

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

**ANÁLISIS JURÍDICO DOCTRINARIO DEL CONTRATO
DE FACTORING Y SU APLICACIÓN EN GUATEMALA**

MELISSA LISSETH DE LEÓN ARGUETA

GUATEMALA, AGOSTO 2005.

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

**ANÁLISIS JURÍDICO DOCTRINARIO DEL CONTRATO DE
FACTORING Y SU APLICACIÓN EN GUATEMALA**

TESIS

Presentada a la Honorable Junta Directiva

de la

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

de la

Universidad de San Carlos de Guatemala

Por:

MELISSA LISSETH DE LEÓN ARGUETA

Previo a conferírsele el grado académico de

LICENCIADA EN CIENCIAS JURIDICAS Y SOCIALES

y los títulos profesionales de

ABOGADA Y NOTARIA

Guatemala, Agosto 2005.

**HONORABLE JUNTA DIRECTIVA
DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
DE LA
UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

DECANO:	Lic. Bonerge Amílcar Mejía Orellana
VOCAL I:	Lic. Eddy Giovanni Orellana Donis
VOCAL II:	Lic. Gustavo Bonilla
VOCAL III:	Lic. Erick Rolando Huitz Enríquez
VOCAL IV:	Br. Jorge Emilio Morales Quezada
VOCAL V:	Br. Manuel de Jesus Urrutia Osorio
SECRETARIO:	Lic. Avidán Ortiz Orellana

**TRIBUNAL QUE PRACTICÓ
EL EXAMEN TÉCNICO PROFESIONAL**

Primera Fase:

Presidenta:	Licda. Gloria Pérez Puerto
Vocal:	Lic. Luis Roberto Romero Rivera
Secretario:	Lic. Héctor España Pinetta.

Segunda Fase:

Presidenta:	Licda. Eloisa Mazariegos Herrera.
Vocal:	Licda. Benicia Contreras Calderón
Secretario:	Lic. Juan Ramiro Toledo Álvarez

NOTA: “Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis”. (Artículo 25 del reglamento para exámenes Técnico Profesionales de Abogacía y Notariado y Público de Tesis).

DEDICATORIA

A DIOS PADRE:

Por haberme dado la sabiduría y fortaleza a lo largo de mi vida para culminar esta meta.

A MI PADRE: Lic. Rigoberto Miguel de León Maldonado

Por su ejemplo de responsabilidad y espíritu de lucha y quien inspira en mi vida todo lo que soy.

A MI MADRE: Vilma Leticia Argueta Ramírez.

Por su apoyo incondicional, paciencia y estímulo hacía el cumplimiento de todo ideal.

A MIS HERMANOS: Estuardo, Hansel, Ronald, Selvin y Witney

Como un ejemplo de que con esfuerzo y dedicación todas las metas se pueden alcanzar y en especial a mi hermano Estuardo por apoyarme cuando más lo he necesitado.

A LA MEMORIA DE MIS ABUELOS:

Rigoberto de León de León y Juanita Maldonado de de León por todo sus consejos y amor que me brindaron.

A MI NOVIO: Gustavo Adolfo Azurdía Méndez

Por iluminar mi vida de amor y felicidad.

A MIS TIOS:

Marleny, Araceli, Esmeralda, Maritza,
Enrique y Carlos, con cariño.

A MIS PRIMOS:

Con cariño.

A MIS AMIGOS: Brenda, Rossel, Iris, Ilse y Mishel en especial Alejandra Rodas, Paola Villagran y Anabella Arrollo.

Por su amistad y apoyo sincero.

ÍNDICE

	Pág.
Introducción.....	i

CAPÍTULO I

1. El contrato.....	1
1.1. Definición	1
1.1.1 Doctrinaria.....	1
1.1.2. Legal.....	1
1.2. Definición de contrato mercantil.....	1
1.2.1. Objeto.....	2
1.2.2. Forma de los contratos.....	2
1.2.3. Características.....	4
1.3. Definición del contrato de factoring	6
1.3.1. Características.....	6
1.4. Clases.....	9

CAPÍTULO II

2. Análisis descriptivo del contrato de factoring.....	11
2.1. Origen y evolución.....	11
2.1.1. En europa	15
2.1.2. En iberoamérica.....	17

2.2. Operatoria del factoring.....	21
2.3. Factoring y derecho comparado.....	24

CAPÍTULO III

3. El negocio del factoring.....	27
3.1. El factoring moderno.....	27
3.2. Las empresas de factoring.....	27
3.3. Los clientes del factoring.....	28
3.4. Gestión administrativa.....	30
3.5. El costo.....	31
3.6. El riesgo.....	32
3.6.1. El fraude.....	32
3.6.2. La disminución del monto de la factura.....	33

CAPÍTULO IV

4. Bases que fundamentan el uso del contrato de factoring.....	35
4.1. Antecedentes	35
4.2. Origen del factoraje en Guatemala.....	36
4.3. Ley de Bancos y Grupos Financieros Decreto 19-2002 del Congreso de la República.....	36
4.4. Elementos que intervienen en el contrato.....	37

4.5. Proceso del factoraje en Guatemala.....	39
4.6. Principales actividades que realiza el factor.....	42
4.7. Los bancos que ofrecen el factoraje en Guatemala.....	43
4.8. Tipos de factoring que se realizan en Guatemala.....	44
4.9. Extinción del contrato de factoring.....	45
4.10. Análisis de las normas jurídicas contenidas en el código de comercio que regulan la Contratación Mercantil, que se aplican al uso del contrato de factoring.....	45
CONCLUSIONES.....	47
RECOMENDACIONES.....	49
BIBLIOGRAFÍA.....	51

INTRODUCCIÓN

Hoy en día debido al incesante cambio dentro de las relaciones sociales el contrato se ha convertido quizás en la más importante fuente de las obligaciones. La celeridad con que se desarrolla la vida negocial viene a ser una pieza muy importante, y en nuestro país, donde el factoring está apenas en proceso de aparición, dentro de nuestras costumbres comerciales y financieras considero puede llegar a ser uno de los elementos decisivos para su desarrollo y progreso. Así mismo en el Derecho Mercantil esa celeridad se manifiesta aún más debido al hecho que el contrato se presta para las más variadas necesidades y fines del hombre moderno. Por lo anteriormente expuesto se explica porque hoy por hoy es el campo contractual el que tiende a la mayor proliferación de instituciones nuevas.

En efecto existe una gran gama de contratos que han nacido de la voluntad de los particulares como: el Leasing, Know how, Renting, Franquicia, Underwriting y el que será materia de este estudio Contrato de Factoring constituyen algunas de las tantas fórmulas que traspasan las fronteras e invaden el tráfico jurídico, basándose en la característica de la internacionalidad del Derecho Mercantil.

A partir de la puesta en marcha del “Programa de Modernización del Sistema Financiero Nacional” por parte de la Junta Monetaria con la resolución JM-752-93 se posibilitó a las entidades bancarias la realización de diversas operaciones que no estuviesen en contra de su naturaleza. Entre ellas reporto, tarjetas de crédito, arrendamiento financiero y *factoraje*.

Esto permitió que se diera la transición de una banca especializada hacia una banca corporativa, en la cual indica que el aumento en la competitividad de las entidades financieras locales y extranjeras, ha provocado la diversificación de los productos y/o servicios bancarios, la cual son realizadas por la banca corporativa de cada banco del sistema nacional. En el caso particular de Guatemala, la banca formal se había limitado a realizar operaciones tradicionales, por no contar con disposiciones legales que permitiesen ofrecer servicios financieros modernos.

En Guatemala donde predominan las pequeñas y medianas empresas, las cuales tienen compromisos que cubrir a corto y mediano plazo, circunstancia que les ha motivado a buscar fuentes de financiamiento, para obtener liquidez. Una solución inmediata es la aplicación del Contrato Atípico Mercantil denominado Factoring y/o “Factoraje”, el cual se encuentra nominado legalmente en la Ley de Bancos y Grupos Financieros, Decreto número 19-2002 del Congreso de la República de Guatemala, figura jurídica que fácilmente se puede acomodar a los intereses particulares de cada empresa, para así lograr, atendiendo a una de sus más atractivas variantes, por ejemplo capitalizarse en breve plazo, sin necesidad de recurrir a un préstamo bancario, cuyo trámite conlleva pérdida de valioso tiempo y al pago de intereses elevados.

Por lo anteriormente expuesto el presente trabajo científico de tesis intitulado Análisis jurídico doctrinario del contrato de factoring y su aplicación en Guatemala, constituye un aporte al sistema jurídico y social guatemalteco, que pone al alcance del estudioso del derecho un tratado pequeño, profundo y sistemático a la luz de nuestra legislación, en virtud que el mismo configura una novedosa y moderna técnica de financiamiento que ha irrumpido en el mercado financiero de países latinoamericanos como el nuestro que aunque se ha dicho acerca de sus ventajas poco se sabe en nuestro medio y menos se conoce en profundidad.

El capítulo primero contiene una introducción acerca de los contratos en general y contratos mercantiles; el capítulo segundo describe el origen del factoring en los continentes del mundo; el capítulo tercero establece en que consiste en esencia el negocio del factoring, así como el costo y el capítulo cuarto describe las bases que fundamentan el contrato de factoring en Guatemala, así como su aplicación.

En el presente trabajo de tesis se determino que la aplicación del Contrato de Factoring, en un país donde la mayoría de pequeños empresarios carecen de capitales propios para invertir, traería ventajas, por lo tanto si es necesaria una regulación amplia y precisa de este.

CAPÍTULO I

1. El contrato

1.1. Definición

Según el diccionario de la lengua española contrato es “El pacto o convenio oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas.

1.1.1 Doctrinaria

Acuerdo de voluntades de dos o más personas con el objeto de establecer una relación jurídica con el fin de crear, modificar, o extinguir una obligación.

1.1.2. Legal

El Artículo 1256 del Código Civil Decreto-Ley número 106 regula: Hay contrato cuando dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir una obligación.

1.2. Definición de contrato mercantil

El tratadista José María Codera Martín define el contrato mercantil como “ Contrato cuyo objeto es el tráfico comercial de la empresa, su principal característica es el estar concebido para la realización de operaciones en serie, conteniendo cláusulas generales preestablecidas, por lo que pueden considerarse un contrato de adhesión, siendo el lucro su principal móvil”¹.

Jurídicamente y tomando en cuenta que el Código de Comercio guatemalteco no define el contrato mercantil, para encontrar una definición de contrato, debemos remitirnos

¹ **Diccionario de derecho mercantil**, pág. 125.

a lo que preceptúa el Código Civil en su Artículo 1517 que establece “ Hay contrato cuando dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir una obligación”.

1.2.1 Objeto

El objeto de un contrato mercantil es que constituye el medio para que se de el movimiento del tráfico comercial; y aún cuando las obligaciones mercantiles no necesariamente devienen de él, sigue siendo una categoría para el surgimiento de obligaciones de origen contractual.

1.2.2 Forma de los contratos

En el Derecho Mercantil en lo referente a la contratación la forma de creación del vínculo entre las partes es sencilla, ello es producto de las normas contempladas en el Código de Comercio, relativas a las obligaciones y contratos mercantiles, en especial lo preceptuado por el Artículo 671 que expresa “Los contratos de comercio, no están sujetos para su validez, a formalidades especiales. Cualesquiera que sea la forma o el idioma en que se celebren las partes quedarán obligadas de la manera y en los términos que aparezca que quisieron obligarse. Los contratos celebrados en un territorio y que hayan de surtir efectos en el mismo, se entenderán en idioma español.

Se exceptúan de esta disposición los contratos que, de acuerdo con la ley, requieran formas o solemnidades especiales.

En los Artículos subsiguientes, el Código de Comercio regula situaciones y características especiales de todos los contratos, buscando la fluidez del tráfico comercial. De tal manera que en su redacción, queda reflejada la influencia de los principios que inspiran el Derecho Mercantil, como son, el ser poco formalista, adaptable, flexible, y facilitador de la fluidez del tráfico comercial.

A manera de reflexión, cuando se dice que el contrato mercantil es poco formalista podría pensarse que adolece de falta de seguridad jurídica, lo cual no es así, porque esa seguridad se encuentra garantizada por los principios de verdad sabida y buena fe guardada, que obliga a las partes a conducirse bajo reglas de honorabilidad en el cumplimiento de sus obligaciones, permitiendo que cada una de ellas realice sin coercibilidad las funciones o actos relativos al vínculo jurídico que los unió.

Si integramos lo establecido en el Código de Comercio y supletoriamente en el Artículo 1574 del Código Civil, podemos afirmar que toda persona puede contratar y obligarse:

- Por escritura pública.
- Por documento privado, o por acta levantada ante el alcalde del lugar.
- Por correspondencia
- Verbalmente.

Atendiendo a lo anterior, y basándonos en el principio de libertad de forma de contratación consagrado en el Artículo 671 del Código de Comercio al no regularse formalidades especiales para los contratos mercantiles, podría concluir que puede contratarse de cualquier forma como:

- Escrita
- Oral
- Documento privado
- Escritura pública.

Con las excepciones de los contratos para los cuales se regulan algunas formalidades, como por ejemplo el contrato de sociedad y fideicomiso.

Como ya se menciona, existen contratos, como el de constitución de sociedad y fideicomiso que requieren formalidades especiales para su autorización, pero en general, los contratos mercantiles no requieren ninguna formalidad especial y basta con la aceptación y consentimiento de las partes contratantes, pues dentro del espíritu del comercio y el negocio mercantil, lo que impera es la confianza, la buena fe, la verdad sabida, la agilización y la eficiente prestación de un servicio, un acto o cualquier otra actividad mercantil.

Para reforzar el fundamento legal citado, se podría agregar el Artículo 1518 del Código Civil que determina “Los contratos se perfeccionan por el simple consentimiento de las partes, excepto cuando la ley establece determinada formalidad como requisito esencial para su validez”.

Dentro de las formas más comunes para contratar en materia mercantil se encuentran:

- Contratos mediante formularios

- Contratos mediante pólizas

- Contratos mediante la utilización tecnológica como en el caso de internet, fax, teléfono, etc.

1.2.3. Características.

El autor Edmundo Vásquez Martínez² establece como características de los contratos mercantiles las siguientes:

² **Instituciones del derecho mercantil**, pág. 89.

- Unilaterales: Si la obligación recae solamente sobre una de las partes.

Bilaterales: si ambas partes se obligan recíprocamente.

- Consensuales: cuando se perfecciona con el simple consentimiento de las partes.

Reales: si para su perfección se requiere la entrega de la cosa.

- Principales: porque subsisten por si solos.

Accesorios: si tienen por objeto el cumplimiento de otra obligación.

- Onerosos: si se estipulan provechos y gravámenes para ambas partes.

Gratuitos: si el provecho en la contratación es solamente para una de las partes.

- Oneroso conmutativo: cuando como consecuencia del contrato las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebre el contrato.

Oneroso aleatorio: si la prestación depende de un acontecimiento incierto que determina la ganancia o la pérdida.

- Condicionales: cuya realización o subsistencia depende de un suceso incierto o ignorado por las partes.

Absolutos: si su realización es independiente de toda condición.

- Formales: cuando es necesaria una forma o solemnidad específica por ley.

- Típicos: si están regulados de modo específico por la ley.

Atípicos: cuando no están regulados por la ley.

- Innominados: si la ley no los regula.

1.3. Definición del contrato de factoring.

Aquella operación en la cual un empresario transmite con o sin exclusividad, créditos que frente a terceros tiene como consecuencia de su actividad mercantil a un factor, el cual se encarga de la gestión y contabilización de tales créditos pudiendo asumir el riesgo de su insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de ellos a favor de su cliente; servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar ya sea una comisión o bien intereses a favor de su factor.

1.3.1. Características

En el contrato de factoring se manifiestan ciertas características que lo identifican de manera indubitable y lo hacen efectivo en su cumplimiento y se pueden dividir en dos, a unas se les llama comunes porque deben observarse en todos los contratos y están contemplados en los Artículos del 1587 al 1592 del Código Civil, Decreto Ley 106 del Jefe de Estado de nuestro ordenamiento jurídico.

- Comunes

- Bilateral: porque las partes se obligan recíprocamente.

- Consensual: porque se perfecciona con el simple consentimiento de las partes.
- Principal: porque subsiste por si solo.
- Oneroso: porque se estipulan provechos y gravámenes para ambas partes.
- Oneroso conmutativo: ya que como consecuencia del contrato las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde que se celebre el contrato.

- Exclusivas

- La gestión de créditos:

Este servicio comprende en principio no sólo las gestiones administrativas y operativas del cobro común de los créditos, eventualmente su contabilización y, llegado el caso, las acciones judiciales tendientes al recupero.

- La garantía o asunción del riesgo de insolvencia:

En el factoring las alternativas sobre este particular son dos: el cliente transmite a la empresa de factoring sus créditos con carácter pro solvendo, de tal suerte que el factor no asume el riesgo de la insolvencia o el impago de los deudores cedidos.

La segunda alternativa es la transmisión con carácter pro soluto del crédito, lo que conlleva la asunción del riesgo de la insolvencia, temporal o definitiva, de los deudores de esos créditos. En este último supuesto, por lo general, el factor sujeta la aceptación del crédito a ciertas condiciones objetivas predeterminadas en el contrato o bien, lisa o llanamente, a su potestad.

➤ La financiación:

El factoring puede proveer, dentro de la gama de servicios que presta, la financiación. Esta prestación no esencial se ha visto incrementada como consecuencia de la creciente restricción crediticia, particularmente en aquellos países que sufren reconvenciones en su economía. En ese contexto la fuerte competencia a que se ven sujetas las empresas, particularmente la industria y dentro de ese sector, como consecuencia de la importación, el aumento de la presión fiscal, la disminución del consumo y la recesión, debilitan su fortaleza y su capacidad de afrontar las obligaciones que demanda el giro comercial. El crédito bancario, de la entidad monetaria o por la propia cautela de los bancos frente a los riesgos de insolvencia. El factoring, en tales circunstancias, es una vía alternativa de financiación porque anticipa fondos a empresas que no reciben asistencia bancaria.

La financiación es un aspecto ventajoso para la empresa de factoring y para el cliente. Este último obtiene mediante el factoring una fuente de recursos estable y constante de quien valora su giro de facturación, permitiéndole ingresar fondos que hacen posible el factoreado y soportar los plazos de cobro de sus ventas. En tal sentido las empresas de factoring son una excelente fuente para abastecer de capital de trabajo a las empresas. A su vez las empresas, aprovechando la información colectada en el riesgo crediticio, pueden establecer las dimensiones de los anticipos que conviene proveer al cliente.

➤ Es un complejo de servicios articulado y variable:

Complejo, porque una multiplicidad de servicios, gestión, garantía de financiación con muy distintos resultados. Articulado, en cuanto, que los servicios dependen funcionalmente unos de otros y todos entre sí. Y variable porque con exclusión del servicio de gestión que siempre se presta, el resto de los posibles servicios.

1.4. Clases

➤ Con financiamiento.

El factoring es una real y verdadera operación de crédito, por la cual el cliente obtiene el valor de los objetos que ha vendido, lo que traduce en una obtención de liquidez para el comerciante, a su vez, el factor obtiene su ganancia mediante los intereses que cobra por el financiamiento, de acuerdo con el plazo a que este sujeto el cobro de las facturas y las tasas vigentes en el mercado financiero.

➤ Sin financiamiento

En este el factor se concreta a la administración de las facturas y al cobro de las mismas, mediante un precio por ese servicio.

CAPÍTULO II

2. Análisis descriptivo del contrato de factoring.

2.1. Origen y evolución

Sus antecedentes se remontan a un pasado muy lejano. Bescós Torres³ encuentra entre los más antiguos las factorías de los fenicios en el mediterráneo, como cabezas de puente comerciales. “Venecianos, genoveses y florentinos más tarde, en su actividad viajera, al estilo de los viajes de Marco Polo, ensayarían, en sus ocupaciones mercantiles, fórmulas contractuales próximas al factoring”. La actividad de los comanditarios italianos en sus ciudades, consistía en financiar y asegurar las operaciones de comercio realizadas por los viajeros, tomando parte en las ganancias y en las pérdidas.

Sin embargo hay quien encuentra antecedentes de la institución en el Código de Hammurabi, en las prácticas comerciales de Babilonia. Así lo sostiene Etcheverry⁴ siguiendo a Hillyer citado por Jacobo Leonise en “El Contrato de Factoring”. Dice el citado Hillyer que en la cultura neobabilónica de los caldeos existía una forma rudimentaria del factoring, puesto que algunos comisionistas garantizaban a sus comitentes el cobro de sus créditos contra el pago de una comisión estipulada.

Según Etcheverry citando a Ulpiano, en el derecho antiguo el factor se llamaba “instintor”: gestionaba y concluía un negocio por encargo de otro creándose entre ambos una preposición instintoria. Mientras que en el derecho romano el “instintor era un representante indirecto, en el derecho moderno se le vincula con la representación directa; el factor es un apoderado, tanto en el derecho anglosajón, como en el continental. Mientras tanto el factoring, a pesar de que quiere decir “hacer algo”, también su especial significado

³ Bescós Torres, Modesto, **Factoring y franchising**, pág. 17.

⁴ **Derecho comercial y económico, contratos**, pág. 178.

es el de financista ya no como mandatario del empresario, sino en interés propio y como empresa.

El contrato de factoría, factoraje o responsión indiano, que existió en el tráfico de las indias durante los siglos XVI Y XVII, donde el factor no es más que un mandatario o comisionista que actúa conforme a las instrucciones de su principal a cambio de una retribución, bajo una relación estable, no guarda identidad con el factoring anglosajón.

Como lo afirma García Cruces González esta última figura era desconocida por el derecho español e indiano. El antecedente más cercano lo encontramos en la Edad Media; en algunas grandes casas comerciales europeas, como Fulger y Welsler, propietarios de sucursales comerciales en el exterior dedicadas al comercio internacional.⁵

El origen del moderno factoring estuvo en las necesidades del tráfico comercial colonial de Inglaterra, Francia y España. Los exportadores ingleses, para superar las complicaciones del transporte, la distancia y la ignorancia acerca del mercado colonial americano, así como el tiempo y la inseguridad acerca del cobro, utilizaron los servicios de representantes-depositarios en los centros de destino, quienes operaban como depositarios comercializando las mercaderías con el nombre de “factors”. De ese esquema inicial pasaron a convertirse en consejeros, garantes de las operaciones y financiadores a través de anticipos. A cambio de ello el factor gozaba, en garantía de su crédito, de un privilegio sobre las mercaderías que conservaba en sus depósitos. Ese privilegio tuvo reconocimiento jurisprudencial a partir de un famoso fallo entre las empresas “Kruger v. Wilcox” que reconoció el “lén” privilegio de los “factors”.

En los siglos XVIII y XIX las compañías británicas de la industria textil utilizaban en Norteamérica los llamados “cotten-factors-agentes” que son agentes comisionistas del algodón, quienes participaban en el almacenamiento y venta del algodón, e incluso en la financiación de esta mercadería. Por medio de la primera ley de agentes de 1889, las

⁵ El contrato de factoring, pág. 40.

funciones de almacenamiento y venta en los Estados Unidos se convirtieron en un negocio de financiamiento, tal y como es conocido hoy en día. Este desarrollo tuvo mayor impacto en virtud de la introducción de las tarifas aduaneras “Mc. Kin-ley” que restringían los gravámenes aduaneros del 49.5%. Por ese motivo los agentes de almacén perdieron parte esencial de su función original; de ahí que buscaran introducir nuevos servicios, tales como la cobranza, la cobertura de riesgos y la financiación.

En el siglo XIX, al contrario de lo que sucedía en el imperio, el factoring se desarrolló en el mercado americano, sobre todo en aquellas partes del territorio que habían tenido participación activa en la importación de mercaderías. El advenimiento de las políticas proteccionistas, particularmente en la referida Mc. Kinley Tariff Act de 1870, fuerzan a los factors a cambiar su rol de depositarios distribuidores. De trade factor pasan a ser finance factor, con el perfil que ostentan actualmente las empresas factoring. El cambio aparejó una modificación en la prerrogativa del “Lien” que significa, privilegio o garantía que protegía al antiguo factor. Al no ser más distribuidor de las mercaderías, no detentaban ya la posesión de ellas. La jurisprudencia norteamericana entendió entonces que carecía de ese derecho. Por otro lado en algunos estados, como en el de New York, se observó que el factor no podía cubrir más el riesgo de insolvencia de los aseguradores. Sin embargo, la conveniencia y practicidad de la figura terminó imponiéndose mediante la New York Factors Act, de 1911, que estableció un privilegio o garantía (lien) sobre bienes a favor del factor, constituida mediante publicidad registral. Aunque el Act originalmente se refería a un “lien” sobre bienes materiales, se fue extendiendo en su aplicación a los productos adquiridos por los deudos para destinarlos a la producción de bienes destinados a la venta, y a los créditos del deudor derivados de su venta a terceros. Las posteriores reformas del factors Act de 1911 permitían describir al “lien” como una garantía real que se extiende a todo el capital circulante de la empresa cliente, permitiendo la disponibilidad de los bienes gravados al empresario cliente y por otra parte, gravando no sólo bienes particulares, sino el complejo de bienes y derechos que constituyen el capital circulante y el resultado de las ventas hechas a terceros o “proceeds”.

La crisis de los años 1930 trajo un periodo de expansión del factoring en el mercado norteamericano, como consecuencia del interés que demostraron los bancos en ese negocio.

Una vía para superar las restricciones crediticias que impusieron las leyes federales de control de la banca. El old line factoring acentuó su carácter financiero y comenzó a denominarse Factoring New Style.

A manera de síntesis, el proceso de desarrollo del factoring, puede describirse entonces en tres etapas:

- El colonial factoring, donde el factor actúa como distribuidor;
- El factoring old line, en que el factor, como cesionario de los créditos, cumple una función compleja de gestión, asume el riesgo de insolvencia y financia al cliente.
- El new style factoring que, además comprende un complejo de servicios financieros.

Evidentemente esta última función no se ajusta estrictamente a la figura del factoring, pero ello se debe a que de hecho, en la práctica, algunas “factorías” se independizaron totalmente y pasaron a ser sólidas empresas propias con importantes capitales; sin embargo, el rol del factoring propiamente dicho nunca cesó, si bien sufrió transformaciones según las características de cada época, legislaciones que sobre la institución se dictaban en ambos países, el exportador y el importador, legislación impositiva, etc.

Lo cierto es que, ya en este siglo, el “New style factoring” caracteriza al instituto como una institución fundamentalmente financiera y de servicios, al anticipar al cliente el valor de las mercaderías vendidas. Nacen las cadenas del factoring llamadas “Factors-Caín” que emplean técnicas modernas para elaborar y resolver los temas jurídicos

derivados del factoring internacional, prestar servicios de importación y exportación. Se forman importantes empresas en Francia, Italia, Bélgica y Gran Bretaña, que en su mayoría son producto de la fusión de empresas americanas con grupos bancarios y financieros europeos. Esta práctica comercial, originaria de Europa, es tomada así por los anglosajones, quienes la adoptan y modifican agregándole algunas variantes, imponiéndola en el continente americano para expandirse luego por los países más industrializados del mundo occidental. De esta forma, el factoring se inserta dentro de la tendencia mundial empresaria de la especialización y descentralización de funciones. La empresa delega en terceros aquellas funciones que interfieren en su proceso productivo específico. Eso a su vez permite desarrollar la especialización, ya que el esfuerzo empresario se vuelca a aquellas áreas en que centra su actividad mejorando su eficiencia y reduciendo sus costos. Es decir, mayor productividad y competitividad.

2.1.1. En europa

En los años 1940 la industria del factoring en los Estados Unidos estaba ya solidamente establecida, mientras que en Europa, salvo algunos bancos ingleses, era prácticamente inexistente. Recién en los años 1960 comenzó en ese continente el desarrollo de la referida industria. No como factoring sino a modo de una financiación pura y simple, y como alternativa de segundo grado al sobregiro en la cuenta corriente bancaria o al préstamo clásico. Observamos, para establecer similitudes y diferencias con el proceso de desarrollo del factoring que vislumbramos en nuestro país, que en esa época en Europa fueron los bancos quienes incursionaron en el negocio tal y como ahora ocurre en nuestro país. Sin embargo también, observamos que las motivaciones obedecen a causas distintas.

En el viejo continente en los países como Inglaterra, Francia, España, Italia la justificación de la participación de los bancos en el negocio es sencilla: era la época del marketing de servicios integrados; los bancos se dedicaban a proporcionarles a sus clientes todos los servicios que eventualmente pudiesen necesitar. El factoring se encaró como un servicio financiero y como tal subestimó las características particulares de una actividad

que en la realidad funciona con sus propias reglas y tiene requerimientos muy distintos de los que informan la financiación bancaria. Ello le acarreó a la nueva industria, pero como elemento positivo le permitió presentarse ante el público como una actividad sólida manejada por entidades prestigiosas. Paralelamente los bancos los fueron aprendiendo las peculiaridades del negocio y, lo que es más importante, la incorporación de personal que se entreno en el arte de administrar y vender servicios de factoring. Con esa experiencia, países como Inglaterra tienen hoy un servicio de factoring que atiende los requerimientos de aproximadamente diez mil empresas, según la Association of British Factors and Discounters (A.B.F.D.), con un potencial de entre 60.000 a 100.000 empresas del Reino Unido que podrían utilizar beneficiosamente ese servicio. Es de advertir, sin embargo, que la tendencia comercial del factoring hoy muestra señales de que sus prestadores se inclinan más por, mostrar los beneficios en términos puramente financieros, que en evidenciar las ventajas del servicio integral que las empresas de factoring pueden brindar a sus clientes.

Tal como lo anticipamos, en el decenio de 1960 el factoring moderno ingresa a Europa como una devolución agiornada del viejo factoring que las potencias coloniales exportaron a América, pero con una particularidad: la incorporación del Factoring en Europa se hace por medio de Sociedades ligadas a los factores americanos mediante la constitución de “Cadenas” que pueden clasificarse en dos grandes grupos, según sea el control que ejercen sobre sus integrantes.

Resulta interesante analizar la evolución del factoring moderno en Europa, porque el factoring americano no se traslado ni mecánica ni idénticamente al continente. La razón fundamental para que se dieran esas características radica en las diferencias existentes en la tradición y en la cultura del derecho continental. Salvo el caso excepcional de la República Federal Alemana, no existe la garantía del “lien” en los sistemas que no responden a la tradición anglosajona. El factoring particularmente, debió al tratamiento que los distintos ordenamientos nacionales prodigan a la cesión de créditos. En la mayoría de países europeos donde se practica el factoring como: Gran Bretaña, Alemania, España, e Italia, la transmisión se realiza mediante un negocio consensual, constituido por el contrato de factoring y por el cambio de la titularidad en la propiedad del crédito en cabeza del factor.

Así, por ejemplo, todos los ordenamientos prescriben la necesidad de la notificación al deudor cedido, pero difieren en cuanto su eficacia y el carácter de ella. Coinciden, eso sí, en que respecto del deudor basta el conocimiento que tenga de la cesión. En Italia, por ejemplo, se exige que la notificación sea formal para ser oponible ante terceros. En Alemania (408, B.G.B.) la prioridad de la cesión, frente a quienes pretenden derechos respecto de la titularidad, se determina por su orden cronológico, mientras que en Italia la prioridad se establece en función de la fecha de notificación de la cesión. Alemania tiene un régimen especial para la transmisión globalizada de créditos actuales y futuros, mientras que en la jurisprudencia italiana imponía límites a la cesión global de créditos futuros. Un ejemplo entre los distintos ordenamientos es el de la calificación jurídica que se prodiga a los contratos. En Alemania el tratamiento del factoring con asunción del riesgo de insolvencia es tratado como venta de créditos, donde el servicio financiero se lo toma como pago anticipado del precio, mientras que en el factoring con garantía, donde el factor no asume el riesgo de cobranza, la figura recibe el tratamiento de un préstamo con cesión de crédito en garantía. En Italia, en cambio, la evolución jurisprudencial pasó de considerarlo como un descuento, operación típicamente bancaria, a tratarlo como un contrato innominado de finalidad amplia y compleja. En Francia, los factores, frente a la rigidez de las formalidades del régimen civil, optaron por la subrogación convencional y una legislación especial de cesión y pignoración de créditos. Un documento denominado “bordereau”, autorizado por esta última ley, brinda fecha cierta y limitación de excepciones en protección de la transmisión de créditos contenidos en ese instrumento.

2.1.2. El factoring en iberoamérica

Las diferencias entre los países iberoamericanos se expresan claramente en la diversidad de sus sistemas financieros y en las respectivas legislaciones. El negocio del factoring inevitablemente en cada uno de los países iberoamericanos, plantea diferencias que hacen inútil el análisis comparativo, porque teniendo distintas finalidades, muchas de ellas ajenas al negocio típico, a veces se llama factoring a algo que en esencia no lo es.

Se ha observado con razón, la falta de madurez del negocio del factoring en los países de habla hispana. Los motivos son atendibles:

- La reciente aparición en este ámbito (España y México comenzaron precariamente en los años 1970)
- Escasa legislación.
- La ausencia de prácticas comerciales que abran paso a la adaptación o a una nueva legislación.

En verdad el factoring que se practica en mucho de los países Iberoamericanos, aún cuando opera sobre la base de facturas comerciales, en realidad son operaciones de descuento de facturas u operaciones de préstamos garantizadas con la cesión de facturas si, por factoring, entendemos el conjunto de servicios o el servicio múltiple que comprende el estudio, evaluación y selección de compradores, administración de facturas, gestión integral de cobro, con o sin cobertura de riesgo de insolvencia y eventualmente anticipos sobre el importe de los documentos. El factoring es puro solo si se lleva a cabo bajo la forma de adquisición de cuentas o facturas por cobrar, sin apelar a garantías, incluyendo la financiación.

Considerar al factoring como un instrumento de financiación, de último recurso, ha dañado la imagen del negocio, así como los experimentos de vender otros instrumentos de financiación bajo el nombre de factoring. Sin embargo, debemos admitir que entre países cuyos sistemas jurídicos y costumbres comerciales son distintos, el concepto y los procedimientos del factoring deben ser y de hecho han sido modificados para ser aplicados a cada país y a su mercado financiero.

En el séptimo Congreso de la Federación Iberoamericana de Entidades Financieras se advirtió que en ningún país centroamericano y del caribe hay signos importantes del negocio y en Guatemala se introdujo en sus leyes financieras hasta en el año 2002 en la Ley de Bancos y Grupos Financieros, Decreto 19-2002, así mismo en Chile, Bolivia, Paraguay y Venezuela. Portugal Legisló sobre la materia pero no hay una practica significativa. Sólo Brasil, Colombia, Ecuador, España, Perú, y México tienen factoring, aunque no siempre en estado puro y con amplia difusión. Argentina, en cambio, tiene un factoring embrionario, aunque la operatoria de descuento de facturas ha adquirido desarrollo significativo a través de los bancos y en particular las compañías financieras.

El caso del Brasil es muy especial porque en él existe un título de crédito excepcional como la “duplicata” o factura cambiaria. Desde el decenio de los 1980 ese país tiene una Asociación Nacional de factoring (ANFAC) y una Federación Brasileira de Factoring, (FEBRAFAC). La primera congrega 320 empresas de factoring, y su labor consiguió revertir una tendencia mundial que pretende caracterizar al factoring como negocio financiero. Su presidente Luis Lemos Lerte consiguió, en su país, establecer claramente la diferencia entre los negocios bancarios de captación y créditos de los negocios del factoring caracterizados como combinación de servicios con compra definitiva de facturas a un precio cierto y con la asunción del riesgo por falta de pago. De esa forma, y por medio de un pronunciamiento del Tribunal Federal de Recursos, obtuvo, en 1986, la declaración de falta de competencia del Banco Central de Brasil para fiscalizar y establecer restricciones respecto de las empresas de factoring, tal como lo venía haciendo desde 1982.

En el Ecuador, al contrario, las operaciones de factoring están reglamentadas y sometidas a la Superintendencia de Bancos. No están encuadradas como operaciones comerciales sino financieras.

El comienzo del negocio de factoring en España se remonta a 1970. Durante casi dos decenios el crecimiento del allí denominado y también criticado, “Contrato de Facturación” fue mínimo. Desde 1988 registra un aumento muy importante. No hay en la península una ley específica que lo regule, sino que está sometido a las disposiciones sobre

cesión de créditos del código civil y comercial. No obstante ello, las empresas de factoring están sometidas al control y fiscalización del Banco de España como empresas financieras. Según estadística de 1990 las 18 empresas españolas de factoring financiaron un volumen equivalente a 27,900 millones de dólares.

En el Perú en el negocio de factoring lo realizan las entidades bancarias o financieras como descuento de facturas por cobrar. La particularidad del régimen radica en que tales documentos se pueden negociar dentro del ámbito bursátil. Desde el punto de vista del riesgo, los bancos peruanos asumen la responsabilidad del cobro, es decir, no tienen recurso frente al cedente de la factura.

México opero el factoring desde principio de los años 1970, con empresas que seguían el modelo americano. Esas empresas crecieron sostenidamente hasta 1982, año de la nacionalización de la banca y momento de la inflexión de la actividad como consecuencia de ello. Las restricciones crediticias impuestas a la banca mexicana dieron nuevo impulso a estas empresas como medio para canalizar la financiación hacia la pequeña y mediana empresa, hasta que terminó la restricción crediticia, momento en que los bancos volvieron al mercado. En México existen aproximadamente 100 empresas de factoring, aunque las verdaderamente activas se reducen a 55. Hasta 1990 el factoring no tenía legislación propia en ese país. La operatoria estaba sujeta a las normas del Código de Comercio y se le consideraba como negocio comercial. Desde 1990 comenzó la regulación que encuadró como intermediarios financieros no bancarios a aquellas empresas que realizaran operaciones de descuento de carteras, compra de créditos amparados por facturas u otros documentos comerciales o mercantiles y anticipos sobre ellos. Así sujetó a esas empresas a la regulación y fiscalización del Banco de México.

En síntesis, en algunos países latinoamericanos el factoring es un negocio reservado a los bancos, en otros a las compañías financieras, a intermediarios financieros no bancarios y excepcionalmente a empresas de factoring.

El factoring internacional, aún, difusión. Como consecuencia del distinto estado de desarrollo económico alcanzado por los países de habla hispana, los latinoamericanos particularmente, en comparación con los países del llamado primer mundo.

El factoring, con todas sus diferencias económicas en los distintos países, es el resultado del desarrollo histórico de los pueblos. Al provenir de situaciones políticas y económicas diferentes, la economía en los distintos países evoluciona en forma dispar. Ha existido la tradición y experiencia en el comercio internacional por varios siglos en España y Gran Bretaña, mientras que en otros países se concentraron, en el mismo lapso, en su comercio interno. Es por eso, que la cultura jurídica de los distintos países produjo, en lo que a comercio internacional respecta, una evolución tan desigual.

El factoring en Latinoamérica jugará un papel de importancia, al permitir que pequeñas y medianas empresas puedan tener acceso al mercado internacional, al poder exportar en base al sistema de cuenta corriente con factura comercial cubierta por el riesgo de crédito y a su vez recibir el pago de la factura, antes del vencimiento. Con ello se cambian las posiciones del exportador que requiere su dinero a la vista y la del importador, que necesita plazo para el pago. Es de advertir que no hay básicamente ninguna diferencia entre el factoring nacional y el internacional. Esto significa que, teórica y prácticamente, sin un mercado nacional de factoring no puede haber un mercado internacional de esa especie.

2.2. Operatoria del factoring.

- Elementos más importantes.

En la fase inicial del contacto, el cliente suministra al factor los datos mínimos necesarios para que pueda pasarle la oferta de servicios de factoring. En una segunda fase el factor solicitará datos más concretos sobre el cliente y sus deudores, lo que permitirá analizar:

- El sector económico en el que se desenvuelve el cliente;
- Su calificación dentro del sector
- Su solvencia moral y su capacidad técnica y profesional
- Evolución de sus ventas en los dos últimos años y las presiones del ejercicio en curso.
- Su estructura comercial y la gestión económica-financiera de los dos últimos años.
- El índice de devoluciones e incidencias de sus ventas.
- La solvencia y comportamiento de pago de los deudores y la fijación de líneas de riesgo.

Luego del análisis se procede a la firma del contrato y se puede comenzar a operar, efectuándose las correspondientes comunicaciones a los deudores. Seguidamente el cliente remite al factor un ejemplar de cada una de las facturas que haya enviado a los deudores y el cliente deberá manifestar si desea anticipo y cuánto.

El factor procesa las facturas y los distintos formularios dentro de su organización administrativa asignándoles un número, la factura por factoraje e intereses y si hay anticipo y la carta-orden al banco para que abone al cliente el anticipo. A partir de ese momento el factor se hace cargo de la gestión, que cumplirá en los términos que las partes hayan convenido.

- Sistemas informáticos de comunicación entre empresas de factoring

Las empresas de factoring en el mundo están interconectadas entre sí por distintos sistemas. Los de mayor envergadura son “facte”, “Factflow” y “Century link”.

Factel es un servicio suministrado por la empresa internacional factors, mediante video texto con base en un enlace entre el sistema telefónico y una pantalla.

Factflow: es otro sistema, proporcionado por Lombar Natwest Comercial Services, competidor internacional y más avanzado tecnológicamente. Se basa en el uso de una computadora personal I.B.M., Un modem y una línea telefónica. La información proporcionada es similar: pedidos de apropiación de clientes, contabilidad al cliente, disponibilidad de pago.

Century link: sistema brindado por Century Ltd., rama del factoring del banco mercantil Close Brose Plc, brinda a los clientes acceso a datos por medio de un sistema de tiempo real, que se actualiza continuamente. Ofrece al cliente acceso inmediato a: su cuenta de cliente, detalles del último pago del cliente deudor recibido por el agente de factoring; información de los diez saldos más voluminosos cuestionados por los clientes deudores, etc.

- Perspectiva de la industria del factoring.

La mayoría de los clientes de factoring tienden a considerar los acuerdos de esa especie como un convenio de una vigencia relativamente corta. Utilizan los servicios de factoring en una determinada etapa del crecimiento de la empresa y luego lo sustituyen por otras fuentes de recursos financieros. Esto ocurre cuando según sus activos y balances, se hallan en condiciones de “presentarse” ante los bancos. De ahí que sostenga que la vida útil promedio de un cliente de factoring dura de dos a cuatro años, dependiendo su prolongación de una buena cantidad de condicionantes. Luego de estas condicionantes se deberá tener presente que la clientela de factoring está conformada por medianas y

pequeñas empresas. Por razones obvias las primeras son vulnerables a los ciclos recesivos y de crisis, y por ello tienden en esos momentos a desaparecer. Al acortarse los tiempos entre ciclo y ciclo, con concurrencia de crisis económicas, presión impositiva creciente, apertura de exportaciones y mayores costos de servicios públicos, energía, gas, etc., el verdadero crecimiento del negocio de factoring se esta produciendo por el lado de los llamados préstamos sobre facturas con abandono del factoring integral de servicios.

El crecimiento de la industria factoring depende fundamentalmente de su inserción en el espectro de empresas dedicadas a distintos campos industriales y comerciales. En la actividad diaria de los servicios que prestan, las empresas de factoring adquieren un conocimiento profundo de los requerimientos, las utilidades y particularidades de las actividades comerciales del cliente.

2.3. Factoring y derecho comparado.

➤ Derecho europeo.

En Europa la caracterización dada al contrato de factoring en los formularios en uso, es sustancialmente, la misma que los americanos dan a los suyos. A diferencia de la contratación americana los contratos europeos tienen más limitado el servicio de garantía.

Por regla general, la cesión de créditos en el factoring europeo es pro solvendo. En cuanto al servicio se limita al anticipo sobre créditos actuales además se caracteriza por una oferta de servicios más determinada ya que el cliente deberá reembolsar los créditos no pagados, salvo que el factor, bajo ciertas y estrictas condiciones, asuma el riesgo de la insolvencia.

➤ Derecho anglosajón

En Estados Unidos el contrato de factoring no está sujeto a una legislación especial. Se regula por las cláusulas de los contratos y el Uniform Commercial Code particularmente

en lo que se refiere a la cesión de créditos. Según el Uniform Commercial Code, la cesión es eficaz y válida siempre que se complemente el depósito en una oficina pública competente.

Sin embargo, para que el factor goce de un privilegio sobre el saldo resultante de la cuenta deudores de su cliente es necesaria la inscripción en un registro público.

➤ Derecho italiano

En Italia la ley 52 del 21 de febrero de 1991 reglamentó la cesión de los créditos de empresa. Otras normas impusieron balances anual y consolidado a las empresas factoring según lo que establece el Decreto-ley 87 del 27/1/92, así como también recaudos y modalidades de inscripción en el registro de las sociedades que ejercen la actividad del factoring, Decreto Ministerial 334 del 12/5/92.

Se admite la cesión de créditos aún antes que se celebren los contratos de los cuales surgirán los créditos futuros, inclusive en forma global o en masa, pero solamente si ellos surgieran de contratos a celebrarse en un lapso de hasta dos años. El cedente garantiza, dentro de los límites de la retribución pactada, la solvencia del deudor, salvo que el cesionario renuncie total o parcialmente a la garantía.

➤ Derecho francés.

Rige en Francia la ley 81-1, del 2 de enero de 1981 que creó el *bondraux de cession de créances professionnelles*, otro sistema especial de cesión de créditos profesionales admitido en este país solo a favor de instituciones financieras. Estas adelantan a sus clientes los importes de créditos frente a terceros y los clientes suscriben ese documento mediante el cual le transfiere al banco sus derechos sobre dichos créditos.

CAPÍTULO III

3. El negocio del factoring

3.1. El factoring moderno.

El factoring es una industria, propiedad en su mayor parte de los grandes bancos. La actividad aún así es considerada sospechosa o de alto riesgo para mucha gente de negocios, como consecuencia de las pérdidas sufridas en este negocio durante los años 1960 en aquellos países donde florecieron las empresas de este rubro.

A fin de los años 1980 la actividad, en el mundo, creció a un ritmo sorprendente del 25% o más cada año. La tendencia se revirtió en los últimos años como consecuencia de las crisis recesivas que afrontaron los países industrializados. Las grandes pérdidas que sufrieron los bancos que asistieron crediticiamente al sector de pequeñas y medianas empresas forzaron a los ejecutivos de esas entidades a replantearse acerca de cómo se debe encarar el factoring y su mercado.

El agente de factoring asume toda la serie de funciones administrativas relativas al manejo y cobro de la facturación del cliente. Este último solo conserva el trato con su cliente en lo que ha producción, venta y entrega del producto se refiere. El cliente del agente de factoring no solo se beneficia con la cobranza que hace el factor de sus ventas sino que accede a sistemas sofisticados de administración, seguimiento de la cobranza y muy especialmente a la información de riesgo comercial, que el factor almacena a través de su experiencia en el trato con deudores de facturas.

3.2. Las empresas de factoring.

Todos los grandes bancos del continente europeo, y un sector importante de la banca norteamericana, cuentan con subsidiarias de factoring o con departamentos que operan en una forma más o menos independientes de las empresas contratantes,, a lo que hay que

sumar un sin fin de empresas independientes menores que ingresaron al mercado en los últimos años.

Para entender la naturaleza del factor y su negocio es necesario hacer un análisis de la figura del factor y su actividad, ya que el riesgo crediticio es probablemente su principal obsesión. Sobre este particular, aún de las variables que más incide en la determinación del valor de riesgos asumibles por una Sociedad Factoring en su organización. De ella depende el desarrollo de sus funciones, su capacidad para captar clientes, seleccionar y evaluar los créditos, gestionar eficientemente las liquidaciones a sus clientes y recoger con la mayor puntualidad posible los cobros, así como mantener relaciones fluidas con los deudores y conocer fundamentalmente las particularidades de estos últimos.

3.3. Los clientes del factoring

Los clientes del factoring provienen de una multiplicidad de industrias. Sin embargo, no todas las industrias son adecuadas para el negocio del factoring, debido a que la naturaleza de su actividad es tal que los créditos que pueden ceder no constituyen aún deuda comercial clara y definida el cliente típico del factoring es la pequeña y mediana empresa. Para éstas últimas obtener fondos de financiación para crecer y mantener un fondo óptimo de capital de trabajo es vital. Por esa razón, un número creciente de pequeñas y medianas empresas están utilizando la financiación mediante la cesión de facturas y el factoraje.

Se puede establecer que los clientes del factoring se determinan por cinco características primarias:

- Ser una empresa que debe comercializar sus productos dando crédito a su cliente, normalmente por medio de una cuenta de gestión.

- El producto que comercializa debería ordinariamente no presentar conflictos, como suele ocurrir con las prestaciones en la locación de obra.
- Los plazos de venta no deberían exceder los ciento ochenta días.
- El cliente tipo del factoring aunque no exclusivo, es el que carece de una estructura organizativa y un sistema de valoración e información, que le permita desarrollar una política de ventas con cesión de plazo.
- Difícil o imposible acceso al crédito bancario, o bien crédito bancario insuficiente en relación a sus requerimientos, es obvio que las pequeñas y medianas empresas reúnen por lo general esas características limitativas, o sea que el factoring está donde no está el crédito bancario.

En base a la experiencia en otros países, es posible afirmar que las empresas que ocurren al factoring son:

- Empresas nuevas con clientela nueva.
- Empresas con clientela fraccionada y no muy bien conocida.
- Empresas con planes de expansión y problemas de liquidez, o poco respaldo patrimonial.
- Empresas con productos estacionales

3.4. Gestión administrativa

La gestión administrativa es la clave para el desarrollo de una empresa de factoring. Como empresa esencialmente de servicios y asistencia financiera debe adecuar los recursos humanos, sus sistemas operativos y la información que maneja, a las características personales del negocio. Las fallas se traducen en pérdidas o en conflictos con el cliente. Se debe tener presente que en este negocio el tiempo es esencial. Los clientes del factoring son, casi sin excepción empresas urgidas por la necesidad de recursos para continuar con su actividad productiva. No se recurre al factoring para buscar capital de inversión o equipamiento; por lo general el cliente busca capital de trabajo.

Una vez concertado el contrato de factoring entre el cedente o transmítente por vía de endoso, si se trata de facturas de crédito, y la empresa de factoring, suele instruirse al primero, por medio de folletos o manuales breves con indicaciones claras y precisas, acerca de los procedimientos y formas que empleara para operar con el factoring.

El material que se le provee al cliente para su llenado usualmente es:

- Formularios,
- Solicitudes,
- Declaraciones y
- Documentación legal de su condición jurídica.

Particularmente se insiste acerca de las características que deben contener las facturas y créditos que serán objeto de la cesión o transmisión.

Al recibir el detalle de las facturas, la empresa de factoring las procesa y en la medida que individualmente no tengan reparos respecto de la información contenida en ellas o respecto de la calidad del deudor, se acredita su importe en la cuenta del cliente. El proceso de acreditación, en algunos acuerdos de factoring, es considerado como el

momento concreto en el cual las deudas son legalmente aceptadas para quedar sujetas al factoring.

Acreditar los listados de facturas a la cuenta del cliente da lugar a la disponibilidad de pago al cliente que entonces puede retirar los fondos hasta el nivel acordado. Las empresas de factoring concretan el pago directamente en el banco del cliente o a la compañía misma. También siguiendo instrucciones del cliente, la empresa de factoring suele operar de agente de pago en beneficio de los proveedores del cliente, pasando a aquellos directamente con los fondos que resulten de la adquisición de las facturas.

La gestión de cobranza es uno de los aspectos más importantes del servicio de factoring; de ella depende la velocidad de circulación de los fondos de la empresa del factoring, a lo que hay que añadir su potencialidad para generar conflictos cuando no es efectiva. La empresa de factoring debe vigilar celosamente su performarce de cobranza para obtener reducciones en el plazo promedio que tardan los deudores para pagar, sin generar conflictos en lo posible. Para ello se requiere personal bien dispuesto y entrenado, e información sólida y clara. Para esto último es necesario que el cliente del factoring aporte la mayor información posible acerca de las modalidades operativas de sus clientes deudores.

Es fundamental que la empresa de factoring mantenga contactos permanentes con la organización administrativa de las empresas deudoras de las facturas, las personas con las que realizo el contrato y la disposición de estos últimos a suministrar información acerca de la calidad y suerte que tendrán las facturas por adquirir y adquiridas.

3.5. El costo

La estructura de costos en la mayoría de las variantes que asume el factoring, es desde el punto de vista del cliente:

- Comisión de factoring o tarifa del servicio: es un porcentaje sobre el valor nominal total de las facturas cedidas;
- costo de financiación o tarifa del dinero: tasa de intereses sobre los pagos a cuenta que recibe al cliente por la cesión de las facturas.

3.6. El riesgo

El negocio de factoring es pues un negocio del riesgo. Ya que las empresas de factoring entregan dinero a cambio de trozos de papel llamados facturas y se exponen al riesgo. De hecho ningún proveedor de fondos puede quedar exento de riesgos. En algunos aspectos, comparados con otros participantes de la comunidad financiera, los agentes de factoring son particularmente vulnerables después de todo hacen transacciones con un sector del mercado donde los riesgos son endémicos, es decir que las pequeñas empresas tienen una alta tasa de mortalidad. Aparecen y desaparecen con relativa facilidad en economías abiertas y competitivas. Y la empresa de factoring debe analizar y decidir rápidamente y eso potencia el riesgo. Cuando se equivoca pierde.

Las situaciones del riesgo se presentan en dos campos: el fraude y la disminución de la deuda por cobrar.

3.6.1. El fraude:

Se observa por actitudes de los clientes impulsados por la urgencia de obtener fondos para superar situaciones de liquidez aguda. Las conductas más frecuentes son las de ignorar la cesión y cobrar la factura del deudor cedido, la prefacturación y las facturas “inventadas”. En el primer caso, aprovechando alguna falla del sistema o bien requiriendo el pago directamente, el cliente de la empresa del factoring desconoce que está última es la que adquirió el derecho de cobro. La prefacturación es fruto de la equivocación en vista que el cliente de la empresa factoring cede la factura antes de despachar las mercaderías o de prestar los servicios.

Las facturas falsas o “inventadas” son el extremo del fraude. Se trata de una deuda que no existe y que tiene pocas posibilidades de prosperar como método de defraudación en un sistema bien implementado de verificación de facturas, como suelen tener las empresas factoring, particularmente cuando tienen buenos contactos en las empresas deudoras.

3.6.2. La disminución del monto de la factura:

Se da por circunstancias que rodea a cada factura y a las características del comprador y su proveedor, o del locador y el locatario, las empresas de factoring deben evaluar cuidadosamente la calidad de los deudores comerciales del cliente. Si los activos y la solvencia del cliente de la empresa de factoring no son sólidos, éstas últimas deben centrar su atención en la evaluación minuciosa de su probablemente única fuente de cobro: el deudor cedido.

CAPÍTULO IV

4. Bases que fundamentan el uso del contrato de factoring en Guatemala

4.1. Antecedentes.

El movimiento comercial, tanto nacional como internacional, se desenvuelve sobre la base del crédito. Se vende y se compra dentro de un sistema que permite diferir el pago del precio, como consecuencia, el vendedor tiene que esperar el vencimiento de los plazos para que las deudas se le conviertan en recursos disponibles para nuevas inversiones, actuando como cobrador de sus acreedorías. Ante esa realidad surge la técnica del factoring que permite al comerciante acreedor la obtención de capital, mediante la realización de las deudas a su favor, por medio de financiamiento y confiando a otro el cobro de los mismos.

En Guatemala en el Artículo 263 del Código de Comercio de Guatemala Decreto 2-70 del Congreso de la República, el factor aún sigue siendo un auxiliar del comerciante por lo que este es considerado un contrato atípico nominado en vista de que no existe ley que lo regule, aunque por disposición reglamentaria de la Junta Monetaria a partir de la puesta en marcha del “Programa de modernización del Sistema Financiero Nacional” según resolución JM-752-93 se posibilitó a las entidades bancarias la realización de diversas operaciones que no estuviesen en contra de su naturaleza. Entre ellas reportos, tarjetas de crédito, arrendamiento financiero y *factoraje*, en donde se explica que es una operación que pueden realizar las instituciones de crédito. En todo caso por no estar prohibido, puede contratar como factor, una sociedad ajena a las instituciones de crédito que tenga por objeto dedicarse a las operaciones de factoring, lo que supone una organización interna especial, pues se necesita de capitales sólidos y suficientes para el financiamiento. Por ejemplo los bancos y las sociedades financieras, están legal y técnicamente preparadas para dedicarse a factoraje.

4.2. Origen del factoraje en Guatemala

El origen del factoraje se realizó, por medio de las financieras hace 25 años aproximadamente, pero actualmente aún no es una actividad que realicen usualmente los bancos del país y además la mayoría de empresarios desconocen los diferentes tipos de financiamiento que ofrecen estos.

En Guatemala son pocos los estudios que se han realizado sobre los diferentes productos financieros. En años anteriores, el factoraje se caracterizó por la falta de difusión y de regularización legal, en este momento los empresarios pueden demandarlo ya que siete bancos lo ofrecen actualmente en Guatemala de acuerdo con la investigación realizada.

Sandoval, indicó en el Periódico Prensa Libre del 20 de abril de 2002 página 19. “La Junta Directiva del Congreso aprueba la Ley de Bancos y Grupos Financieros”. Este Artículo comunica la modificación de la Ley de Bancos, que incluye el ofrecimiento del factoraje a los empresarios guatemaltecos.

4.3. Ley de bancos y grupos financieros Decreto número 19-2002 del Congreso de la República.

La Ley de Bancos Grupos Financieros permite al sistema financiero del país actualizarse en el ámbito internacional en lo relativo a la normativa prudencial de autorregulación, y proporciona a la Superintendencia de Bancos las herramientas vitales para una efectiva supervisión bancaria y financiera en forma consolidada.

Esta ley hace énfasis sobre la solvencia, honorabilidad y experiencia que deben poseer los clientes a quienes se les brindará el financiamiento que demandaba, a los miembros del consejo de administración y gerentes del banco.

|Algunos bancos comerciales poseen el capital contable y gran capacidad para atender la demanda crediticia de su clientela”. La revolución del Sistema Bancario y Financiero se extiende a ámbitos mucho más gerenciales, por lo que se exigen políticas administrativas sobre créditos, inversiones, valuaciones de activos y administración de riesgos.

Para proteger las operaciones fraudulentas, la ley ordena a la administración de riesgo de cada banco que presta el factoraje, que realice una vía de procesos integrales en donde incluyan a todos los elementos del financiamiento y sus condiciones.

4.4. Elementos que intervienen en el contrato

➤ El banco o factor

Desde junio del 2002 entró en vigor la nueva Ley Orgánica del Banco de Guatemala, la cual afirman la regulación del factoraje conforme a la Ley de Bancos y Grupos Financieros Decreto 2002.

El boletín financiero del Banco Industrial establece que financiero “Es la persona jurídica o entidad que interviene en determinada actividad y canaliza los ahorros captados del público, para brindar fondos por ejemplo a las empresas”. La función principal es transportar los saldos de ahorro, generados por las empresas y personas, a unidades deficitarias de fondos. Los intermediarios financieros más utilizados son los bancos comerciales.

En el año 2002 “La revista momento de la Asociación de Investigación y Estudios Sociales, señalo que la actividad económica y financiera nacional durante 2002, contaba con 34 bancos comerciales, pero seis de ellos están en supervisión por fraude, e iliquidez.

Por lo tanto solamente 28 bancos comerciales son los establecidos para otorgar nuevos productos financieros.

En la Ley de Bancos (2002) en su Artículo 3 indica que los Bancos “Son aquellas instituciones de crédito que podrán realizar intermediación financiera consistente en la realización habitual, en forma pública o privada, de actividades que consistan en la captación de dinero o cualquier instrumento representativo del mismo, del público, tales como la recepción de depósitos, colocación de bonos, títulos u otras obligaciones, *destinándolo al financiamiento de cualquier naturaleza, sin importar la forma jurídica que adopten dichas captaciones y financiamientos.*

➤ Grupos financieros:

Se entiende por Grupo Financiero, según la Ley de Bancos y Grupos Financieros Decreto 19-2002 en su Artículo 27 “Grupo financiero es la agrupación de dos o más personas jurídicas que realizan actividades de naturaleza financiera, de las cuales una de ellas deberá ser un banco, entre las cuales existe control común por relaciones de propiedad, administración o uso de imagen corporativa, o bien sin existir estas relaciones, según acuerdo, deciden el control común...”

Así mismo en su Artículo 36 establece “Las empresas especializadas en servicios financieros, que sean parte de grupos financieros, estarán sometidas a supervisión consolidada por parte de la Superintendencia de Bancos. Cada una de estas empresas deberá tener como objeto social exclusivo, uno o más de los siguientes:

- Emitir y administrar tarjetas de crédito;
- Realizar operaciones de arrendamiento financiero;
- Realizar *operaciones de factoraje*;
- Otros que califique la Junta Monetaria, previo dictamen de la Superintendencia de Bancos.

En virtud de lo anterior se establece que también los grupos financieros están autorizados para realizar operaciones de factoraje, ya por su estructura es factible expandir sus actividades hacia negocios nuevos, aumentando en el ámbito corporativo su rentabilidad y competitividad además que están sujetos a el control de un banco y supervisión de la superintendencia de bancos

➤ El cliente

El titular de los créditos transferidos al factor.

4.5. Proceso de factoraje en Guatemala

Las empresas que acceden al factoraje son todos aquellos sectores productivos y personas físicas con actividad empresarial que realizan ventas al crédito. La documentación que se requiere para realizar el estudio del factoraje y de los trámites, es información financiera legal. Y una vez autorizada la línea del crédito, se establecen las condiciones generales de operación y se formula el contrato, según la Ley de Bancos y Grupos financieros.

Acerca de la demanda de este producto financiero, que se opera a través de un contrato, por medio de las facturas cambiarias originales y en un plazo de 24 a 48 horas en promedio, se deposita el financiamiento descontando en la institución bancaria, para que el empresario empiece a pagarle a sus proveedores y active su capital de trabajo. Al realizar el factoraje se dice que la empresa se está apoyando en especialistas en la administración de la cartera debido a su crecimiento.

Cuando se descuentan las facturas cambiarias, la relación comercial no se ve afectada siempre que:

➤ La mercancía o el servicio se hayan entregado correctamente

- La factura contempla los términos acordados, es decir endosada.

El análisis de los compradores se hace con el fin de determinar quienes son los entes de crédito, apoyando de esa manera su relación comercial. En algunas ocasiones los clientes son morosos o no pagan sus obligaciones, por lo que se obtienen dos situaciones:

- El banco adquiere la totalidad del riesgo de los documentos que le fueron cedidos; en este caso, el cedente no tendrá ninguna responsabilidad.
- El empresario y el banco comparten el riesgo en la mayoría de los casos.

El proceso de factoraje en Guatemala es complejo, ya que los pasos son los siguientes:

- El banco comercial analiza la cartera de clientes de las empresas mercantiles para verificar la solvencia de sus clientes.
- Este análisis permite establecer el tipo de financiamiento que se le brindará a la empresa, en la cual se estipulan las condiciones de contrato que ambos deben cumplir para garantizar el financiamiento.
- Los bancos comerciales que actúan como intermediarios, compran la cartera vigente de las empresas mercantiles.
- Por política del factor se realiza un descuento sobre las facturas compradas.

- El banco obtiene una ganancia a través de la tasa de interés que difiere por el monto, después de aplicado el descuento, plazo de las facturas y por el tipo de empresa a la que se le está otorgando dicho financiamiento.
- El cálculo de la tasa de interés, es la suma de la tasa libre de riesgo que estipula el Banco de Guatemala más una tasa de riesgo que cada banco cree necesaria, esa tasa de riesgo depende del tipo de empresa a la que se le está brindando el dinero.
- El monto de las facturas descontado menos el interés, menos una comisión por la formalización y legalización del trámite de factoraje, es depositado en una cuenta bancaria a nombre de la empresa.
- El banco comercial se queda con el cobro y la administración de la cartera de clientes de la empresa mercantil. Es aquí donde termina el proceso legal del factoraje.
- Normalmente la empresa debe dejar un depósito en garantía para el caso de que algún cliente no pague.

El interés.

El cálculo de la tasa de interés, es la suma de la tasa libre de riesgo mas una tasa de riesgo que depende del tipo de empresa a la que se le está brindando el dinero. Los factores cobran una tasa de interés de acuerdo al tamaño de la cartera y al monto y plazo de las facturas, lo cual determina el riesgo de la operación.

Costo.

Los costos de la operación de factoraje en Guatemala son: El porcentaje del descuento de las facturas, la tasa de interés y una comisión que compensa los costos de la operación. Se determinó que la tasa de interés y el descuento aplicado a la cartera están relacionados con el monto total de la operación y el plazo de las facturas. La tasa de descuento que se aplica a las empresas mercantiles en Guatemala, de acuerdo al 53% de las empresas mercantiles es de 10% ó más.

4.6. Principales actividades que realiza el factor

- Adquirir las cuentas por cobrar a través de un contrato de préstamo de derechos de crédito.
- Evaluar las condiciones crediticias de los deudores, que son los compradores de los productos y servicios, e informar a los clientes, que constituyen la empresa comercial, de la responsabilidad de pago de los compradores.
- Proteger, administrar y llevar a cabo las operaciones de cobranza de la cartera adquirida.
- Reembolsar el financiamiento establecido al cliente, en caso de que no se cumpla con las obligaciones estipuladas en el contrato.
- Informar a los empresarios todas las operaciones y movimientos de cobranza por medio de sus cuentas realizadas.

Los factores en Guatemala analizan la cartera de clientes, y la rentabilidad de la empresa mercantil que se beneficia con el factoraje. El plazo y monto de la factura, también son elementos que se incluyen en el análisis previo al otorgamiento de este financiamiento.

El monto de las facturas debe ser analizado, porque de este depende la rentabilidad que el banco obtenga. De acuerdo a las instituciones financieras el monto mínimo sobre las facturas es de Q. 50,000.00.

De acuerdo a las empresas mercantiles, entre los requisitos del banco para otorgar el contrato de factoring son:

- El análisis de la cartera de clientes.
- Monto y plazo de las facturas y el nivel de ventas.
- Garantía a las empresas mercantiles.

4.7. Los bancos que ofrecen el factoraje en Guatemala

Todos los bancos del sistema brindan financiamiento a empresas mercantiles. En Guatemala se ofrece financiamiento de corto, mediano y largo plazo, sin embargo el más ofrecido es el de corto plazo, lo cual fue confirmado por las empresas mercantiles investigadas.

Dentro de los financiamientos de corto plazo, los que más se realizan en el mercado nacional son el descuento de documentos y el préstamo fiduciario. Solamente 7 de los 28 bancos que operan en el país, ofrecen el factoraje a sus clientes, lo cual representa el 25%.

Estos siete bancos son:

- Banco Industrial
- Banco de Occidente

- Banco SCI

- Banco Reformador

- Banco Cuscatlán

- Banco Uno.

4.8. Tipos de factoring que se utilizan en Guatemala.

La Asociación Mexicana de Factoraje Financiero y Actividades Similares (AMEFAC) clasifica al factoraje en los cinco tipos siguientes: “Factoraje de clientes, Factoraje a proveedores, Factoraje a cuentas por pagar, Factoraje internacional y Factoraje electrónico.”

Sin embargo en Guatemala solo se utilizan dos de estos: el Factoraje a clientes que es utilizado por seis de los siete bancos que ofrecen el producto: y el factoraje a proveedores ofrecido solo por tres de las siete instituciones financieras. El factoraje internacional y el electrónico solo son ofrecidos por un banco.

Como ya se indicó la oferta del factoraje es limitada en Guatemala, ya que solo el 25% de los Bancos Comerciales ofrecen este servicio. Así mismo la demanda del producto no es elevada. Esto puede deberse a que los usuarios de este servicio son las grandes empresas, seguidas por las medianas. Las empresas mercantiles que si utilizan este servicio financiero lo demandan, en su mayoría, entre cada 15 ó cada 30 días. Además, la mayoría de las empresas que han utilizado el factoraje lo han vuelto a utilizar.

4.9. Extinción del contrato de factoring.

La extinción del contrato de factoring se da por dos situaciones:

- Por rescisión extrajudicial que es por mutuo consentimiento,
- Por condición convenida por los contratantes, y
- Por vencimiento del plazo.

En Guatemala, las principales razones para la culminación de los contratos de factoraje son mayoritariamente por vencimiento, seguido por el incumplimiento del contrato. Ambas se han resuelto de forma extrajudicial.

4.10. Análisis de las normas jurídicas contenidas en el Código de Comercio que regulan la contratación mercantil que se aplican al uso del contrato de factoring.

El Artículo 669 del Código de Comercio regula que las obligaciones y contratos mercantiles se interpretarán, ejecutarán y cumplirán de conformidad con los principios de la verdad sabida y buena fe guardada a manera de conservar y proteger las rectas y honorables intenciones y deseos de los contratantes, sin limitar con interpretación arbitraria sus efectos naturales.

Esta norma se puede aplicar en virtud que el contrato de factoring es un contrato mercantil atípico pero nominado legalmente por la Ley de Bancos y Grupos Financieros.

El Artículo 671 regula “Los contratos mercantiles no están sujetos para su validez, a formalidades esenciales ...” Es decir que en el contrato de factoring no hay formalidad alguna para su perfeccionamiento pero se recomienda desde luego que se haga constar por escrito.

El Artículo 681 regula “Nadie puede ser obligado a contratar, sino cuando el rehusarse a ello constituya un acto ilícito o abuso de derecho...” en el contrato de factoring las partes que suscribirán el contrato lo van a pactar voluntariamente.

El Artículo 694 regula “Solo a falta de disposiciones en este libro, se aplicaran a los negocios obligaciones y contratos mercantiles las disposiciones del Código Civil...” y en virtud aplicaríamos el Artículo 1256 del Código Civil Decreto- Ley número 106 que regula: Hay contrato cuando dos o más personas convienen en crear, modificar o extinguir una obligación. Así mismo los Artículos 1587 al 1592 que establecen las características de los contratos que en este caso son:

- Bilateral: porque las partes se obligan recíprocamente.
- Consensual: porque se perfecciona con el simple consentimiento de las partes.
- Principal: porque subsiste por si solo.
- Oneroso: porque se estipulan provechos y gravámenes para ambas partes.
- Oneroso conmutativo: ya que como consecuencia del contrato las prestaciones que se deben las partes son ciertas desde el momento en que se perfecciona este.

CONCLUSIONES:

1. Los beneficios del contrato de factoring para el capital de trabajo de las empresas mercantiles, consiste en la obtención de fondos por medio de la venta de las cuentas por cobrar, lo cual genera liquidez cooperando con su superación, lo que genera estabilidad económica para nuestro país.
2. El contrato de factoring es un contrato en virtud del cual, el factor gestiona por su cuenta y riesgo, el cobro de un conjunto de créditos del cliente, actividad que en Guatemala está encomendada según la Ley de Bancos y Grupos Financieros Decreto 19-2002 del Congreso de la República, únicamente a las instituciones bancarias.
3. En cuanto a su naturaleza jurídica, el factoring, tomando en cuenta la falta de unificación de criterio de la doctrina y que en nuestra legislación no se encuentra regulado expresamente, considero es un contrato sui generis con características propias, perfectamente encajable dentro de los contratos mercantiles típicos.
4. El contrato de factoring necesita ser regulado en una norma legal específica, en virtud que su aplicación trae ventajas para el ordenamiento económico social de nuestro país o bien ampliar, lo establecido en la Ley de Bancos y grupos financieros.
5. Este contrato no se aplica, en virtud que los propietarios de pequeñas y medianas empresas poco conocen de las ventajas que traería su aplicación.
6. El contrato de factoring, es un contrato que ha ido modificando sustancialmente el carácter esencial de ser comisionista, a tener el carácter de financista, pasó de ser un servicio de colaboración a la adquisición de la cartera de créditos de su cliente, por un precio en el cual se computa, además del valor de la masa de créditos cedida, el costo de la prestación del servicio.

7. El factoring en Guatemala en relación a otros países como: Estados Unidos de Norteamérica, Brasil y Argentina, como consecuencia del distinto estado de desarrollo, tiene bajo nivel de crecimiento y aplicación.
8. La aplicación del contrato de factoring en Guatemala jugará un papel importante, ya que considerando que el crédito bancario es de alto costo, escaso y selectivo, este viene siendo una vía alternativa de financiación, ya que anticipa fondos a empresas que no reciben asistencia bancaria o ella es muy retardada.

RECOMENDACIONES:

1. Promover que más bancos ofrezcan el servicio del factoraje, para satisfacer la demanda existente y obtener rentabilidad.
2. Es necesario que los bancos del sistema, realicen un estudio de los diferentes tipos de factoraje existentes y escojan los adecuados, para satisfacer las necesidades del mercado, esto contribuirá a crear ventajas de una institución bancaria a otra.
3. Los bancos, deben estandarizar el cálculo de la tasa de interés para incluir una prima de riesgo y una prima por gastos administrativos. La prima de riesgo, debe adecuarse al número, monto y plazo de las facturas, así como la garantía que esté otorgando la empresa mercantil. Los gastos administrativos deben incluir; gastos de cobranza y de análisis de operación.
4. El riesgo del factoraje está asociado con el monto de la factura y con la capacidad de pago de los clientes de las empresas mercantiles. Sin embargo, la mayoría de los factores exigen un depósito en garantía, para reducir el riesgo del producto. Esto permite que las medianas y pequeñas empresas puedan beneficiarse del factoraje, por lo que debe considerarse como una fuente para obtener fondos.
5. Lo más importante para un banco es que sus clientes sean solventes, por lo que un buen análisis puede evitar problemas con clientes morosos.
6. Que los bancos del sistema, en virtud que son las únicas instituciones en Guatemala que prestan el servicio, promuevan y divulguen las ventajas de la aplicación de este contrato a través de medios adecuados de información, que proporcione un enfoque dinámico y operativo que acerque al empresario del negocio vivo.

7. Es necesario que el presente contrato evolucione, de ser nominado legalmente en la Ley de Bancos y Grupos Financieros Decreto 19-2002, a crear una norma amplia en su contexto que lo regule.

8. En virtud de ser un contrato amplio en efectos jurídicos para las partes y para el orden económico social, se recomienda que sea un contrato que para su validez se haga constar en escritura pública.

BIBLIOGRAFÍA

BESCÓS TORRES, Modesto. **Factoring y franchising**, Madrid, España,: Ed. Méndez, 1999.

CODERA MARTÍN, José María. *Diccionario de derecho mercantil.* **Madrid,** España, : (s.e), 2001.

CORREA ARANGO, Gabriel. **De los principales contratos mercantiles.** Bogota, Colombia,: Ed. Temis,1991.

GARCIA DE ENTERRIA, Javier. **Contrato de factoring y cesión de créditos.** 2da ed.:. Madrid España,: Ed. Civitas, S.A.,1996.

GARCÍA GONZALEZ, Cruses. **El Contrato de factoring.** 2da ed.; Quito, Ecuador,: Ed. Alvarenga, 2000.

LISOPRAWSKI, Silvio. **Factoring: Análisis integral del negocio aspectos legales, comerciales y operativos.** Argentina,: Ed. de Palma, 1997.

OLIVEIRA LUNA, Eduardo. **Contratos mercantiles.** 2da ed.; México,: Ed. Ediciones de Cultura Popular, 1982.

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Joaquín. **Curso de derecho mercantil.** 13ava ed.; México, Distrito Federal,: Ed. Porrúa, S.A.,1978.

VÁSQUEZ MARTINEZ, Edmundo. **Instituciones de derecho mercantil.** Guatemala,: Ed. Serví prensa, C.A.,1978.

VILLEGAS LARA, Rene Arturo. **Derecho mercantil guatemalteco.** 3t.; 3ra ed.; Guatemala: Ed. Serviprensa C.A., 2000.

Legislación:

Código Civil. Enrique Peralta Azurdía, Jefe de Gobierno de la República de Guatemala, Decreto Ley 106, 1964.

Código de Comercio de Guatemala. Congreso de la República, Decreto 2-70, 1970.

Ley de Bancos y Grupos Financieros. Congreso de la República, Decreto 19-2002, 2002.

Resolución de la Junta Monetaria. JM-752-93.