sus necesidades básicas de sobrevivencia. Sin embargo, el hombre tropezaba con un gran obstáculo, el cual consistía en que de necesitar, por ejemplo, una oveja, tenía que encontrar a otro hombre que necesitara la mercancía que él tenía en su poder, que para el ejemplo que hemos citado podría ser las vasijas de barro o el hacha de piedra.

Si cada vez que un hombre quisiera adquirir un par de zapatos tuviera que encontrar un zapatero que necesitara su leña y lo mismo le sucediera con el pan, la ropa, la medicina, etcétera, nunca podría satisfacer sus necesidades básicas. Al generalizarse el intercambio, este sistema resultaría cada vez más complicado.

Pronto el hombre con su ingenio encontró la solución a este problema y destinó a la mercancía de uso más común el atributo de ser "Equivalente General". La ventaja de ser una sola la mercancía que se utilizaría como medio de pago en el intercambio, consistió en su aceptación por cualquier otro bien o producto dentro de la misma comunidad y con comunidades de la misma región.

El papel de equivalente general lo han desempeñado históricamente diversas mercancías, el ganado entre los antiguos griegos, romanos, árabes e hindúes; el marfil en algunas tribus del Africa; la sal en China y Egipto, etcétera.

No cabe la menor duda que esta idea de destinar a una

mercancía a ser el equivalente general constituyó un gran avance en la economía de aquellos pueblos; sin embargo, los problemas no terminaron, pues para adquirir otras mercancías se necesitaba tener en propiedad la mercancía "equivalente general"; asimismo, se debía entregar la cantidad justa a cambio de lo que se recibía. Entendamos estos inconvenientes, poniendo como ejemplo que el equivalente lo constituye la mercancía "ganado". El primer problema que afrontaría todo jefe de familia sería que debía tener crianza de ganado para comprar alimentos, vestimenta y otras mercancías. Se necesitarían tener suficientes tierras para resguardar, alimentar y procrear el ganado. El segundo problema se derivaría al tratar de determinar un justo intercambio por el ganado que se entregara, pues cómo saber a cuántos pares de zapatos equivaldría una cabeza de ganado o cuántas libras de frijol, maíz, azúcar, etc. sería realmente complicado.

Son los griegos que con su fuerte capacidad inventiva utilizaron lingotes de cobre, plata y oro como equivalentes generales. Ya el hombre pudo entonces utilizar estos metales preciosos en sus compras como medios de pago, los cuales eran fáciles de llevar, conservar y de mucha aceptación. El uso de metales preciosos únicamente tuvo un inconveniente, el problema de su fraccionamiento y cabalidad. Fue hasta entonces que el Estado decidió tomar el papel que le correspondía; con la autoridad que ejercía,

efectuó el trabajo de cortar el oro en discos uniformes y acuñarlo con la indicación de su peso.

1.2 Definición de Dinero:

El diccionario de economía de Artur Seldon indica que dinero es "Cualquier mercancía ampliamente aceptada como un medio de cambio y medida de valor en pago de bienes y servicios o como descargo de deudas y obligaciones.

Para efectos del desarrollo del presente trabajo, se entenderá que dinero es: "Un bien tangible que está incorporado de valor, por lo que es o representa ser, capaz de funcionar como medio de pago en la adquisición de bienes y servicios y cuya integridad está avalada y respaldada por el Estado".

Se considera al dinero como un bien tangible por el hecho de ser materia expresada en fracciones de metal (moneda acuñada) o papel moneda.

El dinero está incorporado de valor pues es representativo del oro o reservas monetarias de una nación.

Funciona como medio de pago en la adquisición de bienes y servicios, pues a través de él el hombre puede agenciarse de cualquier mercancía.

Finalmente, en la definición se ha considerado que la integridad del dinero está respaldada y avalada por el Estado, por ser el ente encargado de velar porque el dinero circulante cuente con el respaldo correspondiente.

1.3 Funciones del Dinero:

Las funciones del dinero no son más que los usos o atributos que se le han designado.

La mayoría de estudiosos han coincidido en cuatro funciones básicas del dinero, no obstante le han denominado de diferente manera. Para efectos de una fácil comprensión, en el presente trabajo se tomó la conceptualización de la obra: "Moneda y Banca" del autor Raúl Moncarz, a saber:

- El dinero como unidad de cuenta.
- El dinero como medio de cambio.
- El dinero como medio de valor, y
- El dinero como patrón de pago diferido.

1.3.1 El dinero como unidad de cuenta:

Esta función señala que el dinero es un patrón con el cual se puede medir el valor de todas las mercancías, porque el mismo es una mercancía incorporada de valor o representativa de valor.

Poniendo un ejemplo, un pantalón podría costarle a una persona setenta quetzales (Q. 70.00). Esta suma se convierte en la expresión o costo en dinero de este artículo; setenta quetzales es el equivalente en moneda que ha de desembolsar el comprador de este bien.

Como se observa, todas las mercancías están expresadas en función del dinero. Las proporciones en que los bienes y servicios se cambian por dinero reciben el nombre de precio. El precio representa monetariamente el valor de las

mercancías, es decir el dinero que ha de desembolsarse.

1.3.2 El dinero como medio de cambio:

El dinero es poder de compra generalizado. Todas las personas trabajan por dinero, después lo usan para adquirir bienes y servicios que otras personas producen o prestan; asimismo estos proveedores de bienes y servicios satisfacen sus necesidades con el dinero obtenido o comprarán materias primas para la producción. Para que el dinero cumpla con su función de ser medio de cambio es necesario que sea generalmente aceptado, es decir que posea un valor de uso general. Con la aparición del equivalente general, el intercambio de mercancía por mercancía es reemplazado por la circulación mercantil mediante el dinero.

Cabe indicar que por el hecho que el contrato de préstamo se acepta universalmente como un medio de cambio, también constituye dinero.

1.3.3 El dinero como medio de valor:

Esto quiere decir que éste funciona como medio de cambio a través del tiempo, así como lo hace en el presente. La persona tiene dos alternativas. la primera es la de gastar o invertir sus ingresos en el presente; la segunda es la de ahorrar su dinero para gastos futuros.

Esta función del dinero nació por los excedentes de liquidez surgidos en el mercado. Se le ha denominado riqueza social acumulada. La primer forma de riqueza nacida por ley natural en las condiciones de una economía natural.

fue el excedente o el sobrante de productos por encima de las necesidades usuales del hombre.

Al surgir y progresar la producción mercantil y el intercambio, el dinero se convirtió en la expresión del exceso de valores de uso o de riqueza. El dinero sacado de circulación se convierte en medio de atesoramiento o medio de valor.

En la antigüedad existía la forma ingenua de acumular tesoros, el oro y la plata retirados de circulación eran escondidos bajo tierra. Hoy en día existen las posibilidades de poder depositar estos fondos en bancos, financieras y bolsas de valores, a través de diversos mecanismos de inversión.

1.3.4 El dinero como patrón de pago diferido:

El significado de esta función es que las deudas son expresadas en términos de dinero. Aunque sea posible expresar deudas en términos de otros bienes, por lo general éstos son considerados menos convenientes que el dinero.

Al establecerse las relaciones entre acreedor y deudor por medio del contrato del préstamo, el dinero comenzó a funcionar como patrón de pago diferido. En la compraventa de mercancías al crédito, el dinero realiza su función de medio de pago a futuro actuando en primer lugar, como medida del valor al determinar el precio de la mercancía que ha de enajenarse y en segundo lugar, como medio ideal de compra en la forma de un compromiso del comprador, con lo cual se

asegura el paso de la mercancía de manos del vendedor al comprador. Al vencimiento del plazo establecido el comprador paga al vendedor la suma convenida. En este caso, el dinero cumple su papel de patrón de pago diferido haciendo realidad el precio de la mercancía vendida al crédito. El dinero entra en circulación como instrumento para liquidar un compromiso de pago y lo hace después de que la mercancía ha salido de circulación.

1.4 Propiedades del Dinero:

Las propiedades o cualidades del dinero lo constituyen todas aquellas características que le son inherentes al dinero y que le identifican de cualquier otro medio de pago; son las siguientes:

- Divisibilidad
- Indestructibilidad
- Estabilidad de su Valor
- Homogeneidad
- Reconocibilidad
- De fácil manejo
- Aceptabilidad

a) Divisibilidad:

El dinero debe ser divisible en unidades que faciliten el canje en las transacciones y la libre circulación.

b) Indestructibilidad:

El dinero debe ser elaborado con materiales de larga durabilidad, a manera que no se deteriore ni sufra desgastes

con facilidad.

c) Estabilidad de su Valor:

Su valor no debe fluctuar ampliamente en el tiempo. Esta propiedad es muy difícil encontrarla hoy en día por las altas tasas de inflación que sufren las economías de los países.

d) Homogeneidad:

Todas las unidades deben ser de la misma calidad, es decir que deben ser diseñadas, elaboradas e impresas bajo las mismas características.

e) Reconocibilidad:

Que sean fácilmente identificables por los usuarios, esto implica una característica fundamental y es que debe llenar ciertas medidas de seguridad a manera de evitar falsificaciones.

f) De fácil manejo:

Debe poseer un alto valor de cambio en relación con su volumen; es decir, que debe utilizarse pocas denominaciones con un alto valor, lo cual redundará en un uso más adecuado y rápido.

g) Aceptabilidad:

Indica que sea generalmente usado y aceptado en la adquisición de bienes y servicios.

1.5 El Valor del Dinero:

En lo que va del presente trabajo hemos incursionado en el origen, definición, funciones y propiedades del Dinero.

Ello se logra, a través de los diferentes estudios que científicos han legado; sin embargo, es momento de analizar y estudiar el valor que el dinero tiene en los mercados económicos.

El valor del dinero puede analizarse desde distintos puntos de vista, sin embargo para efectos del presente trabajo se estudiarán los siguientes:

- a) El Valor del Oro
- b) El Valor en Dinero Extranjero
- c) Valor de Compra
- d) Nivel General de Precios

a) El Valor en Oro:

Este caso se refiere a que el dinero al representarse físicamente en metal y papel es representativo de cierta proporción de oro.

La Única ejemplificación válida hoy en día lo constituye la moneda "dólar" de los Estados Unidos de Norte América, que sí expresa su valor en relación a las reservas de oro resguardadas por la Reserva Federal de dicho país.

b) El Valor en Dinero Extranjero:

Las monedas de todos los países expresaron su valor en oro hasta la década de los años setenta, pues por convenios económicos mundiales, el valor de todas las monedas a partir de esta década, se expresó en función de las reservas expresadas en dólares. Estas reservas se constituyeron al vender el oro que tenían en sus bancos centrales a la

Reserva Federal Estadounidense. Por lo tanto, podemos afirmar que todas las monedas (a excepción del dólar de los Estados Unidos de Norteamérica) están expresadas en dinero extranjero.

c) Valor de Compra:

Indica que el valor del dinero es medible en relación al poder de compra que el mismo posee. Si el poder de compra es alto entonces su valor es alto; si el poder de compra es bajo su valor es bajo. El valor del dinero es cuantificado en relación a la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar y contratar.

d) Nivel General de Precios:

Compara el valor del dinero en un período de tiempo con su valor en otro período de tiempo anterior. Por lo general, todas las monedas en los últimos años han tenido un descenso drástico en su valor y esto es debido a las altas tasas de inflación que sufren en sus economías los países.

El cambio en el nivel general de precios es medido utilizando un índice de precios. El índice de precios comúnmente usado para medir el valor del dinero es el "Índice de Precios al Consumidor". Este mide el costo de una canasta básica de consumo de bienes y servicios para una familia urbana.

CAPITULO II

II. CREDITO

El uso del dinero como patrón de pago diferido, paralelamente dio surgimiento al crédito en las relaciones comerciales. Como ya se ha indicado, el factoraje es un mecanismo crediticio, por lo que se considera importante conocer la forma como se inician las operaciones crediticias en el comercio medieval, la definición del crédito y la importancia de su uso en la economía mundial.

2.1 El Crédito, Etapa Superior del Comercio:

La modalidad de entregar dinero a terceros a cambio de recibir alguna compensación económica, se remonta a épocas muy antiguas. La utilización del crédito como alternativa de lucro o financiamiento tuvo sus orígenes paralelamente con la evolución comercial.

Las etapas del comercio se distinguieron por la modalidad del bien de cambio o pago que utilizó el comerciante en sus operaciones. Recuérdese que para el intercambio de mercancías, primeramente se utilizó el trueque; posteriormente se utilizaron los metales preciosos y finalmente el dinero metálico y en papel.

La evolución de los sistemas económicos tuvo a bien el surgimiento de operaciones en las cuales no se daba al mismo tiempo la entrega de las mercancías y el respectivo pago de las mismas, ya sea en efectivo o en especie. Entre los

fenómenos que dieron lugar al surgimiento del crédito (1), podemos mencionar:

- a) La comercialización de los productos por diferentes y distantes regiones: Esto trajo consigo la separación de los compradores y vendedores en grandes territorios geográficos;
- c) El almacenamiento de las mercancías por parte de los comerciantes: Para la atención inmediata y variada de las demandas de los clientes; y,
- a) La necesidad por parte de las empresas de remunerar a su personal y adquirir insumos durante los procesos productivos, costos que con fecha futura serán repuestos conjuntamente con las ganancias planeadas.

2.1.1 Historia del uso del crédito en la edad media:

En la edad media existían serias restricciones con respecto al uso de crédito como negocio de usura. El crédito había estado prohibido tanto en el derecho civil como en el derecho canónico, hasta el reinado de Enrique VIII de Inglaterra. Los constantes estatutos dictaminados desde Alfredo de Guillermo. El Conquistador, hasta Enrique VII, prohibían terminantemente prestar dinero al interés que fuese y consideraban que ello era delito punible con la confiscación de bienes. Europa entera condenaba la usura.

(1) Para efectos de la presente investigación, se utilizan los términos "Crédito" y "Préstamo" indistintamente.

En esta época, la iglesia condenó la percepción de intereses porque consideraba que esta actividad estaba en contra de las "Sagradas Escrituras", contrario a lo natural, ya que ello significaba, vivir sin trabajar, vender tiempo que pertenecía a Dios, para ventaja de los perversos; porque significaba robar a quienes solicitaban préstamos y además se consideraba injusto el que se llegara a cobrar intereses por más de la suma prestada.

En forma gradual a partir del siglo XIII, fecha en la cual surge el capitalismo en Italia, la iglesia comenzó a desarrollar una posición menos severa en cuanto al cobro de intereses. Los mismos padres de la iglesia, convertidos por entonces en comerciantes y políticos, elaboraron las modalidades siguientes:

- a) *Dannum Emergens*, "Quien presta sufre una pérdida por no haber recibido aquel dinero en la fecha prefijada, por lo tanto, merece una compensación". En esta modalidad se entiende que permitían un periodo de gracia para el uso del capital dado en préstamo, si no se devolvía en la fecha pactada, se sujetaría a un recargo.
- b) *Lacrum Cessans*, "Quien debía prestar dinero se veía obligado a reducir sus ingresos por no invertir en una empresa productiva, por lo tanto, tenía derecho a recibir cuando se le devolviera lo prestado, además de su dinero original, una suma equivalente al monto en que habían disminuido sus beneficios por aquella razón"

A partir de estas modalidades fue cosa común conceder créditos en forma nominal, sin intereses, pero en realidad se recibía bajo el nombre de "Interesse", un porcentaje regular durante todo el periodo de vigencia del contrato, presuponiendo en forma ficticia que el beneficiario se reconocía culpable de mora durante ese lapso.

Esta modificación del criterio general en Europa con respecto al crédito, se concretó en Inglaterra durante el reinado de Enrique VIII, más o menos en 1,545, con una ley a la que la percepción de intereses se legalizaba por entenderse que, "Los estatutos que prohíben los intereses tienen tan escasa fuerza que muy poco o ningún castigo alcanza a quienes los violan". Se legalizó la tasa del 10% anual por el uso del dinero y toda suma que estuviera por encima de ese porcentaje quedaba prohibida por considerarse usuraria. Esta ley fue derogada posteriormente durante el reinado de Eduardo VI. Luego durante el reinado de Isabel I, esta ley se promulgó definitivamente en el año 1,571.

2. Definición de Crédito:

De acuerdo al diccionario de economía de Artur Seldon, crédito no es más que "Una transferencia de dinero, o cambio de una promesa de pago en el futuro". Raúl Moncarz, en su obra "Moneda y Banca" define el crédito como: "Una deuda o endeudamiento, una promesa de una persona, grupo o institución de pagar a otra una suma en fecha futura". Ambas definiciones coinciden en que la persona que recibe el

bien dado en crédito efectúa la promesa de devolverlo en el futuro.

El vocablo crédito viene del latín "Credere", que significa creer, creencia o confianza. La operación crediticia, se basa fundamentalmente en la confianza de que aquel bien que se concedió a una tercera persona será devuelto en el futuro, conjuntamente con las compensaciones económicas que se hayan pactado. Cuando se habla de compensación económica nos referimos al interés que se debe pagar sobre el capital usado en préstamo. Interés es el precio que se paga por el uso de fondos; generalmente se expresa como un tanto por ciento anual, aunque puede expresarse como un tanto por ciento mensual, quincenal, etc. (2), dependiendo de las condiciones de la negociación.

En economía, crédito significa la posibilidad de disponer inmediatamente de bienes presentes, para satisfacer necesidades futuras. La figura del crédito supone cambios en la posesión de algún objeto y además, el transcurso del tiempo. En la formalización crediticia, siempre existen dos personas: acreedor y deudor. El acreedor es la persona que da el préstamo y el deudor es quien recibe el préstamo, con el compromiso de pago en el futuro.

La necesidad de la utilización del crédito en las economías familiares o empresariales está basada

(2) Seldon, Artur. Diccionario de Economía.

fundamentalmente en las siguientes premisas:

- a) Los ingresos nominales presentes son inferiores a los gastos que ha de efectuarse: En muchas oportunidades las personas o empresas se ven obligadas a recurrir al crédito, debido a que sus ingresos reales presentes, son menores que las erogaciones de efectivo que deben efectuarse; sin embargo, saben que a un corto o mediano plazo podrán solventar positivamente su situación.
- b) La no utilización de los ahorros familiares o empresariales: Con el objeto de cubrir otras eventualidades a corto plazo, utilizando para el efecto instrumentos de financiamiento a largo plazo. A esto comúnmente se le denomina apalancamiento financiero.

2.3 Importancia del Uso del Crédito:

Debido a que son pocas las cosas que se pagan en efectivo, la sociedad moderna se basa enormemente en el crédito o la confianza. La esencia de esta operación es la promesa de pago en el futuro. Estas promesas pueden ser formales y escritas o de pura confianza. Sin el crédito el sistema económico perdería mucha fluidez, ya no existirían los intermediarios financieros y los diferentes sectores económicos estarían limitados por su corriente de ingresos presentes (3). El crédito sin lugar a dudas ha sido uno de

(3) Moncarz, Raúl. Moneda y Banca.

los principales instrumentos de la evolución económica mundial.

Quando al hombre se le presentan necesidades inmediatas y no tiene dinero para cubrirlas, puede comprometer con el vendedor del bien satisfactor, el dinero que en un futuro recibirá, a fin de poder adquirir dicho bien. Es decir que, compromete con su vendedor el dinero que obtendrá en un futuro, recibiendo a cambio de ese compromiso el bien deseado.

La utilización del crédito ayuda a:

- a) Planificar adecuadamente los gastos: Es decir, a hacer un uso racional y consistente del efectivo con que se cuenta a manera de invertirlo y sacarle provecho.
- b) Eliminar restricciones: Si no se tuviera la alternativa del crédito, difícilmente se disfrutaría de algunos bienes o quizás no se podrían resolver emergencias, así como, algunas empresas no podrían ampliar sus instalaciones.
- c) Invertir en bienes de capital: Es sabido que para el crecimiento de las empresas, es necesario tener una infraestructura adecuada que lo permita. Una inversión con recursos propios en bienes de capital, le significaría a una empresa un desembolso sumamente alto, sin embargo, a través del crédito se puede lograr.

CAPITULO III

TITULOS DE CREDITO

La operación de factoraje, toma su nombre del título de crédito denominado "Factura Cambiaria". Este documento sirve de base para documentar la operación del financiamiento en este negocio; por lo tanto, se estima necesario conocer las definiciones, características y diferencias existentes entre los principales títulos de crédito que circulan legalmente en el medio guatemalteco.

3.1 Definición:

Como se ha expuesto, la economía de personas, empresas y naciones, depende hoy en día del uso del crédito. Está claro también que la negociación crediticia se basa fundamentalmente en la confianza de que el deudor pagará al acreedor, en el plazo y términos especificados.

Corresponde entonces estudiar cómo es que en las operaciones crediticias se combinan agilidad y seguridad en las operaciones.

El título de crédito cumple en la actualidad con los requerimientos de agilidad y seguridad que las operaciones crediticias requieren. El título de crédito no es más que un documento escrito, firmado por el deudor, en el cual se hace responsable por una suma que debe hacer efectiva en el plazo y términos pactados en la negociación. Este documento debe ser generalmente aceptado en el mercado de negocios y

ser avalado por las normas legales del país en que se lleven a cabo.

El Código de Comercio de Guatemala en su artículo número 385 indica que. "Son títulos de crédito los documentos que incorporan un derecho literal y autónomo, cuyo ejercicio o transferencia es imposible independientemente del título. Los títulos de crédito tienen la calidad de bienes muebles."

3.2 Elementos del Título de Crédito:

a) Naturaleza ejecutiva de los títulos de crédito:

Se dice que los títulos de crédito son documentos ejecutivos, porque por sí mismos son suficientes para comprobar a favor de su legítimo titular la existencia de los derechos que el título confiere.

b) Incorporación:

Es la validez que la ley le da al elemento físico (que representa al título de crédito), otorgándole un rango jurídico superior a lo que sería un simple pedazo de papel, convirtiéndolo en ese momento, por ficción jurídica, en un derecho patrimonial de cobro.

c) Literalidad:

Es lo que está escrito en el título de crédito. Es el elemento que establece los límites de exigencia a los que puede aspirar el titular o beneficiario del documento. El beneficiario del título no puede exigir a su deudor, nada que no esté previsto en el texto del

mismo. Cabe indicar que el límite más importante incorporado en cualquier título de crédito, es la cantidad que puede ser exigida en virtud del mismo.

d) Autonomía:

El derecho de cobro a su vencimiento que tiene la persona titular del documento, es autónomo o independiente de las causas o circunstancias que rodearon el acto de emisión; cualesquiera que haya sido, son irrelevantes respecto de la facultad de cobro que le asiste al titular, por lo tanto ese dinero debe pagarse. El Código de Comercio de Guatemala en su artículo número 393 indica lo siguiente: "Obligaciones del Signatario. El signatario de un título de crédito, queda obligado aunque el título haya entrado a la circularización contra su voluntad..."

e) Circulación:

Es la capacidad ambulatoria que reviste a los títulos de crédito; es decir su libre circulación. Esto permite su fácil negociación y aceptación. El artículo número 392 del Código de Comercio de Guatemala expresa que: "El tenedor de un título de crédito no puede cambiar su forma de circulación sin consentimiento del emisor, salvo disposición legal en contrario".

f) Legitimación:

Se refiere al derecho que tiene la persona de ejercer el cobro del título de crédito. Por lo general es la

persona propietaria del título; sin embargo, en el caso de los títulos que indican expresamente el nombre de una persona como beneficiario (títulos nominativos), este derecho puede cederse por simple endoso. En el caso de los títulos al portador, la legitimación la posee el que tiene en su mano el título de crédito. El artículo 414 del Código de Comercio de Guatemala indica que se considera propietario del título, quien lo posee conforme a su forma de circulación.

g) Representación de un Bien Fungible y Cuantificado:

Todo título de crédito debe consignar la entrega de una cantidad en efectivo o de un bien mueble que haya sido debidamente cuantificado. El título de crédito por sí sólo no es un bien, sino representativo de éste.

h) Naturaleza formal de los títulos de crédito:

Los títulos de crédito para ser aceptados como tales deben llenar los requisitos legales vigentes en el país en que se extiendan. Ello los hace revestir de formalidad y conjuntamente de legalidad.

1.3 Requisitos de los Títulos de Crédito:

Son las características específicas que deben llenar los títulos de crédito para ser reconocidos en el medio en que son extendidos. El Código de Comercio de Guatemala en su artículo 386, indica los requisitos que deben llevar los títulos de crédito. éstos son:

1) Nombre del título de que se trate: Identifica

claramente el título que se está extendiendo; si es un pagaré, una letra de cambio, etc.

- b) Fecha y lugar de creación: Sirve para medir el inicio del periodo por el cual se extiende la obligación, así como la fecha de su caducidad.
- c) Derechos que el título incorpora: Son los detalles más importantes de todo título de crédito, pues en ellos se estipula las obligaciones de quien emite el título, montos, plazos. Básicamente son las reglas bajo las cuales el título es extendido.
- d) Firma de quien lo crea: Es el emisor de dicho título. El Código de Comercio de Guatemala también le da la facultad al tenedor del título de llenar aquellos requisitos que, por omisión no se hayan escrito en el documento; dicho procedimiento es válido siempre y cuando se haga previo a su presentación para su aceptación o cobro.

3.4 Clasificación de los Títulos de Crédito:

Los títulos de crédito se dividen en tres grandes grupos, como son:

- a) Títulos Nominativos
 - b) Títulos a la Orden
 - c) Títulos al Portador
- a) Títulos Nominativos: Son títulos nominativos aquellos que están extendidos a favor de una persona determinada, cuyo nombre se consigna en el texto del

documento así como en el registro del creador. Estos títulos son transmisibles mediante endoso e inscripción en el registro correspondiente.

b) Títulos a la Orden: Son títulos creados a favor de determinada persona cuyo nombre se consigna en el texto del documento. Se presume a la orden, puesto que se transmite mediante simple endoso y entrega del título y no se necesita hacer ningún aviso al emisor del documento.

c) Títulos al Portador: Son aquellos que no están emitidos a favor de determinada persona, aunque no contenga la cláusula "al portador". Estos documentos son transmitidos por la simple entrega del documento.

Entre los títulos de crédito que contempla la legislación guatemalteca en el Código de Comercio, tenemos los siguientes:

- Letra de Cambio
- Pagaré
- Cheque
- Obligaciones o Debentures
- Factura Cambiaria

3.4.1 Letra de Cambio:

Este título es por razones históricas, uno de los más importantes, dio su nombre al derecho que se ocupa de los títulos de crédito, el "Derecho Mercantil" O "Derecho Cambiario".

La Letra de Cambio es la orden de una persona llamada girador, de pagar una suma determinada de dinero. La orden se da a una persona llamada girado, para que pague a una tercera persona llamada tenedor o beneficiario. Este documento debe contener lo siguiente:

- Orden incondicional de pagar una suma determinada
- El nombre del Girado
- La forma de vencimiento
- El lugar, día, mes y año en que se suscribe, y
- El lugar y época del pago.

La época en que debe pagarse deriva de los vencimientos de la letra. De acuerdo al Código de Comercio de Guatemala estos vencimientos son:

- a) A la Vista: Significa que el girado debe pagarla a su presentación.
- b) A Cierta Tiempo Vista: Se debe presentar al girado para que la acepte y desde este momento corre el tiempo fijado para el pago.
- c) A Cierta Tiempo Fecha: El vencimiento de la letra es a partir de su suscripción (fecha inicial del documento).
- d) A Día Fijo: Este vencimiento se entiende en la fecha prevista desde la suscripción de la letra.

La letra de cambio con otras formas de vencimiento o cuyo vencimiento no esté indicado se considerará pagadera a la vista.

4.2 Pagaré:

Puede decirse que el pagaré es el hermano menor de la letra de cambio. Consiste en la promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero expresada en un documento, en donde debe señalarse que se trata precisamente un pagaré. La promesa de pagar se hace a una persona, jando la época y el lugar. En el pagaré sólo existen dos personas: El suscriptor y el beneficiario. En este documento se pueden estipular los intereses; también se puede estipular que el pago se hará mediante amortizaciones sucesivas.

Los requisitos que debe llenar este documento son:

Que se indique la promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero y,

El nombre de la persona a quien deba hacerse el pago.

4.3 Cheque:

El cheque es un documento que se expide a cargo de una institución de crédito. Esto supone que previamente el emisor deposita fondos a la vista para adquirir un derecho, consistente en disponer de ellos mediante la expedición de un orden a favor del portador o de persona determinada física o moral, dada al banco depositario, que tiene la obligación de pagar cierta cantidad a la presentación del documento.

Todo cheque debe contener:

La palabra "Cheque" en el texto del documento.

- El lugar y la fecha en que se expida.
- La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
- El nombre del banco librado.
- El lugar de pago.
- La firma del librador.

Tipos de Cheques:

- a) Cheque Cruzado: Es el cheque que el librador o el tenedor cruzan con dos líneas paralelas trazadas en el anverso; esto indica que sólo podrá ser cobrado por un banco.
- b) Cheque para Abono en Cuenta: En este el librador o el tenedor pueden prohibir que el cheque sea pagado en efectivo, mediante la inserción de la expresión: para abono en cuenta.
- c) Cheque Certificado: Es el cheque en el que el librador puede pedir antes de la emisión de un cheque, que el librado certifique que existen fondos disponibles para que el Cheque sea pagado.
- d) Cheques de Caja: Son emitidos única y exclusivamente por los bancos del sistema. Estos cheques garantizan al beneficiario su cobrabilidad pues están emitidos por una institución de reconocida honorabilidad.
- e) Cheques de Viajero: Estos son expedidos por su librador a su propio cargo y son pagaderos por su establecimiento principal, por las sucursales o por los

corresponsales que tenga en el país del librador o en el extranjero.

3.4.4 Obligaciones de las Sociedades Debenturas:

Son títulos de crédito que incorporan una parte alicuota de un crédito colectivo constituido a cargo de una sociedad anónima. Son considerados como bienes muebles aún y cuando están garantizados con derechos reales, como lo pueden ser los inmuebles de la sociedad.

Estas obligaciones pueden ser nominativas, a la orden o al portador y pueden tener igual valor nominal.

Requisitos que deben llenar estos títulos de crédito, de acuerdo al artículo 548 del Código de Comercio de Guatemala:

- La denominación "Obligación Social o Debenture"
- El nombre, objeto y domicilio de la sociedad creadora
- El monto del capital autorizado y la parte pagada del mismo, así como el de su activo y pasivo, según el resultado de la auditoría que deberá practicarse, precisamente para proceder a la creación de las obligaciones.
- El importe de la emisión, con expresión del número y del valor nominal de las obligaciones.
- La indicación de la cantidad efectivamente recibida por la sociedad creadora, en los casos en que la emisión se coloque bajo la par o mediante el pago de comisiones.
- El tipo de interés.

- La forma de amortización de los títulos.
- La especificación de las garantías especiales que se constituyan, así como los datos de su inscripción en el registro correspondiente.
- El lugar, la fecha y el número de la escritura de creación, así como el nombre del notario autorizante y el número y fecha de la inscripción de la escritura en el Registro Mercantil.
- La firma de la persona designada como representante común de los tenedores.

La emisión de bonos por parte de las entidades bancarias está regulada en la Ley de Bancos de Guatemala, decreto 315 y sus reformas. Dentro de los aspectos más importantes contenidos en la citada ley tenemos:

- Artículo 55. Los bonos hipotecarios y prendarios son títulos de crédito al portador, a plazo no menor de un año ni mayor de veinticinco años a contar desde la fecha de su emisión y transferibles mediante la simple tradición del título.
- Artículo 56. Los bancos hipotecarios, antes de dar principio a la emisión de bonos hipotecarios y prendarios, deberán elaborar su reglamento que regulará las condiciones generales de tales operaciones. Este reglamento estará sujeto a la aprobación de la Junta Monetaria.
- Artículo 57. Los bonos hipotecarios y prendarios

expresarán el valor nominal del título, el plazo, el tipo de interés, las condiciones de pago del capital y de los intereses, la fecha de emisión y las demás estipulaciones pertinentes. Los tipos de interés son determinados por el mercado financiero, dependiendo de las condiciones existentes al momento de la negociación.

Artículo 58. Los bancos hipotecarios no podrán emitir sus bonos hipotecarios y prendarios sin haberlos registrado previamente en registros especiales que llevará al efecto el Superintendente de Bancos.

Artículo 61. Los bonos hipotecarios y prendarios estarán garantizados por:

- a) El conjunto de préstamos a cuya financiación se destinen los bonos y sus garantías anexas;
- b) Las demás inversiones y activos del banco; y,
- c) La responsabilidad subsidiaria que, en casos especiales, otorguen el Estado, las entidades públicas o las instituciones financieras, oficiales o semi oficiales.

4.5 Factura Cambiaria:

El Código de Comercio de Guatemala indica que factura cambiaria es: "El título de crédito que en la compra-venta de mercaderías el vendedor podrá librar y entregar o remitir al comprador y que incorpora un derecho de crédito sobre la totalidad o la parte insoluta de la compra-venta". El

comprador queda por tanto, obligado a devolver debidamente aceptada la factura, firmándola en donde le corresponde. Toda vez que la factura cambiaria fue aceptada por el comprador, se considerará contra terceros de buena fe, que el contrato de compra-venta ha sido debidamente ejecutado en la forma expuesta en el documento.

Requisitos de la factura cambiaria según el artículo 594 del Código de Comercio de Guatemala:

- El número de orden del título librado.
- El nombre y el domicilio del comprador.
- La denominación y características principales de las mercaderías vendidas.
- El precio unitario y el precio total de las mercaderías.

La omisión de cualquiera de los requisitos antes indicados, no afecta la validez del negocio jurídico que dio origen a la factura cambiaria, pero ésta pierde su calidad de título de crédito.

Características especiales del manejo y uso de facturas cambiarias:

- a) Envío de la factura: La factura puede ser enviada por el vendedor al comprador, directamente o a través de un intermediario (un banco o una tercera persona). Lo importante es hacer llegar el documento al cliente para su aceptación.
- b) Plazo de devolución: El comprador debe devolver al vendedor la factura cambiaria en un plazo de 5 días si

la negociación se efectúa en la misma localidad y en un plazo de 15 días si la negociación se realiza fuera de ella.

- c) Negativa de aceptar: El cliente puede negarse de aceptar la factura cambiaria si:
- La mercadería sufre algún daño en su transportación, estando ésta a cargo del vendedor.
 - Si hay desperfectos o la mercadería no se presenta en la cantidad o calidad acordada.
 - Si no contiene el negocio jurídico convenido.
 - Por omisión de cualquiera de los requisitos que dan a la factura cambiaria su calidad de título de crédito.
- d) Protesto: La factura cambiaria podrá ser protestada por falta de aceptación o falta de pago. La no devolución de la factura cambiaria se entenderá como falta de aceptación.
- e) Conservación: Los comerciantes deben conservar ordenadamente durante cinco años las facturas cambiarias que hubieren librado o copias de las mismas.

CAPITULO IV
INTERMEDIARIOS FINANCIEROS, BOLSAS DE
VALORES Y ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO

Independientemente del tamaño de las empresas, ya sea grandes, medianas o pequeñas, siempre han tenido la necesidad de establecer contacto con entidades financieras para invertir fondos (1) disponibles o requerir financiamiento para la realización de sus operaciones y proyectos. Con gran certeza se puede afirmar que la causa fundamental del surgimiento y existencia de las grandes empresas, es que tuvieron la facilidad de financiarse adecuadamente. Debido a que el negocio del factoraje es una operación netamente financiera, se hace necesario el estudio de las empresas que pueden prestar este servicio.

4.1 Definición de Intermediario:

Intermediario, es la persona o entidad que interviene en determinada actividad. El proceso de intermediación financiera no es más que la canalización de los ahorros captados del público, por instituciones financieras, hacia las empresas que requieren de fondos para realizar sus operaciones. Las instituciones que efectúan este proceso de intermediación, reciben el nombre de Intermediarios Financieros. Carlos Lessa, en su obra "Introducción a la

(1) Para efectos de la presente investigación, se utilizan los términos "Fondos" y "Efectivo" indistintamente.

Economía", indica que la función de los intermediarios financieros es "transportar los saldos de ahorro, generados por las empresas y personas, a los puntos donde se manifiesten déficit de financiamiento..".

En toda economía se puede identificar claramente que quienes solicitan o proveen fondos al mercado financiero son:

- Personas
- Empresas
- Gobierno

- a) Personas: Las personas actúan como proveedores de fondos, al depositar sus recursos en las entidades financieras que les presten dichos servicios. Asimismo, obtienen fondos en forma de empréstitos para solventar sus necesidades individuales.
- b) Empresas: Las empresas como grupo, son demandadores natos de fondos de las entidades financieras. Por lo general son más cuantiosos los recursos que piden prestado que lo que ahorran.
- c) Gobierno: Por lo general los gobiernos mantienen en depósitos los fondos que reciben por pagos de impuestos. No adquieren préstamos de las entidades financieras; mas bien el financiamiento que necesita lo obtiene a través de los mercados financieros, préstamos de organismos internacionales, etc. Cuando se comparan los ahorros y préstamos de los gobiernos, nos damos

cuenta que al igual que las empresas, son demandadores netos de fondos.

4.2 Clasificación:

En las regulaciones bancarias y financieras guatemaltecas se tipifica a los Bancos y Sociedades Financieras, como los únicos entes que pueden realizar intermediación financiera.

También existen otras empresas que, sin ser intermediarios financieros, colaboran con otras empresas en la obtención de financiamiento, como lo son las Bolsas de Valores y Almacenes Generales de Depósito.

4.2.1 Bancos:

Son entidades financieras cuya función primordial es la de servir de intermediario entre el público depositante y el público demandante de dinero. Un banco puede captar recursos a través de la recepción de depósitos, préstamos y emisión de obligaciones y puede dar dinero por medio de la concesión de préstamos.

De acuerdo con la ley de Bancos de Guatemala, decreto 315 del Congreso de la República y sus reformas, los bancos son instituciones de crédito que reciben depósitos del público por medio de diversos mecanismos, tales como: Depósitos monetarios, depósitos de ahorro, emisión de bonos, emisión de títulos de capitalización, etc., con el objeto de invertir su producto en operaciones activas de corto, mediano y largo plazo.

4.2.1.1 Operaciones que Realizan los Bancos:

Las operaciones de los bancos se clasifican en: Activas, Pasivas y de Confianza, dependiendo de la naturaleza de las mismas.

a) Operaciones Activas:

Son aquellas operaciones que le representan al banco una exigibilidad contra terceros. Dentro del balance general están reflejadas en el activo. Las operaciones más importantes incluidas en esta clasificación son las siguientes: Concesión de préstamos, descuento de documentos, concesión de cartas de crédito, inversión en valores, entre otras.

b) Operaciones Pasivas:

Son todas las operaciones que le representan al banco una obligación a corto, mediano o largo plazo; aquellos negocios que le representan compromiso ante terceras personas. Ejemplo de estas operaciones son las siguientes: Recepción de depósitos a la vista, de ahorro, a plazo fijo. También, emisión de obligaciones financieras, créditos del banco central, líneas de crédito de bancos corresponsales.

c) Operaciones de Confianza:

Caben dentro de esta clasificación todas aquellas operaciones en las cuales los bancos asumen obligaciones por cuenta de terceros. Más que todo se refiere a aquellos actos que realiza en labor de servicio a sus clientes. Entre las operaciones de confianza que realizan los bancos y

que están detalladas en el artículo 78 de la ley de bancos, tenemos las siguientes:

- Recibir en custodia fondos, documentos y objetos valiosos y alquilar cajas de seguridad para la guarda de tales efectos;
- Actuar como agentes financieros y comprar o vender, por orden y cuenta de sus clientes acciones, títulos de crédito y toda clase de valores mobiliarios;
- Hacer cobros y pagos por cuenta ajena y efectuar otras operaciones por encargo de sus clientes, siempre que sean compatibles con el negocio bancario

4.2.1.2 Base y Sustentación Legal:

En Guatemala el funcionamiento de los bancos del sistema está regido por la Ley de Bancos, Decreto 315 y sus reformas: Ley Monetaria, Decreto 203 y Ley Orgánica del Banco de Guatemala, Decreto 215; todos del Congreso de la República de Guatemala.

4.2.2 Sociedades Financieras:

4.2.2.1 Definición:

El Decreto Ley 208 del Presidente de la República de Guatemala, define a las sociedades financieras de la siguiente manera: "Instituciones bancarias que actúan como intermediarios financieros especializados en operaciones de bancos de inversión, que promueven la creación de empresas productivas, mediante la captación y canalización de recursos internos y externos de mediano y largo plazo que se

invierten en empresas industriales, agrícolas o ganaderas." Cabe indicar que el funcionamiento de las sociedades financieras tiene un impacto grande en la economía de cualquier país, puesto que su función principal es la de promover el crecimiento económico de los sectores a los que sirve. Para el otorgamiento de créditos y demás funciones, adicional al capital de sus accionistas, las sociedades financieras captan recursos específicamente de la emisión de obligaciones.

4.2.2.2 Operaciones que Realizan:

Entre las operaciones que realizan las sociedades financieras, podemos mencionar las siguientes:

- a) Organizar, modificar, ampliar, transformar y fusionar empresas.
- b) Suscribir, adquirir, mantener en cartera y negociar acciones o participaciones de empresas.
- c) Emitir obligaciones (títulos-valores), con el objeto de captar recursos del público.
- d) Actuar como fiduciario.
- e) Otorgar créditos a mediano y largo plazo.
- f) Otorgar aceptaciones, endosar y avalar títulos de crédito.
- g) Financiar investigaciones científicas que contribuyan al desarrollo de nuevas actividades productivas y en su caso, obtener las patentes respectivas.

4.2.2.3 Base y Sustentación Legal:

El Decreto Ley 208, del Presidente de la República, Ley de Sociedades Financieras, le dio validez al funcionamiento de estas empresas. El ente encargado de fiscalizarlas es la Superintendencia de Bancos.

4.2.3 Bolsas de Valores:

4.2.3.1 Definición:

Son instituciones de carácter comercial en las cuales los corredores de bolsa (agentes de bolsa), se reúnen para realizar por cuenta de sus clientes, operaciones de compra-venta de valores (acciones de empresas, títulos de crédito públicos y privados, y otros valores); proponiendo a viva voz los precios que están dispuestos a pagar por los valores en oferta y éstos se adjudican públicamente en forma de remate. Para tal efecto, la bolsa cuenta con un amplio recinto (corro o salón de remates donde se muestran los volúmenes y precios a los que se ofrecen y demandan los valores). El Decreto 34-96 "Ley del Mercado de Valores y Mercancías", define a las Bolsas de Valores de la siguiente manera: "Las bolsas de comercio son instituciones de derecho mercantil que tienen por objeto la prestación de servicios para facilitar las operaciones bursátiles".

4.2.3.2 Operaciones que realizan:

Las operaciones que se realizan en las bolsas de valores, se pueden conocer a través del funcionamiento de sus diferentes mercados, entre los que se tienen:

a) Mercado Primario: Es aquel mercado en el que se

realizan transacciones con valores nuevos, emitidos por empresas privadas o por el Estado, es decir que se negocian títulos-valores que son colocados por primera vez a los inversionistas.

- b) Mercado Secundario: En este mercado se transfieren títulos-valores en circulación, es decir que ya fueron colocados en el mercado primario. A estos valores se les denomina títulos de segundo orden. Los valores negociados en este mercado también pueden ser de empresas privadas o bien del Estado.
- c) Mercado de Reportos: Es el mercado en el cual se negocian títulos-valores, ya sea públicos o privados, a plazos muy cortos. La importancia de estas operaciones radica en que, a través de ellas el demandante de fondos puede obtenerlos en una forma rápida, para solventar sus necesidades de liquidez inmediatas, a cambio de la entrega de títulos-valores de su propiedad. En este mercado también se negocian títulos privados y públicos.
- d) Mercado de Coberturas Cambiarias a Futuro: Este es un sistema contractual que actúa como un seguro contra las variaciones en la tasa de cambio del dólar, en las transacciones monetarias. Funciona mediante la celebración de un contrato en el cual la bolsa garantiza al contratante (casa de bolsa), el tipo de cambio de las divisas a una fecha dada, reconociéndola

el diferencial del monto negociado, si es que el tipo de cambio tendiera al alza.

- e) Sistema Electrónico de Negociación de Divisas (SINEDI): Es un mercado de divisas que se maneja vía electrónica, mediante el cual cada participante puede realizar negociaciones de compra y venta de divisas desde una terminal remota (2). La bolsa de valores, es la encargada de prestar este servicio, quedando obligada a mantener el funcionamiento y operatividad del mismo. Los participantes del SINEDI son el Banco de Guatemala y todas las instituciones contratadas y habilitadas por la Junta Monetaria para operar en el mercado de cambios.

4.2.3.3 Base y Sustentación Legal:

En Guatemala, las bolsas de valores están constituidas como sociedades anónimas, cuyo capital autorizado está dividido y representado por acciones comunes y nominativas de igual valor. El Código de Comercio de Guatemala en su artículo 302 indica que "la bolsa de valores deberá constituirse en la forma y requisitos que determine una ley.

El 22 de mayo de 1996, el Congreso de la República de Guatemala, aprobó el Decreto 34-96 "Ley de Mercado de

(2) Se refiere al acceso y operación de un computador de un lugar lejano a la red principal.

Valores y Mercancías". El objeto de dicha ley, es el de establecer las normas para el desarrollo transparente, eficiente y dinámico del mercado de valores. A esta ley deben sujetarse las Bolsas de Valores autorizadas en nuestro país. Esta ley cobrará vigencia, seis meses después de su publicación en el diario oficial.

4.2.4 Instituciones Auxiliares de Crédito: Almacenes Generales de Depósito:

4.2.4.1 Definición:

Son empresas privadas que tienen carácter de instituciones Auxiliares de Crédito, cuyo objeto es el depósito, la conservación y custodia, el manejo y la distribución, la compra y venta por cuenta ajena de mercancías o productos de origen nacional o extranjero, así como la emisión de los títulos-valores denominados "Certificados de Depósito" y "Bonos de Prenda"; con estos últimos, se pueden obtener préstamos con garantías prendarias de los artículos depositados.

4.2.4.2 Operaciones que Realizan:

Entre las principales operaciones que realizan, tenemos las siguientes:

- a) Recibir en depósito para la conservación y custodia, toda clase de mercancías o productos, sean nacionales o extranjeros.
- b) Tomar en arrendamiento bodegas propiedad de terceros.
- c) Comprar y vender por cuenta ajena toda clase de

mercancías.

- d) Recibir mercancías en consignación.
- e) Expedir certificados de depósito y bonos de prenda sobre mercancías o productos en proceso de transformación o de beneficio, en cuyo caso debe expresarse tal circunstancia en los respectivos títulos y precisarse el producto o productos que se van a obtener y el seguro que los cubra, a satisfacción del almacén.
- f) Almacenar mercancías o productos terminados que no hayan pagado derecho de importación, a cuyo efecto el reglamento debe determinar las precauciones que deben observar los almacenes para salvaguardar los intereses del fisco.
- g) Otorgar crédito directo a los depositantes, hasta por el veinte por ciento del valor de mercado de las mercancías o productos en proceso de depósito o ya depositados, exclusivamente para financiar los gastos que se ocasionen por concepto de transporte, seguros, empaques, limpieza y desecación de dichas mercancías o productos. A este efecto, los almacenes han de anotar el monto del crédito en los respectivos certificados de depósito.
- h) Prestar servicios de inventario a sus clientes, en relación a las mercancías o productos depositados, a cuyo efecto debe darse fe a lo que sobre el particular certifiquen conjuntamente, bajo su responsabilidad, el representante legal y el auditor del respectivo almacén.

4.2.4.3 Base y Sustentación Legal:

Estas instituciones también están bajo la vigilancia de la Superintendencia de Bancos y su funcionamiento se reguló en el Decreto 1746 del Congreso de la República de Guatemala, "Ley de Almacenes Generales de Depósito" y sus reformas.

4.3 La Banca como Negocio:

El negocio bancario es muy diferente a cualquier otro tipo de negocio; la diferencia radica principalmente en cuanto al producto que ofrece. Una empresa industrial, por ejemplo, ofrece a sus clientes un bien manufacturado o bien lo entrega a otros para que lo distribuyan; una empresa comercial vende mercancías elaboradas por otros. El producto que los bancos ofrecen a sus clientes, es el dinero en forma de préstamo.

Como se ha señalado, un banco financia sus operaciones a través de diversos mecanismos, tales como: Capital de sus accionistas, recepción de depósitos, emisión de obligaciones, etc. Esto le permite crear el capital necesario para el desarrollo de su actividad principal, el lucro.

En la banca como en todo negocio, el objetivo fundamental es el de generar productos; por ello es importante estudiar qué variables se toman en consideración para la obtención de una adecuada rentabilidad.

4.4 Rentabilidad Bancaria:

Para la obtención de una óptima rentabilidad, el banquero debe manejar con habilidad todos aquellos elementos que influyen financieramente en el negocio. Entre otros se mencionan los más importantes:

- a) Costo Financiero
 - b) Producto Financiero
 - c) Gastos Administrativos
 - d) Encaje Bancario, y
 - e) Spread o Margen Bancario
- a) Costo Financiero: Es la retribución que se efectúa a quienes han depositado su dinero o han adquirido obligaciones del banco. El pago se materializa a través del reconocimiento de una tasa de interés pactada libremente con el depositante y condicionada exclusivamente por el mercado. Esta tasa recibe el nombre de tasa pasiva de interés.
- b) Producto Financiero: Es el ingreso que obtienen las entidades bancarias por la inversión de los recursos con los que cuenta. Generalmente obtiene rendimientos por: Otorgamiento de créditos, descuento de documentos, inversión en valores, etc. A la tasa de interés cobrada por dichas operaciones se le denomina "tasa activa de interés".
- c) Gastos Administrativos: Son los pagos que, como cualquier empresa, los bancos efectúan para su

funcionamiento. A manera de ejemplo podemos mencionar el pago de sueldos y salarios, alquileres, depreciaciones, seguros, etc.

- d) Encaje Bancario e Inversión Obligatoria: El encaje bancario y la inversión obligatoria no son más que la limitación al uso de cierta proporción de los depósitos recibidos de los clientes. Las disposiciones con respecto al porcentaje que debe ser tomado como encaje bancario e inversión obligatoria son establecidas por la Junta Monetaria.

Entre el encaje bancario y la inversión obligatoria, existen las siguientes diferencias:

- El encaje se conforma con los depósitos efectuados en el banco de Guatemala, más la disponibilidad de efectivo que se tiene en caja y los cheques que hayan recibido los bancos, por otros conceptos que no sea por depósitos. Mientras que la inversión obligatoria es efectivo que el Banco de Guatemala invirtió por cuenta del banco, en valores con garantía de recompra inmediata.
- Por los depósitos efectuados en la cuenta encaje, el Banco de Guatemala no reconoce intereses, en tanto que por la inversión obligatoria, el banco percibe del Banco de Guatemala, productos por dicha operación.

Se prevé que en un futuro, el encaje bancario

desaparezca y que en proporción inversa, se incremente la inversión obligatoria, tal y como ha ocurrido en los últimos años.

- a) Spread o Margen Bancario: Se conoce como "Spread Bancario" a la diferencia entre la tasa activa y la tasa pasiva de interés. La misma constituye el margen de ganancia o rentabilidad de la entidad bancaria. El spread bancario resultaría engañoso si únicamente se combinara los rendimientos activos y pasivos de los bancos, sin tomar en cuenta los gastos administrativos y las restricciones legales. Por lo tanto, una adecuada combinación de todos los elementos señalados puede permitir a la entidad bancaria, responder a las inquietudes y expectativas de los accionistas.

4.5 El Crédito en la Banca:

La actividad crediticia es sin lugar a dudas una de las operaciones más importantes que realizan los bancos, pues es a través de ella que en el negocio bancario se obtienen rendimientos que le permiten su expansión y crecimiento.

En el medio guatemalteco, el crédito bancario se puede clasificar en diversas formas. En el presente trabajo se habla de las clasificaciones que se consideran las más importantes:

- a) Por su destino, y
b) Por su garantía

a) Por su destino: Dentro de esta clasificación caben los créditos concedidos para financiar las diversas actividades económicas del país. Y éstas son:

- Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca
- Explotación de minas y canteras
- Industria manufacturera
- Electricidad, gas y agua
- Construcción
- Comercio
- Transporte y almacenamiento
- Establecimientos financieros, bienes inmuebles y recursos prestados a las empresas
- Servicios comunales, sociales y personales
- Consumo, transferencia y otros destinos.

Como se aprecia en el anexo #1, al 31 de diciembre de 1995 las actividades que más se beneficiaban con el crédito, tenemos en su orden las más importantes: Comercio 32.2%; consumo, transferencias y otros destinos 18.40; agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca 13.5%; industria manufacturera 12.3% y finalmente la construcción con 11.1%.

b) Préstamos por su garantía:

- 1) Préstamo Fiduciario: Este préstamo está garantizado por la firma del cliente y del codeudor. Los bancos al otorgar este tipo de préstamos deben cerciorarse de que la persona que se beneficia de este tipo de crédito, goce de

excelente reputación, así como de cualidades de solvencia moral y económica.

Este tipo de crédito se documenta por medio de pagaré o escritura pública, suscrito por el cliente a favor del banco, en el que se obliga al pago con su firma y la firma del codeudor que goce también de las características de solvencia moral y económica. Características Generales de este Préstamo:

- La cantidad concedida en préstamo, da origen a una obligación estrictamente personal sin una garantía real.
 - La garantía es fiduciaria, que consiste en la firma solidaria de dos personas naturales o jurídicas.
 - La deuda se documenta suscribiendo un pagaré o mediante escritura pública ante notario.
 - En Guatemala, el plazo máximo para cancelar este tipo de préstamos es de 1 año.
 - En el caso que el cliente no pague, el banco puede ejercer acción cambiaria (judicial) contra su cliente, con base en el pagaré que documentó la deuda.
- 2) Préstamo Prendario: Es el préstamo que se otorga contra una garantía mueble: En la práctica estos créditos se solicitan para adquirir bienes muebles,

por lo tanto éstos se constituyen garantía del mismo. Cuando el préstamo se solicita para fin diferente, el bien mueble que servirá de garantía deberá ser seleccionado y aceptado por el banco.

Características Generales de estos Préstamos:

- El crédito debe documentarse mediante escritura pública.
- El bien dado en garantía se constituirá en los términos que se convengan.
- Los bienes dados en garantía deberán asegurarse a nombre del banco.
- El bien podrá tenerlo en posesión el cliente, si así se ha pactado (por lo general así se efectúa la negociación), no obstante el contrato y su documentación deberán hacerse en forma de que el banco acredite su propiedad hasta la liquidación del adeudo.

3) Préstamos Hipotecarios: Son los préstamos que otorgan los bancos contra una garantía de tipo inmobiliario.

Los créditos hipotecarios por lo general se otorgan para financiar actividades de largo plazo. Si el destino del préstamo es para la adquisición de un bien inmueble o la compra de bienes de capital, por lo general los bienes a adquirir constituyen la garantía real de la operación.

Para el otorgamiento de este tipo de préstamos, se realiza un avalúo sobre el bien dado en garantía, a efecto de determinar si el valor bancario del mismo, cubre por lo menos, el capital solicitado.

Además deberá realizarse:

- Un estudio socio-económico del beneficiario.
- Un estudio de la documentación que le permitirá conocer la situación general del inmueble, tales como: Escrituras Públicas, planos, licencias de construcción.
- Un análisis detallado del presupuesto, para el caso de que el objeto sea la construcción o la mejora del inmueble.

Características Generales de estos Préstamos:

- El bien objeto de la garantía queda en poder del cliente.
- Para que la hipoteca sea efectiva, deben inscribirse en el Registro General de la Propiedad.
- El costo de las construcciones, el valor de las obras o de los bienes, serán determinados por valuadores autorizados.
- Las construcciones y los bienes dados en garantía deberán estar asegurados contra riesgos.
- El plazo para la concesión de estos préstamos

d) Líneas de Crédito: Son financiamientos que los bancos otorgan a empresas del medio y tienen como fin primordial, el desarrollar ciertas actividades productivas del país (agricultura, ganadería, exportación, etc). Los fondos para la concesión de estos préstamos provienen de organismos financieros internacionales. Por lo general, son otorgados por aquellos organismos creados para el desarrollo económico de los países, tales como el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), la Asociación Interamericana para el Desarrollo (AID), el Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), entre otros. Cabe indicar que en muchas oportunidades el costo de estos capitales es regularmente bajo en comparación con los costos prevalecientes en el mercado, por lo cual las empresas guatemaltecas se ven beneficiadas con dichos programas.

En los últimos años la Junta Monetaria ha aprobado a bancos nacionales, la contratación de líneas de crédito con bancos corresponsales, con el fin de obtener financiamiento para exportaciones a empresas nacionales.

CAPITULO V

MODERNIZACION FINANCIERA

5.1 Antecedentes:

Hoy en día la modernización del sistema financiero es un proceso obligado con vistas a promover el ahorro privado interno. Tanto los países desarrollados como los que están en vías de desarrollo, deben cambiar sus estructuras financieras con el objeto primordial de responder ante las necesidades económicas modernas. Consecuencia de las reformas financieras lo son el desarrollo de mercados financieros más competitivos y eficientes.

Un mercado financiero eficiente debe funcionar bajo las siguientes condiciones (1):

- a) Estabilidad macroeconómica: El país debe ofrecer a los mercados de capitales, bases económicas sólidas sobre las cuales poder efectuar negociaciones en un ambiente de estabilidad.
- b) Tasas de interés y tipos de cambio que se determinen por el libre juego de la oferta y la demanda: Mientras menos ingerencia haya por parte del Estado, en los mercados financieros éstos

(1) Boletín informativo del Banco de Guatemala. Número 118. 31 de marzo de 1995.

podrán desarrollarse más libremente.

- c) Préstamos que se asignen en función de la rentabilidad de las empresas prestatarias y de los proyectos que pretendan financiar.
- d) Mínima ingerencia del Estado en la asignación del crédito y en el manejo a las entidades financieras.
- e) Normas legales y contables claras que se hagan cumplir.
- d) Organos reguladores de las entidades y de los mercados con capacidad para realizar sus funciones.

En términos generales, las reformas financieras han sido como referencia una organización eficiente del mercado.

Los cambios en las estructuras financieras de los países han sido provocados por los cambios de los negocios bancarios ocurridos en los últimos tiempos. La automatización, las comunicaciones, la mezcla de los servicios o productos que se ofrecen y la banca múltiple, son reflejo de los cambios importantes que se han dado.

2 Características de la Competencia Bancaria Moderna:

- a) Puntos de Atención a Usuarios: La cobertura geográfica de las agencias bancarias, los cajeros automáticos ubicados en puntos estratégicos, son claro ejemplo de como la banca está más cerca de sus clientes.
- b) Atención a la clientela: La personificación en la

atención al público usuario hace que el producto bancario llene los requerimientos esperados del mismo.

- c) Nuevos productos y servicios: La innovación y el desarrollo de nuevos productos financieros es vital para la subsistencia en el mercado financiero.
- d) Internacionalización de la Banca: Las transacciones simultáneas efectuadas a nivel mundial hacen que las entidades bancarias se enlacen en todo el mundo en cuestión de segundos.
- e) Costos de Operación: Con el uso intensivo de la tecnología se está rebajando drásticamente el costo de los servicios bancarios. Asimismo, los costos administrativos han tendido a disminuir.
- f) Banca Electrónica: Como ya se mencionó, existe la proliferación del uso de equipo computarizado para la prestación de los servicios bancarios, ello trae como consecuencia que la clientela utilice con mayor frecuencia los cajeros automáticos para realizar sus transacciones. La tecnología ha permitido incluso la realización de operaciones bancarias, desde las oficinas y el propio hogar.

5.3 Tendencias que Influyen en los Mercados Financieros Actuales:

El proceso de globalización económica ocurrido a nivel mundial, la apertura comercial y los tratados de libre

comercio suscritos entre bloques económicos han tenido impactos importantes en la prestación servicios financieros.

Las áreas que no deben descuidar las instituciones financieras para no ser desplazadas en el mercado son la competitividad, productividad y rentabilidad.

a) Competitividad: Consecuencia del acelerado surgimiento de bancos nacionales y la llegada de bancos extranjeros, el nivel de competitividad se ha incrementado en forma considerable. En el campo crediticio la banca tradicional se ha visto forzada a flexibilizar sus políticas. Esto está permitiendo que las personas individuales y jurídicas que con anterioridad no tenían acceso al financiamiento bancario, lo obtengan, siempre y cuando llenen los requisitos mínimos para este tipo de operaciones.

b) Productividad: Las entidades financieras deberán aprovechar todos los recursos con los que cuentan con el objeto de ser productivos.

c) Rentabilidad: No obstante que el spread entre tasas de interés activas y pasivas tiende a estrecharse cada vez más, las entidades bancarias deberán demostrar su eficiencia a través de márgenes de ganancia significativos.

5.4 Cambios Ocurridos en Europa:

En Europa los bancos han tenido la necesidad de

producir nuevas estrategias comerciales en respuesta de la creciente competitividad del mercado. Estas estrategias han cambiado drásticamente la forma de actuar y de proyectarse hacia los clientes. Es importante señalar que el ambiente bancario europeo se maneja en un marco legal y competitivo bastante abierto, por lo cual los cambios se han dado sin mayores contratiempos.

Las características de los mercados financieros europeos son las siguientes:

- a) Segmentación: Se refiere a la selección que las entidades financieras hacen de un mercado específico al cual atenderán, como ejemplo podríamos mencionar el que un banco específicamente se dedique al otorgamiento de créditos para adquisición de vivienda.
- b) Un público cada vez más juicioso: Debido a que los productos que ofrecen los bancos europeos compiten entre si mismos, los clientes son cada vez más exigentes y juiciosos. Se les debe atender muy bien a manera de mantener la confianza y reciprocidad en sus operaciones.
- c) Procesos tecnológicos: El efecto de la tecnología en las empresas bancarias ha sido un factor importantísimo para la ampliación y extensión de los negocios en Europa. Los progresos tecnológicos

implican rapidez, agilidad, mayor cobertura, conquista de nuevos mercados, etc. Un ejemplo claro de estos avances constituyen la aparición de cajeros automáticos, pues es un mecanismo bancario rápido, cómodo y confiable.

- d) Participación del Gobierno: Los gobiernos han tomado papeles de acción en el desarrollo de los mercados financieros, pues ya no influyen en forma controladora en el mercado sino se han convertido en uno de los principales competidores, dándole vitalidad y fuerza al desarrollo económico de los países.

5.5 Reforma Financiera en América Latina:

El modelo que inspira la reforma financiera en América Latina procura entre otras cosas un funcionamiento mucho más libre del mercado. Por tal motivo se han eliminado los controles directos que se ejercían sobre las empresas financieras, por parte de los organismos estatales.

Los efectos de la reforma financiera en América Latina, se concretaron en lo siguiente:

- a) Organización de Empresas en Grupos Financieros: El sistema de multibanca o banca múltiple ha sido una de las características de organización de las empresas financieras en los últimos años. Esto ha redundado en la prestación de servicios integrados por parte de un grupo de empresas, con el objetivo

primordial de prestar una mejor atención a sus clientes. Los grupos se conforman por bancos, financieras, casas de bolsa, compañías de seguros, almacenes generales de depósito, tarjetas de crédito, arrendamiento financiero, etc. Los beneficios que han obtenido los dueños de estas empresas, entre otros son los siguientes: Reducción de costos, mejores controles, diversificación de riesgos financieros y una mayor cobertura del mercado a través de la concentración de sus clientes.

b) Libre Competencia del Sector Financiero: Se ha observado una mayor apertura por parte del sector financiero, en lo que respecta a:

- Libertad de ingresos al sector
- Apertura a la inversión extranjera
- Globalización de los servicios
- Desarrollo del mercado de capitales.

En la mayoría de países las leyes vigentes aún facultan a los organismos estatales a tomar la determinación de autorizar el funcionamiento de estas empresas financieras, no obstante han flexibilizado sus posiciones.

c) Regulación Prudencial y Supervisión: Los cambios ocurridos en los sistemas financieros latinoamericanos, han impuesto mayores

responsabilidades a las entidades controladoras, por lo que éstas se han visto en la necesidad de crear reglas de disciplina bancaria. Adicionalmente, la supervisión se ha tornado de alta calidad, procurando la solvencia de los intermediarios y la seguridad en las operaciones que ellos realizan.

5.6 Modernización Financiera en Guatemala:

El hecho de que el sector financiero guatemalteco se encuentre en una etapa de modernización financiera, obedece al fenómeno que a nivel mundial se ha suscitado en este campo.

En el caso específico de Guatemala, ha sido la Junta Monetaria la encargada de velar por que estos cambios se realicen a la luz de una planificación adecuada y congruente con las realidades del país, por lo que creó el "Programa de Modernización del Sistema Financiero Nacional". El objetivo primordial de este programa, es el de elevar la competitividad y eficiencia del sistema financiero, dentro de un marco de estabilidad económica.

El programa de modernización financiera, plantea la implementación de una serie de medidas, clasificadas en cuatro áreas distintas, las cuales son:

- Estabilidad monetaria para el desarrollo económico
- Liberación financiera y diversificación de los servicios financieros
- Fortalecimiento de la normativa prudencial

- Modernización de la supervisión financiera
- a) Estabilidad monetaria para el desarrollo económico: Para posibilitar la modernización del sector financiero, el programa prevé una serie de políticas y disposiciones a efecto de que la misma se realice en un ambiente de estabilidad a nivel macroeconómico. Básicamente estas políticas están orientadas a fortalecer el sistema de banca central y a regir los mecanismos por los cuales el gobierno puede intervenir en este mercado.
- b) Liberación financiera y diversificación de servicios financieros: Al respecto, el programa de modernización financiera tiene contemplado tomar acciones que permitan mayor libertad y competitividad en la oferta de servicios financieros, entre una entidad y otra. Así también, posibilita a las entidades bancarias, el efectuar otras operaciones que no contravienen su naturaleza, lo cual permitirá mayor diversificación en la oferta de servicios financieros.
- c) Fortalecimiento de la normativa prudencial: En este aspecto, la Junta Monetaria se ha preocupado por crear mecanismos preventivos para procurar la solvencia económica de las entidades bancarias, para lo cual ha tomado de base las normativas del comité de Basilea en cuanto a los requerimientos mínimos que deben reportar las entidades financieras sobre su capital.

d) Modernización de la supervisión financiera: Finalmente, el programa de modernización financiera ha considerado que los mecanismos de control aplicados por la Superintendencia de Bancos deben adecuarse a los cambios ocurridos en las entidades sujetas a su fiscalización. La independencia en sus funciones, procedimientos de supervisión preventiva y más efectiva, son los aspectos claves que deberán considerarse.

5.6.1 Resolución JM-752-93:

Con fecha 5 de noviembre de 1993, la Junta Monetaria aprobó la resolución JM-752-93, en la cual se posibilita a las instituciones bancarias la realización de operaciones activas, pasivas y de confianza, que no estaban previstas en las leyes bancarias y financieras. La citada resolución trae consigo un aspecto de gran trascendencia dentro de la modernización financiera de nuestro país, como lo es la diversificación de productos y servicios financieros.

Entre las consideraciones tomadas en cuenta por la Junta Monetaria para la autorización de la prestación de estos nuevos servicios por parte de las entidades bancarias, se tomó en cuenta que:

a) Estas operaciones ya eran practicadas en el mercado financiero internacional; en el sistema bancario nacional no se habían implementado debido a que las mismas no estaban previstas en las leyes bancarias y

financieras, no obstante, algunas de ellas estaban normadas en el Código de Comercio.

- b) La implementación de estas operaciones permitirá al sistema bancario nacional:
- Ampliar las posibilidades de canalización de los recursos financieros;
 - Propiciar la competencia con otras empresas del sector financiero no bancario; y,
 - Expandir la oferta de servicios bancarios.

5.8.1.1 Operaciones Activas, Pasivas y de Confianza que no estaban previstas en la ley:

- a) Operaciones Activas:
- Emisión y operación de tarjetas de crédito
 - Arrendamiento Financiero
 - Factoraje
 - Créditos en cuentas de depósitos monetarios
 - Reporto (En su calidad de reportador)
- b) Operaciones Pasivas:
- Creación de obligaciones convertibles en acciones
 - Reporto (Como reportado)
- c) Operaciones de Confianza:
- Depósitos con opción de inversiones financieras
 - Reporto (Por cuenta de terceros)
- d) Otras operaciones que se enmarquen dentro de

las interpretaciones de operaciones bancarias activas, pasivas y de confianza aprobadas por la Junta Monetaria; siempre que no contravengan disposiciones legales y reglamentarias.

- Emisión de Tarjetas de Crédito: En esta operación intervienen tres partes como lo son, la entidad emisora de la tarjeta (banco), el establecimiento comercial afiliado y el cliente o tarjetahabiente. En la celebración de este contrato, la entidad emisora se compromete a abrir una línea de crédito revolvente al cliente, quien hace uso de la misma al momento de comprar bienes, contratar servicios y obtener efectivo en establecimientos determinados por la emisora de la tarjeta.
- Arrendamiento Financiero: Es un contrato por medio del cual una persona (arrendador-banco) adquiere a petición de su cliente (arrendatario), determinados bienes que le entrega a título de arrendamiento, mediante el pago de una remuneración y con la opción para el arrendatario, de adquirir los bienes objeto de arrendamiento, al vencimiento del plazo.

- Factoraje: Es un contrato por medio del cual una entidad o factor (banco), adquiere en propiedad la cartera de créditos mercantiles de otra empresa, asumiendo el riesgo de su recuperación.
Las partes que intervienen en un contrato de factoraje son: El factor o empresa de factoraje, el cliente o adherente, que es la entidad que necesita convertir su cartera en activos liquidos y el deudor, quien es el que debe pagar la deuda al factor.

- Reporto: En este negocio intervienen dos partes; el reportador, quien es el que adquiere por una suma de dinero, la propiedad de títulos de crédito; el reportado, que es la parte que vende los títulos de crédito, con el objeto de obtener financiamiento rápido, lógicamente a un costo financiero convenido.
En esta operación el banco puede tomar el papel de reportador, como de reportado, según sea la naturaleza del negocio que pretenda efectuar. Asimismo, también puede ejercer una función puramente de intermediario, sirviendo de garante para

ambas partes.

- **Créditos en Cuentas de Depósitos Monetarios:** Son los préstamos que conceden los bancos a sus clientes, automáticamente cuando estos últimos giran a cargo de su cuenta de depósitos monetarios más efectivo del que tienen disponible. Esta operación es válida y conveniente, siempre que exista un contrato de por medio, en el cual se han fijado las condiciones.
- **Depósitos con Opción en Inversiones Financieras:** Estas operaciones son aquellas en las cuales las entidades bancarias efectúan inversiones financieras por cuenta de sus clientes, utilizando los fondos disponibles de éstas. Esta operación también debe formalizarse por medio de un contrato.
- **Creación de Obligaciones Convertibles en Acciones:** Es la creación de obligaciones financieras a largo plazo, por parte de las entidades bancarias, las cuales tienen la característica de ser convertibles en acciones de la misma entidad, en el plazo convenido.

CAPÍTULO VI

FACTORAJE

6.1 Orígenes del Factoraje:

El factoraje surgió conjuntamente con la expansión de negocios de los productores de textiles ingleses en el siglo XIX, debido a que éstos, por no poder atender sus negocios en Norteamérica, delegaron a administradores o factores Estadounidenses, la distribución, comercialización y cobro de sus facturas. Conforme el volumen de las mercaderías administradas por los factores iba en aumento, los productores ingleses llegaron a un acuerdo con éstos para que se les efectuase parcial o totalmente el pago sobre las facturas a su cargo. Como se verá a lo largo del presente capítulo, las relaciones entre factor y productor tienen algunas características de como en la actualidad se efectúa el negocio del factoraje.

El Código de Comercio guatemalteco en sus artículos 263 al 279 regula la actividad de los factores, tal y como se dio con los productores ingleses, pues lo tipifica como administrador del negocio de un comerciante. Este código indica que son factores, aquellas personas que sin ser comerciantes, tienen la dirección de una empresa o de un establecimiento. Indica que los factores pueden constituirse legalmente, mediante mandato con representación, otorgado por el comerciante, por

nombresmiento o por contrato de trabajo por escrito. Bajo cualquier forma que sea nombrado el factor, debe ser inscrito en el Registro Mercantil.

El factor puede negociar y contratar en nombre y por cuenta del comerciante y debe expresarlo de esa manera en los documentos que para el efecto suscriba. Finalmente, dicho código menciona que los factores tienen prohibido negociar por su cuenta y tomar interés en nombre suyo, en los negocios que efectúe por cuenta del comerciante. Los factores responderán ante el comerciante, por haber procedido con dolo, culpa o en infracción de la Ley.

6.2 Definición:

El factoraje o factoring, como se le conoce en el medio, consiste en un servicio financiero, en el cual por medio de un contrato una empresa comercial o financiera (factor), adquiere en propiedad la cartera crediticia de otra empresa (adherente), asumiendo el riesgo de su cobrabilidad.

Este contrato permite al factor otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir sus riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y administrativa a sus clientes. Al comerciante que utiliza este servicio, le permite una serie de ventajas, que además de las financieras, comprende la posibilidad de delegar el manejo administrativo de su cartera.

No puede negarse que existe una enorme similitud entre

el factoraje, en algunas de sus modalidades y el contrato del descuento bancario de documentos. Podría tratarse en efecto, de un anticipo sobre créditos no vencidos, en donde la remuneración a favor del factor sería resultado de la aplicación de una tasa de interés por el lapso existente entre la celebración del contrato y el vencimiento de la obligación. Se diferencia el factoraje del descuento, en los casos en que aquél no implica el desembolso inmediato contra la transmisión de la factura, sino que tal reembolso sólo es llevado a cabo por el factor al vencimiento de dicha factura.

El factoraje principalmente se diferencia del descuento bancario, en cuanto a la condición, de que el adherente no se responsabiliza ante el factor, si el deudor no cancela su obligación en el plazo convenido. El contrato celebrado entre el factor y el adherente es denominado "contrato de compra-venta" o "cesión de créditos". Por medio de este contrato el factor adquiere un derecho cuya existencia le garantiza el cliente, pero sin responder por la solvencia del deudor, lo que explica por qué, en la mayor parte de los casos, el factor carece de acción de regreso contra su cliente.

6.2.1 Partes que intervienen:

- a) Factor: Es la entidad que contando con los recursos financieros y la estructura técnica adecuada, maneja la facturación, desde la

investigación de la solidez económica de los compradores hasta su recaudo por la vía judicial, en especial ofrece los servicios de adquirir los créditos a su propio riesgo. Luego de celebrado el contrato, el factor se obliga a pagar a su cliente o adherente todas las facturas que hayan sido aprobadas en los plazos convenidos y adquiere el derecho de cobro de las facturas en las fechas de vencimiento. Entre los servicios que ofrece el factor a su cliente, se pueden señalar entre otros, los siguientes: Asesoría financiera, contabilización de las operaciones, investigación o análisis de los deudores, cobranza judicial o extrajudicial y almacenamiento de mercaderías.

- b) Cliente adherente: Es la persona natural o jurídica, industrial o comerciante que teniendo un volumen importante de cartera crediticia, celebra un contrato con un factor o sociedad financiera, con el objeto de obtener el servicio de liquidar al contado su cartera o bien el manejo administrativo de la misma.

La aceptación que ha tenido el factoraje por parte de las empresas industriales y comerciales, se debe principalmente, a las ventajas que esta operación trae consigo, tales como: Garantizar el cobro de

sus facturas, mejorar su capital de trabajo, disminuir los gastos administrativos por manejo de cartera, rápida movilización de sus cuentas por cobrar, simplificar su contabilidad, facilitar el cobro de las facturas, ya que los clientes se muestran más dispuestos a cumplir sus compromisos con un banco que con una empresa individual, evitar la descapitalización de la empresa como consecuencia de cartera morosa y finalmente, permite una rápida capitalización por medio de la transferencia de sus facturas al factor.

- c) Deudor: Este juega un papel fundamental en la celebración del contrato. Su consideración es determinante, pues no obstante el objeto físico del contrato son las facturas y el jurídico son los créditos, lo que al final cuenta para el factor es la capacidad económica de los deudores, o sea, la solvencia con que estarán en condiciones de satisfacer las obligaciones a su cargo.

6.2.2 Tipos de Factoraje:

Existen ciertas modalidades para la realización de negociaciones de factoraje. Puede darse el caso de que en un contrato de factoraje específico se interrelacionen uno o varios tipos de factoraje. Los puntos de vista desde los cuales se puede analizar la negociación de factoraje son los siguientes:

- Según el tipo de sociedad
- Según la forma de ejecución
- Según la financiación
- Según el ámbito territorial

a) Según el tipo de sociedad:

- Factoraje tradicional: En este contrato, el servicio fundamental del factor consiste en la adquisición de la cartera crediticia del adherente, sin ningún pago inmediato. El mismo se hace efectivo en el plazo del vencimiento del contrato.
- Nuevo estilo de factoraje: Además de efectuar la negociación, como se encuentra señalado en el párrafo que precede, el factor presta al adherente servicios tales como asesoría financiera, estudios de mercado, selección de clientes, etc.

b) Según la forma de ejecución:

- Factoraje con notificación: En esta negociación el adherente se compromete con el factor, a notificar a todos sus clientes la existencia del contrato, a efecto de que identifiquen a la entidad ante la cual deberán solventar el crédito obtenido.
- Factoraje sin notificación: Aceptada esta cláusula en el contrato, el adherente no da aviso a sus clientes del contrato de factoraje, por lo cual, estos últimos le efectúan los pagos correspondientes y este a su vez, se obliga a trasladar al factor los

montos recibidos. En este contrato, el factor se limita a asumir los riesgos de insolvencia y a financiar al cliente si así lo han convenido. No existe manejo de cartera por parte del factor.

c) Según la financiación:

- Factoraje al vencimiento: En esta negociación se estipula que el pago sobre las facturas, lo hará el factor al adherente, al vencimiento de cada una de ellas.
- Factoraje a la vista: El factor paga inmediatamente al adherente, el monto estipulado en el contrato de factoraje, independientemente de la fecha de vencimiento de las facturas.

d) Según el ámbito territorial:

- Factoraje doméstico: El contrato de factoraje cabe dentro de esta clasificación, cuando el adherente y los deudores pertenecen al mismo país del factor.
- Factoraje internacional: Se da cuando uno de los dos elementos (adherente o deudor), se encuentran fuera del país de origen del factor.
- Factoraje de exportación: Básicamente se identifica porque las facturas negociadas entre el factor y el adherente, corresponden a créditos otorgados a clientes radicados en otros países.
- Factoraje de importación: Las facturas son negociadas por el factor, con empresas extranjeras

(adherentes), por créditos concedidos a empresas nacionales.

6.3 Contabilización de las operaciones de factoraje:

A partir de la resolución JM-752-93 de fecha 5 de noviembre de 1993, las entidades bancarias pueden efectuar negociaciones de factoraje. No obstante que esta negociación no se encuentra regulada en el ordenamiento jurídico bancario guatemalteco, se determinó que la misma por ser puramente una operación crediticia, no estaba en contra de la naturaleza de las operaciones bancarias, por lo tanto en adelante se podría efectuar.

Con base en la resolución antes mencionada, la Superintendencia de Bancos incluyó en el Manual de Instrucciones Contables para Bancos y Financieras, implementado a partir del 1 de enero de 1995, la operación de factoraje. A continuación se transcribe lo estipulado en el manual, para este tipo de negociaciones:

a) Autorización de las operaciones de factoraje:

801102 CREDITOS NO FORMALIZADOS

801102.02 Líneas de Crédito

888888 CONTRA CUENTA DE ORDEN

En esta partida se registra el monto de la línea de crédito autorizada al cliente o adherente.

NOTA: Cuando la operación de factoraje esté respaldada por un contrato, este deberá registrarse en la cuenta 801103.0199

1 Cobro de intereses y regularización de la provisión:

101101	CAJA (La divisionaria que corresponda)
103199	PRODUCTOS FINANCIEROS POR COBRAR
103199.01	Intereses
103199.0106	Factoraje
401101	INTERESES DEVENGADOS NO PERCIBIDOS
401101.03	Cartera de créditos
401101.0306	Factoraje
801101	INTERESES
801101.03	Cartera de Créditos
801101.0306	Factoraje

Regularización de los intereses provisionados, por cobro efectuado y registro a producto de los mismos.

4 Riesgos en la realización de negocios crediticios:

En la ejecución de negocios crediticios las empresas financieras asumen el riesgo de perder el capital invertido y como el rendimiento esperado. Los riesgos pueden obedecer a factores internos, como externos a la institución.

A.1 Factores Internos:

Son factores internos, los inherentes a la administración de la gestión crediticia de la propia empresa, tales como: Procedimientos inadecuados, políticas mal diseñadas y deficiencia gerencial, entre otros.

En una buena administración crediticia, se deben

adoptar medidas que permitan controlar cada una de las fases de que consta, desde la solicitud del crédito, análisis de documentación y evidencias, confirmación de referencias, autorización, legalización, desembolso, gestión de cobro y manejo. Con la implantación de procedimientos adecuados, fijación de políticas crediticias y desde luego una eficiente administración, se logra minimizar los factores de riesgo internos.

6.4.2 Factores Externos:

Son fenómenos ajenos a la empresa, que pueden aumentar o disminuir el factor de riesgo en una cartera crediticia. Entre otros, se pueden mencionar los factores económicos, políticos, geográficos. No obstante, la ocurrencia de estos hechos, no depende de la administración de la empresa, los mismos pueden ser prevenidos, analizados y estudiados oportunamente para la adopción de medidas preventivas.

6.4.3 Riesgo crediticio en la negociación de Factoraje:

En la operación de factoraje, como en toda negociación crediticia, se debe considerar el riesgo de incobrabilidad del capital y los intereses correspondientes. Independientemente del tipo del factoraje que se ponga en práctica, las entidades financieras pueden asumir los siguientes riesgos:

- a) Cuando el factor (banco) compra al adherente una cartera crediticia ya establecida, asume el

CAPITULO VII

APLICACION PRACTICA DEL FACTORAJE A LA BANCA GUATEMALTECA

7.1 Introducción:

La investigación de la aplicación práctica del factoraje, se realizó en empresas del medio financiero no regulado de nuestro país, que es el área en que ha tenido auge este negocio, principalmente por el hecho de que su ejecución no estaba regulada en la legislación bancaria guatemalteca.

Los resultados obtenidos en nuestra investigación se demuestran a continuación. Por no revelar el nombre de las empresas que proporcionaron información, se identifican con las literales "A", "B", "C" y "D".

7.2 EMPRESA "A"

7.2.1 Del Análisis:

Como toda operación en la cual se otorgará un préstamo, aparte del análisis de Estados Financieros, en esta empresa (Factor) se realizan inspecciones físicas en las instalaciones del cliente (adherente), para determinar entre otros los siguientes puntos:

- Estabilidad
- Flujo de las actividades
- Rotación comercial

Adicionalmente de las conclusiones que se puedan emitir de dicha inspección física, se tiene como procedimiento

normal, entablar comunicación con su representante legal para determinar la habilidad con que dirige el negocio e investigar con respecto de su honorabilidad.

Con fuentes externas al cliente (adherente), se investiga información tal como:

- Competitividad
- Habilidad
- Tiempo de permanencia en el mercado
- Crédito mercantil

Se indicó que una empresa que tiene menos de tres años de haberse incorporado al mercado no es sujeta de crédito, pues el otorgarle un préstamo resultaría altamente riesgoso por no existir antecedentes comerciales. Claro es que si está respaldada y representada con la firma de un empresario conocido, la garantía la otorgaría él y no la empresa.

7.2.2 De la Resolución del Crédito:

Previo a la autorización de un crédito, el factor remite para su examen al Departamento Jurídico, las facturas cambiarias, con el objeto de determinar si las mismas llenan todos los requisitos legales que les confiere el Código de Comercio de Guatemala. El Departamento Jurídico debe emitir un dictamen con los resultados de dicho análisis.

En base a la inspección documental y física efectuada sobre los registros e instalaciones del cliente y al dictamen emitido por el Departamento Jurídico, el comité de

créditos emite la resolución del crédito, resolviendo o denegando el préstamo al adherente.

7.2.3 Formas como se efectúa la negociación:

- Simple descuento de documentos
- Compra de Cartera

7.2.3.1 Simple descuento de documentos: Se autoriza a una empresa un cupo o límite máximo de crédito, sobre el cual se presentan facturas para su descuento. Las características esenciales de esta negociación son las siguientes:

- El plazo del financiamiento cuenta a partir de la fecha de la negociación y su vencimiento corresponde con la fecha de vencimiento de la factura.
- La tasa de interés cobrada o sea el valor del descuento, se calcula en relación al riesgo financiero y el plazo de la negociación.
- El riesgo del no cumplimiento de la obligación por parte del aceptante de la factura cambiaria, lo asume el cliente y no el factor, por lo tanto, el cliente debe honrar en la fecha de vencimiento del documento, el valor completo de la factura.

Al relacionar los aspectos teóricos del factoraje con la forma como se desarrolla esta operación, se concluye que la misma no constituye una operación real de factoraje, no obstante los documentos utilizados de por medio son facturas cambiarias. Esta operación debe tipificarse como un

descuento de documentos similar al practicado en la actividad bancaria tradicional.

7.2.3.2 Compra de Cartera: Se efectúa un examen especial y objetivo sobre los saldos que integran la cartera del cliente para determinar entre otros, los siguientes aspectos:

- El análisis de crédito efectuado en su oportunidad por el cliente.
- Formalización y documentación de la deuda (Factura Cambiaria).
- Tiempo que tiene cada una de las deudas. Si ya venció, se determina el tiempo de mora. Así también, se evalúa la gestión de cobro que haya efectuado el cliente y si existe evidencia de la buena voluntad de ser pagada por parte de los deudores.
- La fácil o inmediata localización del cliente.

Luego de las conclusiones a que se arriben del análisis anterior, se calculan los siguientes márgenes:

- Del total de la cartera se determina el porcentaje de lo razonablemente incobrable.
- El porcentaje de incobrabilidad determinado en el paso anterior, se duplica para determinar el "margen razonable de incobrabilidad".
- Se establece el margen de ganancia que se quiere obtener en la negociación, de acuerdo a las

políticas establecidas por la empresa. Regularmente el margen de ganancia se estima entre un 20 y 35 % sobre el saldo total de la cartera. Para la determinación del porcentaje de ganancia, se deben prever todos los costos y gastos evidentes y probables que puedan ocurrir en el proceso de formalización y gestión de cobro.

- El documento legal que suscriben el factor y el adherente en la formalización de la compra-venta de la cartera se denomina "Contrato de Cesión de Derechos".

La forma como se desarrolla esta operación cabe dentro de las siguientes clasificaciones de la teoría del factoraje:

- a) Factoraje Tradicional: La empresa al dar el financiamiento se responsabiliza por administrar la cartera del cliente. La negociación acarrea costos y gastos administrativos.
- b) Factoraje a la Vista: Porque el pago por la compra de la cartera se efectúa en forma inmediata a la legalización de la operación.
- c) Factoraje con Notificación: El cliente debe notificar a los deudores sobre la negociación y ante quien deben efectuar los pagos.

7.3

EMPRESA "B"

7.3.1 Del Análisis:

Se practica un juicioso análisis sobre los estados financieros a través de índices. Para comprobar la validez y razonabilidad de algunos rubros del estado de resultados, tales como sueldos y salarios, arrendamientos, depreciaciones, etc., se efectúan inspecciones físicas en las instalaciones del cliente (adherente). tal procedimiento servirá para conocer el entorno general de la empresa.

En base a lo descrito en el párrafo anterior, el analista emite el dictamen correspondiente, recomendando o denegando el crédito.

7.3.2 De la Resolución del Crédito:

Si el dictamen emitido por el analista de créditos es favorable al cliente, se le solicitan los documentos a ser negociados, para trasladar al Departamento Jurídico a su correspondiente examen. Este deberá emitir dictamen favorable si los documentos presentados para ser negociados llenan todos los requisitos que exige el Código de Comercio de Guatemala para que los documentos sean considerados legales. Posterior a este dictamen, el comité de créditos le aprueba al cliente una "línea de crédito en cuenta corriente" o "cupo de crédito".

7.3.3 Formas como se efectúa la Negociación:

- Con Tasa de Recargo

- Con Tasa de Descuento

7.3.3.1 Negociación con Tasa de Recargo: Se otorga en préstamo el 100% que expresan los documentos que se negocian. Para la cancelación de dicha deuda, se programan pagos mensuales e iguales, que incluyen una proporción de abono a capital mas intereses. El plazo del financiamiento es colateral con el vencimiento del título.

7.3.3.2 Negociación con Tasa de Descuento: Se entrega en préstamo al cliente, un valor menor al 100% del documento. La diferencia entre el 100% y el valor entregado corresponde al descuento practicado. Regularmente este descuento representa el costo financiero de la negociación por el plazo de vencimiento del título.

En ambas negociaciones, el cliente es quien debe honrar la deuda con el factor, independientemente de que el deudor le pague.

Al relacionar los aspectos teóricos del factoraje con la forma como se desarrollan estas operaciones, se concluye que las mismas no constituyen una operación real de factoraje, no obstante los documentos utilizados de por medio son facturas cambiarias. Estas operaciones se pueden tipificar como un descuento de documentos.

7.4

EMPRESA C

Esta empresa presentó el caso concreto de la compra de una cartera deudora a una empresa constructora. Este cliente le financió a los deudores la construcción de varios

inmuebles y la garantía que se constituyó fue de carácter hipotecario.

7.4.1 Del análisis:

Se practicó análisis al cumplimiento de los pagos programados a los deudores. Asimismo, el Departamento Jurídico comprobó que los bienes inmuebles que garantizaban la negociación estuvieran inscritos en el Registro General de la Propiedad Inmueble a nombre del cliente.

7.4.2 De la Resolución del Crédito:

En base al dictamen emitido por el Departamento Jurídico, el comité de créditos resolvió favorablemente a la compra de dicha cartera crediticia, con la condición que tales garantías se transfirieran al factor y se inscribieran en el Registro General de la Propiedad Inmueble a su favor, en primer lugar.

7.4.3 Forma como se efectuó la negociación:

- La cartera fue comprada al 55% de su valor, a la fecha de la negociación.
- El riesgo lo asumió el factor, quien en adelante debió efectuar los cobros directamente a los deudores.
- El cliente, en este caso la empresa constructora quedó fuera de la negociación y capitalizó sus operaciones.
- La negociación se formalizó en base a un contrato de "Cesión de Derechos", el cual tuvo los efectos

juridicos para que en base a él trasladaran los dominios de las hipotecas en el Registro General de la Propiedad Inmueble.

No obstante los documentos negociados no fueron Facturas Cambiarias, sino la escrituración de bienes hipotecarios, la negociación realizada tiene similitud con las siguientes formas de realización de factoraje:

- a) Factoraje Tradicional: La empresa al comprar dicha cartera se responsabilizó por administrar la cartera del cliente. La negociación trajo consigo costos y gastos administrativos.
- b) Factoraje a la Vista: Porque el pago por la compra de la cartera se efectuó en forma inmediata a la legalización de la operación.
- c) Factoraje con Notificación: El cliente notificó a los deudores sobre la negociación y ante quien debían efectuar los pagos.

7.5

EMPRESA "D"

Esta empresa ha practicado factoraje por más de veinticinco años en el medio guatemalteco. No compra carteras crediticias ya establecidas, sino que da el financiamiento cuando ha estudiado adecuadamente a la empresa que deberá pagar la deuda.

7.5.1 Del Análisis:

Se solicita al adherente un listado de los clientes conjuntamente con los saldos promedio negociados y estados

financieros recientes. Para precalificar, cada uno de los clientes deben:

- Ser empresas corporativas
- Ser empresas de reconocida solvencia
- Manejar un volumen de ventas mayor a cincuenta mil quetzales mensuales (Q.50,000.00).

Cumplidos los requisitos anteriores, se procede a efectuar análisis sobre los estados financieros de cada una de las empresas. Se pone atención especial en aquellos índices que evidencien su solvencia y liquidez: así también, la rotación de inventarios, la situación de sus cuentas por cobrar, ventas, etc.

Las empresas también son investigadas con fuentes de alta credibilidad en el medio, a manera de determinar el crédito mercantil del que gozan. Se emite dictamen por el análisis practicado.

7.5.2 De la Resolución del Crédito:

Se establece un límite de crédito (cupo), a cada uno de los clientes presentados por el adherente. La sumatoria de todos ellos corresponde el cupo total de crédito que se otorgará. El comité de créditos debe emitir un dictamen en el cual se indique cada uno de los cupos autorizados así como las comisiones e intereses que se cobrarán.

7.5.3 Forma como se efectúa la Negociación:

El adherente presenta las facturas cambiarias al factor, luego de realizada la negociación de compra-venta

con sus clientes. Este documento debe estar debidamente firmado por el librador y aceptante y endosado debidamente a favor del factor.

El factor efectúa un examen rápido sobre los datos de la factura cambiaria; seguidamente visa o verifica las firmas consignadas en el documento.

Cumplidos los requisitos anteriores, se revisa y rebaja el cupo autorizado del cliente (si tuviese disponibilidad), luego se efectúa el pago de la factura al adherente, deduciendo las comisiones e intereses pactados. Esta operación tiene las siguientes características:

- Se realiza en plazos que van de 30 hasta 180 días.
- En las facturas cambiarias la garantía es fiduciaria y se exonera al adherente del riesgo crediticio de la cuenta.
- Esta operación conlleva tasa de interés, más una comisión sobre el monto según el plazo a financiar.
- La liquidación se efectúa en una forma rápida, ello permite ofrecer buen servicio al cliente.

En estas negociaciones el cliente elimina el riesgo de crédito y la administración de su cartera de cuentas por cobrar, pues quien lo asume es el factor.

La forma como se desarrolla esta operación cabe dentro de las siguientes clasificaciones de la teoría del factoraje:

a) Factoraje Tradicional: La empresa al dar el

financiamiento se responsabilize por administrar la cartera del cliente. La negociación acarrea costos y gastos administrativos.

Factoraje a la Vista: Porque el pago por la compra de la cartera se efectúa en forma inmediata a la legalización de la operación.

Factoraje con Notificación: El cliente debe notificar a los deudores sobre la negociación y ante quien deben efectuar los pagos.

6 Encuesta Realizada:

Para determinar las razones por las cuales el negocio factoraje no se ha llevado a la práctica en el sistema bancario guatemalteco, se realizó una encuesta con diez funcionarios de bancos privados. Los aspectos más portantes de dicho trabajo, se describen a continuación:

CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO DE FACTORAJE

Sí 9 No 1

En su mayoría, indicaron que se tienen nociones bastante generales de esta negociación, sin embargo no conocen las características que lo diferencian del descuento de documentos.

CONOCIMIENTO DE LAS REGULACIONES BANCARIAS

Sí 7 No 3

Indicaron conocer lo establecido en la Resolución

guatemaltecos debido a:

- Que es considerado un negocio riesgoso
- Desconocimiento
- La aplicación del factoraje en la banca guatemalteca es factible, siempre que se tomen en cuenta los procedimientos mínimos de control.
- La aplicación del negocio de factoraje sería altamente beneficioso para las partes involucradas.

7.8 Aplicación práctica:

Antes de conocer la aplicabilidad del negocio de factoraje en la banca guatemalteca, es oportuno mencionar que en su ejecución se asumen una serie de riesgos, que son inherentes a las operaciones crediticias. La definición de estos riesgos se describe en el numeral 6.4 del capítulo anterior.

A continuación se presenta un procedimiento que se considera puede ser de utilidad en la implantación del negocio de factoraje en las entidades bancarias guatemaltecas:

7.8.1 Documentos que deben solicitarse al adherente:

- Formato de solicitud de Apertura de Cupo Crediticio (+)
- Listado de clientes que incluya:
 - Nombre
 - Dirección y Teléfono
 - Monto Promedio Negociado

- Nombre del Representante Legal
 - Estados Financieros de los clientes debidamente auditados
 - Formato de Factura Cambiaria
 - Formato de control de firmas autorizadas de los representantes del Adherente (*)
 - Formato de control de firmas autorizadas de los representantes de los clientes (*)
- (*) Formato proporcionado por el factor

7.8.2 Condiciones especiales para que las empresas precalifiquen como deudoras:

- Que sean de reconocida solvencia en el mercado financiero.
- Que manejen volúmenes de ventas, que de acuerdo a las políticas del banco (factor) se consideren aceptables.
- Que sean empresas jurídicas.

7.8.3 Del Análisis:

- a) Investigar en fuentes de reconocida credibilidad, (Asociación Bancaria, Protectora de Crédito, Casas Comerciales, etc.), sobre las referencias crediticias y comerciales que posean cada una de estas empresas.
- b) Analizar los estados financieros de cada una de las empresas. Se debe poner atención especial sobre aquellos índices que evidencien la solvencia y liquidez de las empresas; así también, el movimiento

de ventas (crédito y contado), la rotación de inventarios, la situación de sus cuentas por cobrar, etc.

- c) Inspeccionar físicamente las instalaciones de los clientes, para conocer el entorno de la empresa incluyendo el flujo normal de operaciones.
- d) Examinar el formato de la factura cambiaria presentada por el adherente, a efecto de determinar que llene todos los requisitos que establece el Código de Comercio de Guatemala. Este examen podría estar a cargo de la asesoría jurídica.

Por cada uno de los procedimientos antes mencionados, se debe emitir un dictamen que evidencie las conclusiones a las que se arribó.

7.8.4 De la Resolución del Crédito:

Se debe establecer un límite de crédito (cupó), a cada uno de los clientes presentados por el adherente. La sumatoria de todos ellos corresponderá al cupo total de crédito al que tiene derecho.

El comité de créditos deberá emitir la resolución correspondiente, en la que conste la autorización del cupo a cada una de las empresas, así como las comisiones e intereses a que se sujete la negociación.

7.8.5 Forma en que se debe efectuar la Negociación:

- a) Luego de realizada la operación de compra-venta de mercancías, y de firmada de aceptada la Factura

Cambiaría por el deudor, el adherente presentará al Departamento de Cartera del Banco, las facturas para su liquidación. El banco a su discreción podrá solicitar la firma de un avalista.

b) Previo a la liquidación de las Facturas Cambiarias, en el Departamento de Cartera se deberá:

- Revisar detenidamente la información del documento (fecha, descripción general, monto, etc.).
- Comparar las firmas signadas en la factura, con los registros de firmas en poder del banco.
- Revisar los cupos del cliente al que corresponde la factura: si se está dentro del margen, debe rebajarse el valor de la factura en forma inmediata.

c) Cumplidos los procedimientos descritos en el párrafo precedente, podrá efectuarse la liquidación o pago de las facturas presentadas, deduciendo las comisiones que se hayan pactado en la resolución del crédito. Los intereses podrán ser descontados en forma anticipada y ser registrados conforme vayan devengándose, de acuerdo a lo establecido en el Manual de Instrucciones Contables Para Bancos y Sociedades Financieras.

Como se puede apreciar, la liquidación de una operación de factoraje se puede efectuar en una forma rápida, ello redundaría en un buen servicio a la clientela.

2.3.6 Cobro vía Judicial de las Facturas Cambiarias:

Al no ser honrada oportunamente una factura cambiaria,

la legislación guatemalteca permite ejercer el cobro de los documentos por la propia acción cambiaria que les reviste, a través de un juicio ejecutivo.

CONCLUSIONES

- 1) En la negociación de factoraje, como en cualquier operación crediticia, la entidad que otorga el financiamiento (factor), debe asumir el riesgo de incobrabilidad del capital invertido, así como de los intereses correspondientes.
Al ser implementado este negocio por las entidades bancarias guatemaltecas, se debe elaborar un procedimiento que permita su desarrollo en forma práctica y segura, considerando las situaciones adversas previsibles.
- 2) El factoraje comúnmente es confundido con el descuento bancario de documentos. Sin embargo, existe una clara diferencia entre ambos. En el factoraje la entidad que da el financiamiento o sea el factor, asume el riesgo de la cobrabilidad de las facturas cambiarias, mientras que en el descuento bancario de documentos, el riesgo lo asume el librador de la factura.
- 3) El negocio de factoraje tuvo su desarrollo en el medio financiero no regulado, principalmente por:
 - 3.1 La ausencia de regulaciones bancarias que permitieran su práctica en el sistema financiero regulado.

3.2 Considerarse un negocio muy riesgoso.

3.3 Desconocimiento de parte de empresarios bancarios.

4) Entre los beneficios que se obtendrían al efectuarse el negocio del factoraje en el sistema bancario guatemalteco tenemos:

4.1 Para las entidades bancarias:

- Ampliación de su cartera de servicios.
- Nuevos clientes.
- Generación de productos por colocación de créditos a través del cobro de comisiones e intereses.
- Aumento en la competitividad y eficiencia en el mercado.

4.2 Para los Usuarios (clientes):

- Incentivos Fiscales debido a que las entidades bancarias no cargan Impuesto al Valor Agregado (IVA), por los servicios que prestan.
- Tasas de Interés Razonables, en vista que las tasas de interés que cobran los bancos del sistema son más bajas que las que cobran en la banca no regulada.

RECOMENDACIONES

- 1) Con la modernización del sistema financiero nacional y el aumento en la competitividad de las entidades financieras, es necesaria la diversificación de los servicios bancarios. El factoraje es un producto que puede ofrecerse a las empresas comerciales. Aparte de los beneficios económicos que genera una operación crediticia como tal, los bancos podrían obtener de estas empresas reciprocidad (1) en el conjunto de negociaciones que realizan.

- 2) Para el desarrollo de las operaciones de factoraje por parte de las entidades bancarias guatemaltecas, se hace necesario el diseño de un procedimiento que permita:
 - 2.1 Un adecuado control en cada fase de la negociación, lo que brindará seguridad y confianza en que el patrimonio del banco estará protegido contra las eventualidades previsibles.
 - 2.2 Agilidad en la liquidación de las facturas presentadas por el cliente, lo cual redundará en un servicio rápido y personalizado.

(1) En el argot bancario se conoce como: La preferencia que mantienen los clientes en realizar con un solo banco todas sus operaciones, en correspondencia con la atención recibida.

BIBLIOGRAFIA

- Andrew, Kaneth. "Marketing de los Servicios Bancarios y Financieros", versión castellana de la obra "The Bank Marketing Handbook". Ediciones Deusto, S.A. Bilbao, España.
- Boletín Informativo Banco de Guatemala. "Necesidad de Modernizar el Sistema Financiero". Número 116. 31 de marzo de 1995.
- Código de Comercio de Guatemala. Decreto 2-70, del Congreso de la República de Guatemala.
- Código Procesal Civil y Mercantil. Decreto 107, del Presidente de la República de Guatemala.
- Gloseclose, Elgin Earl. "El Dinero y el Hombre" Ediciones Tres Tiempos S.R.L. Buenos Aires, Argentina 1978.
- Lesca, Carlos; Barros de Castro, Antonio. "Introducción a la Economía". Siglo Veintiuno Editores. Cuadragésimo tercera edición. México D.F. 1980
- Ley de Bancos y sus Reformas. Decreto 315, del Congreso de la República de Guatemala.
- Ley de Mercado de Valores y Mercancías. Decreto 34-96, del Congreso de la República de Guatemala.
- Ley de Sociedades Financieras. Decreto 208, del Presidente de la República de Guatemala.
- Manual de Instrucciones Contables para Bancos y financieras, en vigencia a partir del 1 de enero de 1995. Guatemala, C.A.

Moncarz, Raul. "Moneda y Banca. Teoría Monetaria de Banca e Inflación". South-Western Publishing Co. Cincinnati, Ohio, EUA 1983.

Resoluciones de la Junta Monetaria. Guatemala, C.A.

Revista Felaban. "El individuo Clave del Marketing Financiero". Número 9. Volumen 3. Abril/Junio. Bogotá, Colombia 1992.

Revista Felaban. "Reforma Financiera en América Latina". Números 10 y 11. volumen 3. Julio/Diciembre. Bogotá, Colombia 1992.

Revista Interbancaria. "El Negocio Bancario de los 90's". Comunicaciones Sociales Integradas. Número 11. julio de 1992.

Rodríguez Azuero, Sergio. "Contratos Bancarios. Su Significación en América Latina". Federación Latinoamericana de Bancos, FELABAN. Bogotá, Colombia 1992.

Seldon, Artur. "Diccionario de Economía". Oikos Tau, S.A. Ediciones Barcelona, España 1980.

Siglo XXI. "Reflexiones Sobre las Reformas Financieras". Boletín Económico. 21 de marzo de 1995.

Superintendencia de Bancos. "Boletín Mensual de Estadísticas del Sistema Financiero". Número 10. Diciembre 1995.

Universidad de San Carlos de Guatemala. "Principios de Economía. Selección de Textos". Facultad de Ciencias Económicas. Guatemala, julio de 1983.

Universidad de San Carlos de Guatemala. "Texto de Economía Política: reproducción del capítulo V al XV de la obra de Spiridinova, Atlas y Otros. curso superior de Economía Política". Facultad de Ciencias Económicas. Guatemala, julio de 1988.