



**UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO
ESTUDIOS DE POSTGRADO
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS**

**EL FACTORING (DESCUENTO DE FACTURAS) COMO FUENTE
DE FINANCIAMIENTO DENTRO DEL MERCADO FINANCIERO
VENEZOLANO**

**LIC. MARIA GABRIELA PEREZ H. C.I. 12.910.874
PROFESOR: REINALDO LOPEZ FALCÓN**

**TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO PARA
OPTAR AL TITULO DE ESPECIALISTA EN INSTITUCIONES FINANCIERAS
MENCION FINANZAS INTERNACIONALES**

FEBRERO 2007

INDICE

TITULO	PÁGINA
1.- INTRODUCCION.....	2
2.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
3.- OBJETIVOS.....	5
4.- MARCO TEORICO.....	6
4.1.- Modalidades de Operaciones Activas Bancarias.....	6
4.1.1.- El Descuento Bancario.....	6
4.1.2.- El Reporto.....	8
4.1.3.- El Anticipo.....	10
4.1.4.- El Factoring (Concepto)	11
4.1.4.1.- Origen.....	13
4.1.4.2.- Características y Desarrollo del Proceso.....	16
4.1.4.3.- A Quien debe interesarle el Factoring.....	19
4.1.4.4.- Aspectos que Debe Considerar la Empresa que Desea Realizar Operaciones de Factoring.....	20
4.1.4.5.- Tipos de Factoring.....	23
4.1.4.6.- Ventajas y Beneficios.....	29
4.1.4.7.- Desventajas e Inconvenientes.....	30
4.1.4.8.- Costos, Porcentaje y Comisiones.....	31
5.- MARCO LEGAL.....	33
5.1.- Naturaleza Jurídica.....	33
5.2.- Contrato de Factoring.....	35
5.3.- Obligaciones.....	37
6.- MARCO METODOLOGICO.....	39
6.1.- Método de Investigación.....	39
6.2.- Tipo de Investigación.....	40
6.3.- Estudio de Investigación.....	41
7.- RESULTADOS Y RECOMENDACIONES.....	48
8.- CONCLUSIONES.....	50
9.- GLOSARIO.....	52
10.- ANEXOS.....	60
11.- BIBLIOGRAFIA.....	69

INTRODUCCION

El factoring se remonta a miles de años en la historia de las finanzas, donde los individuos de diferentes culturas comenzaban a realizar negociaciones, cobrando un porcentaje de comisión y garantizando al comitente el pago de sus créditos.

El descuento de facturas es considerado como un sistema de financiamiento, debido a que es utilizado por las empresas cuando estas requieren de liquidez y/o de constante flujo de caja.

El concepto de "factoring" es de especial interés en países donde el crédito es indispensable para vender productos o servicios. Las empresas que suelen dar crédito a sus clientes, tienen que necesariamente conseguir financiamiento para cubrir los costos y gastos generados por la producción de los distintos bienes y servicios.

Las Instituciones Bancarias, en teoría, ofrecen el servicio de factoring como un instrumento de financiamiento importante para las empresas; pero en la práctica y específicamente en Venezuela existe muy poca experiencia dentro de la Banca, por lo que el contrato de factoring no es popular en el medio; esta situación se explica aún más, conociendo que dicho contrato de factoring requiere de un análisis profundo de los deudores y un seguimiento tanto en el ámbito individual como sectorial, por consiguiente para ofrecer un servicio de calidad, las Instituciones Bancarias deben implementar departamentos especializados en la materia, lo cual en muchos casos no es viable para la institución.

El contrato de factoring es generalmente más amplio que una forma de financiación. Incluye otros servicios como investigación de clientes, gestión de cobro y control de las facturas, administración de la cartera de clientes y

cobertura de riesgo de insolvencia. En cada caso las cláusulas contractuales determinarán en detalle las responsabilidades y derechos de las partes, tales como: monto, plazo, comisión, interés, cantidad del anticipo. etc.

El descuento de facturas se encuentra entre las operaciones realizadas por intermediarios financieros, conocedores profundos del mercado y de la solvencia de los deudores, que tienen la función de controlar y gestionar el cobro de las cuentas por pagar de las entidades económicas, por lo que constituye un mecanismo para reducir el riesgo de los impagos y superar la falta de liquidez.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El Factoring es considerado como una fuente de financiamiento alterna, tanto para las empresas del sector económico e industrial como para las instituciones financieras. Aunque para el banco el factoring es una operación activa, la frecuencia de su utilización es muy baja, esto se debe en gran parte al desconocimiento de la materia por parte de las personas que interactúan en el mercado.

En un caso común, una determinada empresa se dirige a cierta Institución Financiera del país, con la finalidad de conseguir dinero para ser utilizado para su producción y crecimiento; en un 95% de los casos, las instituciones bancarias no le plantean a su cliente (la empresa) la posibilidad de realizar un descuento de facturas, no por que el Banco no realice esta operación, sino por la poca experiencia que tienen los bancos referente al factoring; en la mayoría de los casos, la primera intención de un ejecutivo es realizar una operación de crédito ordinaria.

En el País existen empresas dedicadas a realizar operaciones de factoring, se dirigen específicamente a grandes empresarios o instituciones necesitadas de altos niveles de liquidez y de un flujo de caja operativo constante. Entre las empresas que se dedican al factoring en Venezuela, tenemos: Operadora Uno Factoring, All Factoring de Venezuela, e-Factoring & Gestión de Pagos, etc.

OBJETIVOS DEL TRABAJO

OBJETIVO GENERAL

La finalidad del trabajo es dar a conocer el factoring o descuento de facturas como una operación importante para el mercado financiero venezolano y presentar a detalle los pro y contra de realizar este tipo de operaciones. Mostrar una visión amplia dirigida a las empresas que requieren una fuente de financiamiento constante que cubra su flujo de caja y le ahorre tiempo y dinero en otro tipo de gastos.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

a.- El objetivo principal del trabajo es investigar y detallar los beneficios de las operaciones de factoring o descuento de facturas, tanto para las empresas que requieren realizar dicha operación como para las Instituciones Financieras de Venezuela. Así mismo, se investigara la vigencia, constancia, ventajas y desventajas del factoring en un contexto internacional.

El factoring constituye una herramienta a la que debe prestarse atención y está incluye una serie de ventajas y resistencias. La principal resistencia es el desconocimiento; el objetivo el trabajo es lograr plasmar los principales conceptos financieros y legales que involucran esta actividad.

En el presente trabajo se especificará los alcances y limitaciones de las operaciones de factoring, que tanto pueden llegar a lograr las empresas que utilizan el factoring como fuente de financiamiento y que obtiene la Compañía o Institución Financiera, la cual realiza el descuento de facturas y su importancia dentro del mercado financiero.

b.- Definir qué limita las operaciones de factoring, a quienes van dirigidas, y que tipo de empresa realiza eficazmente el descuento de facturas. Cuales son los costos y comisiones involucradas en las operaciones.

MARCO TEORICO

MODALIDADES DE OPERACIONES ACTIVAS BANCARIAS

En el funcionamiento diario de las empresas surgen necesidades temporales y puntuales de tesorería que pueden solventarse acudiendo al crédito bancario. Entre las distintas modalidades de apelación al crédito encontramos: el descuento bancario, el factoring, el anticipo y el reporto.

DESCUENTO BANCARIO

Existen dos tipos de descuento bancario, el descuento financiero y el descuento comercial.

- Descuento Financiero: Es una operación en la que las entidades financieras conceden un préstamo, documentándolo en una letra de cambio. El banco o caja presta el dinero a su cliente, abonando el efectivo resultante de descontar al nominal de la operación los intereses pactados, la comisión de apertura del crédito, la cuantía del timbre de la letra de cambio y demás gastos que graven la operación. El banco, prestamista figura como librador y el cliente, prestatario, firma como librado aceptando la deuda que pagará a vencimiento.

- Descuento Comercial: es el originado por operaciones mercantiles, es decir, existen relaciones comerciales entre el cliente y el proveedor. El proveedor o acreedor adopta la figura de librador del documento, esto es, el que gira el efecto contra su cliente, el deudor o librado concediéndole aplazamiento en el pago. Si el acreedor decide negociar y descontar el efecto comercial, tendrá que endosar ese documento de crédito, a favor de la entidad cediéndole el derecho de cobro, frente al tercero deudor. Así, el librador o cualquier otro tenedor legítimo que lleve a cabo esta operación, cobra anticipadamente en la fecha del descuento, el efectivo procedente de restar al nominal los intereses y gastos, y la entidad financiera recibirá el nominal del efecto comercial en la fecha de vencimiento.

Cuando la persona legitimada para cobrar el documento, negocia con el banco la cesión del título de crédito, transmite la propiedad del efecto y el riesgo inherente. Es por esto que las entidades financieras aceptan la transmisión de la titularidad del crédito salvo buen fin, puesto que el cliente queda obligado a reintegrar el nominal más comisiones y gastos de devolución cuando el crédito no es pagado a vencimiento por el tercero deudor.

Es el descuento realizado por entidades de crédito, de efectos comerciales, esto es, cualquier documento que justifique un crédito a favor de la empresa, como consecuencia de las actividades habituales, pueden ser letras, pagarés, u otro tipo de efectos creados para movilizar el precio de las operaciones de compraventa o prestación de servicios.

Las modalidades más habituales de descuento comercial son:

- El ordinario, en el que tanto las comisiones como los intereses se calculan en base a la progresión del plazo desde el descuento hasta el vencimiento. El riesgo aumenta conforme aumenta el plazo, por lo que efectos con mayor plazo implican aumento progresivo de los tipos de interés y de las comisiones. También se aplica otra comisión creciente amparada en el riesgo implícito que conlleva el efecto, esto es, si está domiciliado y aceptado, simplemente domiciliado, o sin domiciliar ni aceptar.
- El forfait se caracteriza porque aplican exclusivamente un solo tipo de interés y una comisión fija independientemente del plazo de vencimiento que tenga el efecto.
- El descuento comercial transitorio, que por su carácter circunstancial no es necesario instrumentalizarlo mediante póliza de descuento, aunque el banco exige que cumpla determinadas restricciones, en general, que estén domiciliados y aceptados.

EL REPORTO

El reporto puede definirse como el contrato por medio del cual el reportador (el banco), adquiere de un tercero (reportado) títulos valores mediante el pago de un precio con la obligación de transferirle los mismos u otros de idéntica especie, contra el reconocimiento de un precio aumentado o del mismo precio, más una prima, comisión o interés.

En la Legislación Venezolana, el Reporto se encuentra definido en el Artículo 46 de la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras de la siguiente forma: "Los bancos, las entidades de ahorro y préstamo y demás instituciones financieras podrán efectuar operaciones de reporto, ya como reportadores ya como reportados, en virtud de las cuales el reportado, por una suma de dinero convenida, transfiere la propiedad de títulos de crédito o valores al reportador, quien se obliga a transferir al reportado en un lapso igualmente convenido, la propiedad de otros títulos de la misma especie, contra devolución del precio pagado, más un premio..."

El Reporto es un contrato mediante el cual se transfiere temporalmente los derechos de propiedad de unos títulos o valores, a cambio de una cantidad de dinero, con la condición de que el vendedor suscriba simultáneamente una obligación de recompra de los mismos títulos de los mismos títulos u otros de la misma especie. Asimismo, se debe fijar en el contrato el plazo y el monto pagado más un cantidad adicional o premio, el cual representa para el vendedor un costo de transacción y para el comprador una tasa de ganancia. El premio queda en beneficio del reportador, salvo pacto en contrario.

El Reporto se perfecciona con la entrega de los títulos, por su endoso cuando sean nominativos y cuando se trate de acciones con el asiento en el libro de accionistas de la transferencia de dichos títulos. Debe constar por escrito, expresándose el nombre completo del reportador y del reportado, la clase de títulos, los datos necesarios para su identificación, el término para el vencimiento, precio, premio pactado y la manera de calcularlo.

Los agentes involucrados en estas operaciones tales como Instituciones Financieras, Corredores de Títulos del Gobierno, Bancos Centrales y otro tipo de Inversionistas, pueden actuar indistintamente bien sea como "Reportados" o vendedores, o bien como "Reportadores" o compradores, siendo estos últimos, los prestamistas de la operación.

EL ANTICIPO

El anticipo es el contrato por medio del cual se da en préstamo al cliente de un banco, una suma de dinero, generalmente, tomando como base el valor de los títulos que el cliente entrega en garantía de la suma prestada.

Se trata, en realidad, de un mutuo garantizado con prenda regular de títulos de crédito, con las características a que se hace referencia en el apartado que antecede. Como operación especialmente realizada por los bancos, éstos le han dado esa denominación.

Por su semejanza con el mutuo garantizado con prenda, sus efectos son los siguientes:

- Derecho de retención a favor del acreedor, sobre los títulos depositados en garantía.
- Derecho del mismo acreedor para hacer vender los títulos ante corredor público, en caso de incumplimiento.
- El derecho de preferencia del acreedor sobre el importe de los títulos hasta el monto del crédito.

Las diferencias sustanciales entre el reporto y el anticipo son las siguientes:

- En el anticipo no hay transmisión de la propiedad de los títulos; el vencimiento o duración del anticipo es mayor de 45 días que se permite en el reporto.
- La diferencia entre el precio real de los títulos y el del importe del préstamo, es mayor en el anticipo, pues tiene como objeto asegurar cualquier baja en el precio de los mismos en el mercado.
- En el anticipo la suma entregada puede ser recuperada con las modalidades que se prefieran: de una sola vez, en abonos, etc. En el reporto, la suma a devolver, debe ser entregada de una sola vez y en una fecha determinada.

EL FACTORING (CONCEPTO)

El factoring o descuento de facturas, es un contrato atípico, mixto y complejo, que pacta una operación de cesión de uno o varios documentos denominados facturas, las cuales deben estar vigentes y tener un vencimiento a corto plazo, convirtiendo las ventas a crédito en ventas al contado, es decir, la empresa recibe el dinero de la factura menos un porcentaje de descuento a la fecha que se firme dicho contrato. La Institución o Compañía encargada de la operación asume el riesgo de insolvencia del titular y se encarga de la gestión administrativa de cobro.

El Factoring es un contrato de cesión de derechos de facturas o documentos a un tercero, que suele ser una institución bancaria o una firma especializada en este tipo de transacciones, la cual se encarga del cobro, descontando o haciendo un pago anticipado del monto de la deuda al acreedor, asumiendo el riesgo de insolvencia y convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado.

El factoring, en la práctica, es conocido como un instrumento de financiación a corto plazo, destinado a pequeñas y medianas empresas, que paralelamente al servicio de carácter financiero desarrolla otros servicios de gestión, administración y garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos.

El factoring, es de carácter negociador por lo que ofrece todo un conjunto de servicios de naturaleza contable, administrativa, financiera y de garantía, que permite a las empresas productoras de bienes o suministradoras de servicios, transferir a economía externa, esto es, a empresas especializadas, la gestión y el cobro de los créditos provenientes de su actividad empresarial, gozando, al mismo tiempo, de financiación y asistencia en otros sectores. Con el factoring se da una situación muy especial de colaboración empresarial, pues mientras la empresa que cede sus facturas produce y vende, el factor financia y cobra.

Las pequeñas y medianas empresas, especialmente las que se dedican a exportar sus productos, tienen en el factoring una valiosa alternativa de financiamiento, distinta a las que ofrece el sistema tradicional de crédito, y un no menos atractivo alivio administrativo, muy necesarios en estos tiempos de búsqueda de eficiencia y competitividad.

ORIGEN

La palabra factoring, puesta por la doctrina económica norteamericana, ha hecho su ingreso al mundo jurídico en forma intacta, debido, entre otras razones, a la dificultad de encontrar un término que brinde un significado claro y, a la vez, describa con la debida precisión esta operación financiera. A pesar de lo dicho, en la doctrina se han propuesto algunos nombres para sustituir al de factoring, a saber: factoraje, como sinónimo de factoría o de la actividad desarrollada por el factor o como lugar donde éste realiza sus operaciones; affacturage, como traducción al francés del término factoring; facturación, atendiendo a los documentos que se ceden en esta operación; factorización, que presenta la ventaja de su adaptación al español, pero parte del doble sentido del término factor; gestión de créditos, etc.

El origen del contrato de factoring motiva encuentros y desencuentros en la doctrina nacional y comparada; los historiadores han desarrollado varias teorías, todas ellas, quizá, con la única pretensión de aportar argumentos consistentes que den, en efecto, algunas luces sobre esta cuestión.

Una primera forma de factoring se advierte en la cultura neobabilónica de los Caldeos. Su nacimiento está ligado a la actividad desarrollada por el Shamgallu, agente comercial operante en Caldea hace 4.000 años, que revestía la forma de un comisionista, es decir, una persona que por el pago de una comisión garantizaba a su comitente el pago de los créditos. Por otro lado, se encuentra un embrión de la fórmula del factoring en las costumbres comerciales de los fenicios.

Desde otra perspectiva, se puede establecer el origen del factoring en el Medioevo, particularmente en el tiempo de los romanos. En esta línea, la figura jurídica del factoring no es una creación del derecho moderno, ya que fue conocida por los romanos, correspondiendo en sus rasgos más sustanciales a la del institor. Por otro lado, el factoring tiene relación con la palabra "factor", la cual viene a expresar la idea de persona que realiza una actividad por otra,

dentro de un ámbito más o menos mercantilista, o si se prefiere, la idea de realización frente a terceros, por una persona física o jurídica, de una función que normalmente le correspondería a otra, en virtud de una relación de carácter interno que les une y que es determinante que le sea conferida la representación para que esa actividad concreta pueda llevarse a cabo.

Para completar el abanico de teorías acerca del origen del factoring, debemos hacer mención a la que afirma que el antecedente más remoto de esta moderna institución contractual es la actividad de los *commanditari* italianos, que operaban como financiadores y aseguradores de las operaciones comerciales realizadas por los viajeros, tomando parte en las ganancias y en las pérdidas.

A pesar de todos esos intentos de encontrar la génesis de esta institución contractual en épocas lejanas, se subraya que el origen del negocio jurídico, que más tarde conduciría al contrato de factoring, hay que buscarlo a finales del siglo XIV y comienzos del siglo siguiente en Inglaterra.

La doctrina jurídica y económica muestra consenso en que es Inglaterra, particularmente Londres, la cuna del contrato de factoring. La «Blackwell Hall», dedicada a la industria de la lana en el año de 1397, es considerada generalmente como el lugar de nacimiento del factor comercial. Esta empresa recibía las mercaderías en consignación y las vendía a los comerciantes de la zona, con la particularidad que, en ocasiones, adelantaba a los fabricantes el precio de las mercaderías que le habían sido confiadas.

A inicios del siglo XVII, en el propio Londres, se establecieron numerosos *factors*, llegando algunos de ellos a especializarse en el comercio de algodón, por lo que se les bautizó como los *cotton factors*. Esta práctica pronto fomentó de manera considerable el comercio británico de exportación, desarrollando el concepto de las *confirming houses*, que, en representación de los compradores extranjeros, garantizaban su crédito y confirmaban los pedidos. Posteriormente, con la expansión, desarrollo y beneficios obtenidos con estas operaciones, los

factors se permitieron financiar la producción de sus clientes, al hacer efectivo el pago del precio de las mercaderías que debían exportarse algunas semanas después. En este momento, como podemos observar, la función comercial, propia de los factors en sus inicios, cambia, evoluciona hacia funciones de financiamiento empresarial.

CARACTERISTICAS Y DESARROLLO DEL PROCESO

En las operaciones de factoring existen varios participantes involucrados en el proceso, entre ellos abogados, notarios, agencias de crédito, etc., pero hay tres participantes principales, los cuales son:

1.- La empresa: se trata de una sociedad comercial, o bien de una persona, que lleva adelante un negocio y realiza ventas a distintos clientes que pagan a plazo, dicho plazo es el que crea la necesidad y la oportunidad de hacer factoring.

2.- El Cliente: es el que contrata los servicios de la empresa y se encuentra obligado a pagarle a la misma por la contraprestación recibida, siempre y cuando se logre un acuerdo.

3.- El Factor: es quien adelanta los fondos sobre el importe de las facturas que emite la empresa contra el cliente. Además, es el gestor de cobranzas, el repago de los fondos adelantados se encuentra en la cobranza de las ventas de la empresa, por ello, el factor suele encargarse de la cobranza y de toda la gestión que ésta conlleva.

El contrato de factoring contiene las condiciones exactas, cargos y procedimientos de la factorización, comúnmente las empresas que realizan este tipo de operaciones lo hacen constantemente, vendiendo toda su cartera al cobro a la empresa o institución con quien pacta la operación.

La empresa o Institución que efectúa el factoring, debe seleccionar las cuentas o facturas que este dispuesto a comprar, es decir, debe considerar y estudiar la reputación del deudor y escoger las deudas que tengan un riesgo aceptable.

Las facturas o instrumentos a utilizar en la factorización, deben ser de libre disposición del Cliente; es necesario que no se encuentren vencidos, no

pueden ser documentos que se estén utilizando como garantía de cualquier otra operación financiera.

Los instrumentos objeto de factoring pueden ser facturas, facturas conformadas y títulos valores representativos de deuda. Dichos instrumentos se transfieren mediante endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad del Factor, según las leyes de la materia. Dicha transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario.

La empresa que cede su cartera debe notificar a sus clientes que dicha deuda esta factorizada, esto es debido a que los pagos se harán directamente al factor. En el contrato de factoring se especifica el grado de reserva o discreción frente a los deudores, tomando en cuenta las expectativas que tengan de cómo tomaran sus clientes el hecho de que sus facturas hayan sido cedidas a otra empresa o institución bancaria.

El factor acepta, y así lo especifica el contrato, el tipo de factoring que se ha convenido, el cual puede ser con recurso o sin recurso, esto se relaciona con el límite de la responsabilidad sobre el cobro de las facturas o documentos cedidos.

Luego de seleccionar las facturas que serán cedidas en factoring, se acuerda el porcentaje de descuento, y se define el monto de dicho porcentaje, es decir, la comisión que carga el factor por sus servicios, se maneja un porcentaje entre el 5% y el 10%, esto varía según la cantidad de facturas cedidas, el monto de la cesión, la calidad de las facturas como garantía y la continuidad y experiencia del cliente a quien se le realiza la factorización.

Aunque el plazo de pago de las facturas cedidas en factoring no es fijo, sino que varían según diferentes parámetros, como la región, la industria y el cliente; se incluye en el contrato la o las fechas de pago que se hayan establecido, normalmente la fecha de pago concuerda con la fecha de

vencimiento de dichas facturas cedidas en factoring. El plazo varía entre 30 y 120 días.

En este punto la empresa que factorizo su cartera, tiene un buen flujo de caja, puede emitir pagos a proveedores y aprovechar el descuento de pronto pago, y o cumplir con las obligaciones generadas. Así mismo, ya no tiene la necesidad de preocuparse por la cobranza de sus clientes, esta responsabilidad es transferida al factor, la cual registra las facturas cedidas en factoring, coordina las fechas de vencimiento de las mismas, y consecuentemente cobra las facturas a los clientes respectivos.

A QUIEN DEBE INTERESARLE EL FACTORING

El factoring es de interés de:

- 1.- Empresas que precisan capital de trabajo o que pueden hacer un uso muy eficiente del mismo; se trata de empresas que obtienen altos rendimientos marginales sobre el capital de trabajo.
- 2.- Empresas o personas con intención de hacer colocaciones activas de dinero (bancos, compañías financieras, individuos con cierto capital disponible).
- 3.- Empresas de gran tamaño que entregan a un tercero sus procesos con proveedores externos.

Para aquellos que son tenedores de facturas originadas en sus ventas a clientes que pagan a plazo y buscan dinero fresco para el giro ordinario de sus negocios, debe efectuarse un análisis sobre un adecuado balance de la naturaleza de activos y pasivos o un razonable margen de venta. El empresario debe tener presente que el crédito es una herramienta de doble filo, un buen uso permite aprovechar oportunidades que no estaban disponibles y obtener increíbles resultados económicos y financieros; pero un mal uso puede causar un gran daño.

ASPECTOS QUE DEBE CONSIDERAR LA EMPRESA QUE DESEA REALIZAR OPERACIONES DE FACTORING

La correcta preparación de la empresa para implementar una relación de factoring es clave para el éxito de la operación. Toda empresa tiene, al menos, un área relacionada con el sector del activo contable y otras que tienen que ver con el financiamiento de ese activo. Del lado del activo, tenemos las cuentas por cobrar que son el activo contra el cual se va a obtener financiamiento. Las cuentas por cobrar tienen relación directa con la cartera de clientes que la origina y el hecho de que la empresa decida financiarse con el factoring implica que dicha cartera quede expuesta a algunos cambios. Es aconsejable que la empresa se asesore con el factor, quien tiene experiencia en este tipo de cambios y suele contribuir a que haya una buena comunicación entre la empresa y los clientes.

Desde el punto de vista crediticio, las obligaciones a pagar que sean facturas en contra del gobierno, tienen en general un riesgo de default menor que el promedio del mercado. Por ello, es muy frecuente que un factor acceda a aprobar el factoring ante este tipo de cliente.

La empresa debe tener claro que entra en la operatoria de factoring porque quiere aumentar sus ventas, adoptar una política comercial agresiva, otorgar a sus clientes mayores facilidades de pago y porque quiere permitirles aumentar sus compras (con ello aumentar el crédito que obtiene del proveedor); se trata de una operación para aumentar las ventas y la cantidad y calidad de los clientes.

Por otro lado, la elección del factor tiene una importancia trascendental en el éxito de la operación. El factor, la empresa y el cliente serán miembros activos de una relación comercial duradera y, por consiguiente, la empresa debe ser cuidadosa a la hora de elegir el proveedor financiero.

Los siguientes aspectos se deben tomar en cuenta al evaluar al factor:

- Solvencia: el nivel de capital con que cuenta marca, entre otras cosas, la limitante de ayuda que pueda esperarse de él. La empresa debe buscar un factor que cuente con el capital suficiente como para financiarla, sin olvidar que este también debe diversificar.
- Costos: como sucede con todo proveedor, debe evaluarse si el costo de la relación es razonable y si no resulta prohibitivo. Cada operación de venta tiene un margen que puede segregarse por la fuente que le da origen. Ahora bien, si ese factor toma un porcentaje muy elevado del margen de venta, es posible que esta no sea una relación razonable.
- Flexibilidad y Servicio: la calidad de la contraprestación se traduce en el dinero y en el servicio recibido. Cada factor cuenta con distintas pautas de trabajo. La empresa debe indagar cual es la forma de trabajar del factor y expresar claramente que es lo que espera recibir de ella.
- Experiencia: la actividad de factoring requiere de gran experiencia y habilidad. Un factor con experiencia maneja los vínculos entre la empresa y los clientes con suavidad y criterio y logra sortear los problemas con facilidad y sin mayor daño para las partes.
- Aspectos Personales: más allá de los aspectos técnicos, el factor es un grupo de personas con el que se trabaja día a día; por ello, la afinidad, la cordialidad y todos los aspectos que lo personal involucra son elementos importantes a tener en cuenta.

Al momento de firmar el contrato, la empresa debe considerar que sus repercusiones permanecen a lo largo del tiempo. Invariablemente, los contratos se realizan a efecto de que las partes reglen o modifiquen los derechos y obligaciones entre ellas. En líneas generales, el factor tiene la obligación de entregar a la empresa la suma de efectivo correspondiente a las facturas cedidas.

Esta obligación puede incluir ciertas limitaciones que la empresa no tuvo en cuenta al momento de suscribir el contrato, de allí que sea fundamental conocer los diferentes tipos de factoring.

Cabe destacar que la empresa no solo cede al factor los derechos de cobro sino que se obliga a entregarle físicamente todas las facturas. En el contrato se fijan, en definitiva, todas las reglas de juego bajo las cuales se practicarán las liquidaciones de las facturas entre la empresa y el factor.

TIPOS DE FACTORING

Según la evolución histórica, el contrato de Factoring se clasifica en:

1.- Factoring Colonial: el factor era un simple distribuidor o selling agent de los fabricantes ingleses de tejidos y, posteriormente, de otros productos. La función del factor era comercializar las mercaderías en los mercados de las colonias inglesas en América, por la que cobraba una comisión. En muchos casos, el factor asumía la calidad de garante de los compradores, ya que insertaba en los contratos de comisión una cláusula llamada star del credere, que lo hacía responsable del cumplimiento de pago.

2.- Old line factoring: la actividad de las empresas factoras está limitada a comprar los créditos de los clientes, asumiendo el riesgo del incumplimiento o insolvencia de los deudores de esos títulos. El fundamento jurídico de esta operación reside en una cesión crediticia por la que la factora renuncia a todo recurso contra las empresas cedentes. Eventualmente, la empresa de factoring presta servicios de financiamiento, información de mercados, etc.

3.- New style factoring: incorpora a la gama de servicios tradicionales otros que lo hacen más útil y atractivo. En esta modalidad, la empresa factora, además de asumir la gestión y los riesgos de incumplimiento e insolvencia de los deudores, se obliga a prestar a las empresas cedentes una amplia gama de servicios financieros, lo que acerca a estas empresas a las instituciones bancarias.

El factoring admite tantas modalidades como el Factor y el Cliente puedan llegar a establecer. Sin embargo, si nos atenemos a la práctica generalizada del mismo, pueden citarse tres criterios básicos que, combinados entre sí, dan lugar a otras tantas modalidades.

1.- En función de la asunción del riesgo de insolvencia de los deudores.

- Factoring Sin Recurso: cuando la compañía de factoring (Factor) asume el riesgo de insolvencia de los deudores.

- Factoring Con Recurso: cuando el Cliente asume el riesgo de insolvencia de sus deudores.

2.- En función del momento del Pago por la compañía de factoring (factor) al Cliente de los créditos (facturas) cedidos.

- Factoring con Pago al Cobro con una Fecha Límite: cuando la Compañía de Factoring (Factor) paga al Cliente en la fecha límite establecida, o en la fecha de cobro si ésta fuese anterior a la citada fecha límite.

- Factoring con Pago al vencimiento o a una fecha previamente establecida: cuando la Compañía de Factoring (Factor) paga al Cliente en la fecha acordada, sin importar que se haya o no efectuado el cobro de los Deudores.

3.- Factoring Internacional: El factoring internacional tiene el mismo concepto del factoring tradicional con la diferencia de que en este caso una de las partes debe encontrarse en un país diferente.

- Factoring de Exportación: en el que el factor y la empresa domicilian en un mismo país, mientras que los deudores cedidos lo hacen en el extranjero. El factor exportador, ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el Factoraje Nacional; y el factor importante que actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que éste no puede llevar a cabo directamente en el país del importador. Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de factoring, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos.

- Factoring de importación: se da cuando el cliente reside en un país distinto al del factor, por lo que decide transmitirle todos los créditos originados en su actividad empresarial que tiene contra deudores domiciliados en el país del factor.

En el factoring internacional el cliente no tiene que preocuparse por el cobro ni por las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son el idioma, legislación y costumbres socioeconómicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago o en el de no pago definitivo por la quiebra del comprador. Se ofrece también la posibilidad de que las compañías brinden a sus clientes los beneficios de comprar en término de crédito abierto y se pierda el temor a las deudas pendientes o al desestabilizador flujo de efectivo.

El presupuesto del factoring internacional es una operación comercial (compraventa internacional o prestación de servicios) realizada entre empresas situadas en países diferentes, de manera que el exportador (vendedor- acreedor) se encuentra frente a un importador (comprador-deudor) ubicado en otro país. Esto significa que este tipo de factoring reviste este carácter como consecuencia del contrato base que le sirve como presupuesto mas que con el hecho de que las partes contratantes (el factor y el cliente) tengan su domicilio en le mismo país. Aquí lo importante es que el deudor tenga el domicilio diferente al país del acreedor.

Con el servicio del factoring internacional se oferta un número básico de servicios y se provee de una combinación particular entre ellos que se ajusta a los requerimientos de cada vendedor. En caso de exportaciones, el prestamista debe entrar en contacto con otros prestamistas localizados en el país del comprador de la mercancía, lo que permite que los estudios de crédito y cobro se hagan en forma compartida.

En su aplicación práctica el factoring internacional puede revestir varias formas, las principales son:

Sistema de dos factores:

Es el sistema predominante en la práctica moderna y por el mismo actúan dos factores, uno en la plaza del cliente exportador (el factor exportador) y otro en la plaza de los deudores cedidos (factor importador). Los dos factores van a desarrollar las funciones que en el factoring internacional realiza cada uno de ellos. En este, el factor exportador ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que en el factoraje nacional, y el factor importador actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que este no puede llevar a cabo directamente en el país del importador. Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de Factoring, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos. Estas Cadenas de Factoring pueden ser "cerradas", significa que las operaciones solo se pueden hacer a través de sus miembros y en cada país solo hay un corresponsal con quien se deben hacer las operaciones locales. Las otras suelen llamarse "abiertas" de manera que la sociedad admite nuevos miembros en cada país. Las funciones del factor exportador consisten en, actuar de intermediario entre el exportador y el factor importador y anticipar los recursos económicos al exportador. Por su parte el factor importador tiene como funciones, proporcionar información sobre el cliente que efectuará la importación, clasificar y evaluar el nivel de riesgo del importador, asumir la cobertura por insolvencia y efectuar la gestión de cobro al importador.

Sistema de un solo factor:

Implica la participación de un solo factor que puede estar ubicado en la plaza del exportador (direct export factoring) o en la del importador - deudor

(direct import factoring). En el primer caso se establece una relación directa entre la empresa exportadora y el factor en su plaza. En este caso el export factor se sirve de un agente o una sucursal suya en la plaza del deudor importador. En el segundo caso se establece una relación contractual directa entre la empresa exportadora y el factor del país de la empresa importadora.

El Forfaiting:

Si bien se habla de esta operación como una modalidad del factoring internacional, tiene como particularidad que se trata de operaciones individuales, a diferencia del factoring que comprende una serie de cesiones de créditos durante un cierto tiempo. En el Forfaiting el forfaiter compra sin recurso documentos provenientes de alguna operación de comercio exterior, además se opera, comúnmente con letras de cambio y pagares, o sea títulos valores cambiarios, que por sus características de literalidad, autonomía y abstracción, permiten desvincular totalmente los créditos incorporados a ellos, con la operación base, es decir la compraventa internacional que le dio origen.

Admite dos variantes, el forfaiting de exportación y el forfaiting de importación. En el primero el factor adquiere las letras de cambio y pagares de empresas locales, a cargo de empresas extranjeras a las cuales se les ha vendido mercancías, de modo que las empresas locales (exportadoras) necesitan realizar sus acreencias contra las extranjeras (importadoras). Para ello el banco o empresa forfaiter actuará por intermedio de sus correspondientes.

También aparece dentro de esta modalidad la llamada forfaitización que supone la compra, sin recurso hecha por un banco o empresa forfaiter del país exportador, de las letras de cambio aceptadas por el importador, previamente avaladas por un banco de su país. Su utilización resulta interesante si el crédito a la exportaciones es inadecuado o mas costoso, o

el seguro de crédito ala exportación deja algún riesgo en el vendedor, teniendo todas las ventajas derivadas del factoring como son la posibilidad de cotizar a crédito y obtener el precio al contado, la eliminación del riesgo comercial y los riesgos políticos, de transferencia y cambiarios. También se considera una financiación costosa porque los bancos cobran un precio que tiene en cuenta el coso de las distintas variables tanto financieras como de cobertura de los diversos riesgos, ya que el banco asume los riesgos por no pago por la insolvencia del cliente.

En el caso del forfaiting de importación el banco o forfaiter adquiere documentos de clientes extranjeros a cargo de empresas importadoras ubicadas en su país. Es decir que la empresa cliente del banco está en el exterior mientras que los deudores residen en su propio país, situaron que le permite realizar un estudio más rápido y directo de las condiciones financieras y capacidad de pago de los deudores.

VENTAJAS Y BENEFICIOS

Existen una cantidad de ventajas para las empresas que realizan operaciones de factoring y/o descuento de facturas, entre ellas tenemos:

- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, costos y precisión de la obtención de informes.
- Concentra los esfuerzos gerenciales en los procesos de producción.
- Optimiza la administración de los inventarios y mejora la capacidad de compra de materia prima (mayor rotación).
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de los documentos cedidos en factoring, otorgando ventajas de cobro anticipado en economías con inflación.
- Facilita la obtención de descuento por pronto pago.
- Convierte las cuentas por cobrar a corto plazo en efectivo disponible, ya que las cambia por efectivo por transferir sus facturas al factor.
- Soluciona eficientemente los problemas de flujo de caja.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Contribuye al análisis de riesgo de clientes potenciales.
- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con los que no pierde poder adquisitivo.
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- En caso del Factoring Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- En general, permite a las empresas, independientemente de su estructura financiera, desenvolverse y crecer con seguridad.

DESVENTAJAS E INCONVENIENTES

Las desventajas de realizar operaciones de factoring son las siguientes:

- Las operaciones son de un costo elevado. El porcentaje (%) de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- El factor evalúa los documentos en garantía, por lo cual puede no aceptar algunas facturas por su elevado riesgo. La selección de los documentos dependerá de la calidad de los mismos, su plazo, monto y posibilidad de recuperación.
- Generalmente no se trabaja con facturas de productos perecederos o de largo plazo (mas de 180 días), ya que implica un alto riesgo. Aunque ningún texto especifica lo antes señalado, el factor esta en el derecho de analizar los riesgos y aceptar o los documentos o facturas.
- El cliente debe aceptar el criterio que el factor utilice para el evaluar el riesgo de los deudores.

COSTOS, PORCENTAJE Y COMISIONES

Los costos no son fijos sino que se estudian en función de las características del factoring, si es con recurso o sin recurso; las características del cedente, nivel de facturación, importe medio de las facturas, el sector de actividad, número de deudores, plazos medios de vencimiento y las características del deudor, país en el que se encuentra, nivel de riesgo, antigüedad como cliente del cedente etc.

Los costos de factoring incluyen las comisiones y los intereses.

El tipo de interés aplicado al descuento de las deudas (factoring convencional) se sitúa en función del mercado, más un margen comercial, tal y como ocurre en las operaciones de descuento comercial. El devengo y pago de este tipo de interés se efectúa en el momento que el cedente recibe el pago por anticipado.

Por otro lado, existen también los intereses que se cobran al deudor cuando este genera un retraso en el pago, estos son los llamados intereses de mora, los cuales se calculan generalmente sobre un punto porcentual más de la tasa de interés promedio de los seis primeros bancos del país. Esta tasa se estipula en el contrato al momento de realizar la operación.

Las comisiones son los pagos que se hacen al factor por los costos administrativos de verificación y cobro de créditos, así como también por el riesgo que asume cuando compra cuentas sin recurso. En Venezuela se sitúan en una banda que suele oscilar entre el 0,50% y el 2,50% sobre el importe total de las facturas. En el caso de que haya un alto volumen de créditos pero el valor medio de los mismos sea bajo, el factor suele cobrar además una tarifa de manipulación. Estas tarifas de factoraje se devengan y pagan en el momento de la cesión del crédito.

En principio, el factoring puede aparecer caro en muchas empresas, en comparación con el resto de instrumentos financieros de la banca; no obstante, además de considerar las ventajas frente al descuento comercial, u otra alternativa financiera, es posible que muchas empresas se sorprendan si comparan el costo del factoring con el costo de las operaciones normales de la banca, considerando las compensaciones y las retenciones que se ven obligados a efectuar con éstos últimos. Hay que destacar también que el factoring permitirá a la empresa reducir su estructura, con el ahorro de costos que eso implica.

MARCO LEGAL

NATURALEZA JURIDICA

En lo que a la naturaleza jurídica del Factoring respecta, estamos ante un Contrato que ha sido catalogado de múltiples maneras, no existiendo unanimidad en los tratadistas quienes, por el contrario, más bien han criticado duramente las opiniones expuestas sobre lo que en esencia es este Contrato. Debemos distinguir entre las que parten de una visión global unitaria de la causa del contrato, por ser contrarias a su fragmentación jurídica, y aquellas que parten de la imposibilidad de formular tal construcción unitaria. Dentro de estos dos grandes grupos, sin embargo, existen diferentes posiciones doctrinarias.

Las teorías que consideran al factoring como un contrato unitario jurídicamente, subrayan la existencia de una causa única del contrato, pues, aun cuando admiten la pluralidad de servicios prestados por el factor, ponen el acento en uno de ellos, el que consideran esencial, para delimitar la causa del contrato. En esta línea, se ha equiparado al factoring a la compraventa en firme de documentos, al préstamo con cesión pro soluto de los créditos o cesión en garantía, al descuento bancario, al anticipo de crédito, al mandato o al seguro de crédito. Estas posturas han sido objeto de puntuales críticas; en esencia, porque ellas suponen una aproximación parcial al problema que, por centrarse solamente en alguna de las facetas más características de este contrato, ignoran o menosprecian la variedad funcional y la extrema ductibilidad que la caracterizan.

Una tesis importante que intenta la explicación de la esencia jurídica del factoring, es aquella que partiendo de la pluralidad funcional llega a la unidad de la causa del contrato, mostrándose contraria a su fragmentación jurídica, y concluye que el factoring ha de calificarse como un contrato complejo, en el

sentido de tener elementos y lograr resultados económicos propios de otros de otros contratos, fusionados en una unidad causal que lo individualiza. Frente a ésta se colocan las posturas que, partiendo también de la pluralidad funcional, no concluyen en la unidad causal. Estas coinciden en señalar la existencia de distintas modalidades de factoring, con naturaleza diferente entre sí, en función de las posibilidades de combinaciones de los servicios a realizar por la empresa factora establecidos en el propio contrato, pues en cada una de ellas la causa de la cesión de créditos es diferente. Se hace preciso, pues, la determinación individualizada de la naturaleza jurídica para cada modalidad contractual.

El factoring es de tipo comercial muy distinto de aquellos provenientes del derecho romano. Su complejidad se manifiesta a nivel morfológico, en tanto que desde el punto de vista de su funcionamiento, éste responde a una unidad causal, que va más allá de las causas particulares de cada uno de los contratos o prestaciones aisladas.

Por consiguiente, se considera al factoring como un contrato mercantil debido a que como partes intervinientes está la compañía de Factoring que necesariamente tiene que adoptar forma de sociedad anónima y el cliente o cedente que necesariamente es un comerciante, atípico ya que no está regulado por ninguna ley, mixto porque en su desarrollo intervienen las figuras jurídicas de arrendamiento de servicios, gestión de cobro de documentos, títulos valores, facturas, etc., y de descuento de capital, por el que la compañía anticipa todo o parte de los créditos que recibe, y de asunción de créditos ya que la compañía de factoring le exige al cliente que le ceda los créditos de cuya gestión de cobro se hace cargo.

CONTRATO DE FACTORING

El factoring es un contrato atípico, en el cual el cliente se obliga a ceder al factor todos los créditos y letras que surjan de su actividad comercial, tanto en contra como a favor de sus compradores. Como lo reconoce la mayor parte de la doctrina, el factoring es un contrato consensual, es decir, se perfecciona por la sola manifestación del consentimiento por las partes contratantes. Su conclusión opera en el mismo momento en que la factorada acepta la oferta de la empresa de factoring.

El factoring es uno de los contratos onerosos más representativos; su onerosidad es evidente, pues las ventajas que procuran cada una de las partes contratantes no le serán concedidas sino por la prestación que cada una haga o se obligue hacer en favor de la otra. Es más, atendiendo al reconocimiento del factoring como una técnica de financiamiento realizada por una institución bancaria o especializada y una empresa dedicada a la actividad de producción de bienes o la prestación de servicios, no es posible presumir la gratuidad de la operación.

Tanto la doctrina como la jurisprudencia reconocen que el factoring es un contrato conmutativo, y ello, ante todo, porque en el acto mismo de estipulación de este negocio, cada una de las partes, es decir, la empresa de factoring y la factorada, realizan la valoración del sacrificio y la ventaja que le depara su celebración. Ni los alcances de los servicios de financiación, gestión administrativa y garantía de deudor cedido son aleatorios. Con razón, pues, se dice que cada parte contratante conoce, con la debida anticipación, cual es la importancia económica y el efecto jurídico que el contrato reviste para ella.

Es un contrato de duración porque las prestaciones, tanto de la empresa factora como de la factorada, se van ejecutando en el tiempo, durante un lapso prolongado. El dilatar la ejecución de las prestaciones en el tiempo es presupuesto fundamental para que este contrato produzca los efectos queridos

por ambas partes y satisfaga, a su vez, las necesidades que los indujo a contratar.

Es un contrato de prestaciones recíprocas, esta característica se observa ya que la empresa factora es acreedora de los créditos cedidos e inversamente, deudora de los servicios a que se obligó con la firma del contrato; la factorada, por su parte, es acreedora de las sumas acordadas por la cesión de los créditos y deudora de estos créditos.

OBLIGACIONES

Obligaciones del Cliente

1.- El cliente deberá pagar al factor como remuneración por sus funciones el porcentaje (%) del nominal de los créditos transmitidos, generalmente en Venezuela se maneja entre un 5% y un 8%.

2.- El cliente se obliga a remitir al factor las letras, recibos y documentos representativos de las cuentas y créditos, así como una hoja de remesa en la que se relacionen y las copias de las facturas y albaranes.

4.- El cliente transmitirá los créditos al factor para que pueda ejercitar los derechos adquiridos sin impedimento.

5.- El cliente se obliga a entregar al factor toda suma recibida de sus deudores en pago de la deuda, esto en caso de que por alguna razón, el deudor (por error) le cancele al cliente.

6.- El cliente deberá poner a disposición del factor todos los datos que éste le solicite para la investigación de solvencia de los deudores, y por tanto no debe interferir en las gestiones realizadas por el factor para el cobro de los créditos.

7.- El cliente responde de la falta de pago siempre que no surja de la insolvencia del deudor ni de causa imputable al factor, siempre que el factoring sea con recurso.

Obligaciones del Factor

1.- El factor se obliga a intentar el cobro de los créditos.

2.- El factor se obliga a aprobar todas las operaciones propuestas por el cliente excepto aquéllas que considere que no prestan suficiente garantías, por consiguiente el factor se obliga a investigar la solvencia de los deudores, corriendo de su cuenta todos los gastos ocasionados por ello.

3.- El factor se obliga a abonar o anticipar al cliente la diferencia entre el importe de los créditos cedidos y la remuneración acordada en el presente contrato.

4.- Es obligación del factor asumir el riesgo de insolvencia del deudor del cliente, siempre que se haya declarado judicialmente, hasta el porcentaje (%) del máximo fijado para cada deudor como límite de la transmisión del crédito.

MARCO METODOLOGICO

METODO DE INVESTIGACION

El método de investigación a utilizar es de tipo cualitativa, por tanto se harán registros narrativos de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas. La investigación cualitativa estudia la asociación o relación en contextos estructurales y situacionales. Así mismo, trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones, su estructura dinámica.

Por consiguiente y con la finalidad de aplicar el método de investigación para lograr los resultados en el tema de factoring, se tomaran muestras de entrevistas realizadas a Instituciones Financieras y diferentes Empresas, para determinar el grado de conocimiento de las Operaciones Factoring y el uso del mismo como fondo de financiamiento en el mercado financiero venezolano.

Para completar el estudio, se mostraran cifras pertenecientes al FCI (Factors Chain Internacional), las cuales muestran el crecimiento del factoring dentro del sistema financiero en Norteamérica, Europa y algunos países de América Latina. Aunque estas cifras entran en un método de investigación cuantitativa, no lo considero como el tipo de investigación a utilizar, ya que la finalidad de las mismas es complementaria y no detallan información sobre el Sistema Financiero Venezolano. En Venezuela no existe o al menos no es fácil de conseguir cifras que representen el desarrollo del factoring como fuente de financiamiento.

TIPO DE INVESTIGACION

En el presente trabajo se utilizaran varios tipos de investigación, ya que en este caso, el Factoring o Descuento de Facturas abarca una investigación Exploratoria, Descriptiva y Explicativa.

Será Exploratoria, debido a que no se conoce de la existencia de una gran cantidad de datos estadísticos sobre el tema, por tanto el objetivo del trabajo ha sido muy poco investigado.

Esta investigación es descriptiva porque recolecta una serie de datos sobre eventos, situaciones o hechos que permiten analizar la frecuencia con que ocurren y el efecto de los mismos en la situación económica de las empresas y la posición de las Instituciones Financieras.

Por último, es explicativa porque en la investigación se busca explicar y describir todos los aspectos que influyen en el Factoring como fuente de financiamiento y buscar las causas de su posición dentro del mercado financiero.

ESTUDIO DE INVESTIGACION

He realizado diferentes entrevistas a ejecutivos de banca de empresa de distintas instituciones financieras pertenecientes al Mercado Venezolano. Entre ellas tenemos:

1.- Banco Provincial BBVA

- ¿Conoce las Operaciones de Factoring? Si
- Existe un departamento que se encargue de manejar el Factoring? Si
- ¿Ofrece el Factoring como un instrumento financiero? No mucho
- ¿Con que frecuencia lo ofrece? Solo si lo solicitan
- ¿Ofrece el Factoring en su página Web? No
- ¿Que porcentaje de factoring maneja el banco en base a otras operaciones?
Bajo

- Cual es el monto mínimo y máximo del Factoring? Depende de los movimientos y de la clasificación del cliente.

2.- Central Banco Universal

- ¿Conoce las Operaciones de Factoring? Si
- Existe un departamento que se encargue de manejar el Factoring? No, existía hasta el año 1994 pero con la subida de las tasas llego a ser muy costoso
- ¿Ofrece el Factoring como un instrumento financiero? No trabajamos con este producto

3.- Banco de Venezuela

- ¿Conoce las Operaciones de Factoring? Si
- Existe un departamento que se encargue de manejar el Factoring? Si
- ¿Ofrece el Factoring como un instrumento financiero? Si, pero no regularmente
- ¿Con que frecuencia lo ofrece? Como en el 10% de los casos
- ¿Ofrece el Factoring en su página Web? Si

- ¿Que porcentaje de factoring maneja el banco en base a otras operaciones?

No lo manejo, pero no es muy alto

- Cual es el monto mínimo y máximo del Factoring? Depende del requerimiento del cliente y de que cumpla a cabalidad con los requisitos

4.- Corp. Banca

- ¿Conoce las Operaciones de Factoring? Si

- Existe un departamento que se encargue de manejar el Factoring? No

- ¿Ofrece el Factoring como un instrumento financiero? Si

- ¿Con que frecuencia lo ofrece? Una (1) vez al mes

- ¿Ofrece el Factoring en su página Web? No

- ¿Que porcentaje de factoring maneja el banco en base a otras operaciones?
Aproximadamente un 10%

- Cual es el monto mínimo y máximo del Factoring? No tiene límite

5.- Banesco Banco Universal

- ¿Conoce las Operaciones de Factoring? Si

- Existe un departamento que se encargue de manejar el Factoring? No

- ¿Ofrece el Factoring como un instrumento financiero? No, lo hacemos de manera puntual

- ¿Con que Frecuencia lo ofrece? Solo si es solicitado por el cliente

- ¿Ofrece el Factoring en su página Web? No

- ¿Que porcentaje de factoring maneja el banco en base a otras operaciones?
Muy bajo

- Cual es el monto mínimo y máximo del Factoring? Se estudia el monto que el cliente solicite

5.- Fondo Común Banco Universal

- ¿Conoce las Operaciones de Factoring? Más o menos

- Existe un departamento que se encargue de manejar el Factoring? No

- ¿Ofrece el Factoring como un instrumento financiero? No existe en el banco este producto

CIFRAS QUE REFLEJAN EL CRECIMIENTO DEL FACTORING

En los últimos años, el factoring ha crecido significativamente como medio de financiación en América Latina y en el resto del mundo.

Volumen de Factoring Factoring (en millones de Euros)

	Euros 2000	Euros 2001	Euros 2002	Euros 2003	Euros 2004	Aumento 04/03
Descuento de facturas	55,787	67,759	74,815	77,516	97,543	25,84%
Con recurso	58,605	60,925	63,83	73,169	89,808	22,74%
Sin recurso	144,208	152,738	156,51	177,173	191,467	8,07%
Gestión de Cobranza	16,028	10,318	15,64	12,836	15,549	21,14%
Totales Domésticos: Factoring FCI	274,628	291,74	310,795	340,694	394,367	15,75%
Factoring exports de	15,906	13,31	14,649	21,606	32,405	49,98%
Factoring imports de	7,447	7,853	8,069	8,915	11,16	25,18%
Totales Internacionales: Factoring FCI	23,353	21,163	22,718	30,521	43,565	42,74%
Gran Total FCI	297,981	312,903	333,513	371,215	437,932	17,97%
Total Mundial Factoring	578,997	644,659	681,281	712,657	791,95	11,13%
Total Internacional Factoring	44,843	41,023	42,916	47,735	68,265	43,01%
World total	623,84	685,682	724,197	760,392	860,215	13,13%

	USD 2000	USD 2001	USD 2002	USD 2003	USD 2004	Aumento 04/03
Descuento de facturas	51,882	60,983	78,556	96,895	131,683	35,90%
Con recurso	54,503	54,832	67,022	91,462	121,24	32,56%
Sin recurso	134,114	137,464	164,336	221,467	258,481	16,71%
Gestión de Cobranza	14,906	9,286	16,422	16,044	20,992	30,84%
Totales Domésticos: Factoring FCI	255,405	262,565	326,336	425,868	532,396	25,01%

Factoring exports	de	14,793	11,979	15,382	27,007	43,747	61,98%
Factoring imports	de	6,926	7,068	84,72	11,144	15,066	35,20%
Totales Internacionales: Factoring FCI		21,719	19,047	100,102	38,151	58,813	54,16%
Gran Total FCI		277,122	281,612	350,19	464,019	591,209	27,41%
Total Mundial Factoring		538,468	580,187	715,345	890,821	1.069,13	20,02%
Total Internacional Factoring		41,704	36,921	45,078	59,669	92,158	54,45%
World total		580,172	617,108	760,423	950,490	1,161,290	22,18%

De acuerdo a estas cifras pertenecientes al FCI (Factors Chain Internacional), una de las organizaciones de factoring mas importante del mundo ya que cuenta con 212 compañías de factoring en 61 países; el volumen de empresas que deciden financiarse a través de la operación de factoring crece a una velocidad mucho mas pronunciada que la del crecimiento de la economía de cada país en particular. Las cifras indican que las empresas que prueban esta vía de financiación quedan conformes y se mantienen dentro de la operatoria.

Volumen de Factoring de Países (2005)

Factoring (en millones de Euros)

Fuente: Factors Chain Internacional

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EUROPE							
Austria	2,007	2,275	2,181	2,275	2,932	3,692	4,273
Bélgica	7,63	8	9	9,391	11,5	13,5	14
Bulgaria	2	1	2	0	0	0	0
Croacia	0	0	0	0	0	28	175
Cyprus	1,12	1,41	1,554	1,997	2,035	2,14	2,425
Republica Checa	780	1,005	1,23	1,681	1,88	2,62	2,885
Dinamarca	3,36	4,05	5,488	5,2	5,57	6,78	7,775
Estonia	470	615	1,4	2,143	2,262	3,92	2,4
Finlandia	5,63	7,13	7,445	9,067	8,81	9,167	10,47
Francia	53,1	52,45	67,66	67,398	73,2	81,6	89,02
Alemania	19,984	23,483	29,373	30,156	35,082	45	55,11
Grecia	850	1,5	2,05	2,694	3,68	4,43	4,51
Hungría	144	344	546	580	1,142	1,375	1,82
Islandia	100	125	26	16	25	16	15
Irlanda	6,16	6,5	7,813	8,62	8,85	13,15	23,18
Italia	88	110	124,823	134,804	132,51	121	111,175
Latvia	0	0	Shown	with Estonia	until 2003	155	20
Lituania	0	0	Shown	with Estonia	until 2003	1,04	1,64
Luxemburgo	0	0	0	197	257	285	280
Netherlands	20,5	15,9	17,8	20,12	17,5	19,6	23,3
Norway	4,26	4,96	5,7	7,03	7,625	8,62	9,615
Poland	605	2,085	3,33	2,5	2,58	3,54	3,7
Portugal	7,45	8,995	10,189	11,343	12,181	14,7	16,965
Rumania	37	60	98	141	225	420	550
Rusia	0	0	0	168	485	1,13	2,54
Slovakia	160	160	240	240	384	665	830
Eslovenia	35	65	71	75	170	185	230
España	12,53	19,5	23,6	31,567	37,486	45,376	55,515
Sweden	7,55	12,31	5,25	10,229	10,95	14,5	19,8
Switzerland	1,3	1,3	1,43	2,25	1,514	1,4	1,9
Turquía	5,25	6,39	3,947	4,263	5,33	7,95	11,83
Ucrania	0	0	0	0	0	0	333
Reino Unido	103,2	123,77	136,08	156,706	160,77	184,52	237,205
Total Europe	352,214	414,383	468,326	522,851	546,935	612,504	715,486

AMERICAS

Argentina	1,481	1,715	1,017	71	70	101	275
Brasil	17,01	12,012	11,02	11,03	12,04	15,5	20,05
Canadá	1,952	2,256	2,699	3,1	3,161	3,157	3,82
Chile	2,6	2,65	3,123	3,13	3,5	4,2	9,5
Colombia	50	0	0	0	0	0	0
Costa Rica	226	258	208	210	185	180	100
Cuba	185	108	113	120	93	190	210
El Salvador	0	0	123	157	102	105	80
México	3,55	5,03	6,89	6,34	4,535	4,6	7,1
Panamá	11	220	220	0	160	201	240
Perú	0	0	0	0	0	0	95
U.S.A.	88,069	102,268	101,744	91,143	80,696	81,86	94,16

Total Americas 115,134 126,517 127,157 115,301 104,542 110,094 135,63

AFRICA

Egipto	0	0	0	0	0	1	1
Morocco	57	45	50	190	160	300	430
Sur África	5,34	5,55	5,58	5,86	5,47	7,1	5,58
Tunisia	73	60	171	153	210	185	226

Total Africa 5,47 5,655 5,801 6,203 5,84 7,586 6,237

ASIA

China	31	212	1,234	2,077	2,64	4,315	5,83
Hong Kong	1,8	2,4	2,69	3,029	3,25	4,8	7,7
Indonesia	33	3	0	1	1	0	1
India	257	470	690	1,29	1,615	1,625	1,99
Israel	219	460	429	354	190	155	325
Japon	55,347	58,473	61,566	50,38	60,55	72,535	77,22
Lebanon	0	0	10	22	35	41	61
Malasia	805	585	842	610	718	730	532
Oman	21	30	36	29	10	8	1
Philippines	10	0	0	0	0	0	141
Arabia Saudita	0	0	150	100	50	0	0
Singapore	1,97	2,1	2,48	2,6	2,435	2,6	2,88
Corea del Sur	15,12	115	85	55	38	32	850
Sri Lanka	62	99	115	110	102	128	201
Taiwán	2,09	3,65	4,511	7,919	16	23	36
Tailandia	1,01	1,268	1,24	1,274	1,425	1,5	1,64
United Arab Emirates	0	0	0	0	37	145	440
Vietnam	0	0	0	0	0	0	2

Total Asia 78,775 69,865 76,078 69,85 89,096 111,614 135,814

AUSTRALIA

Australia	5,1	7,32	7,91	9,527	13,716	18,181	23,13
Nueva Zelanda	184	100	410	465	263	236	250

Total Australasia 5,284 7,42 8,32 9,992 13,979 18,417 23,38

Australasia

TOTAL MUNDIAL 556,877 623,84 685,682 724,197 760,392 860,215 1,016,547

En Latinoamérica, el crecimiento del volumen de factoring sufrió un duro golpe con las devaluaciones y crisis del 2001 y 2002. Sin embargo, posterior a dichos años, se registra una vigorosa recuperación.

Industria del Factoring (Cifras a Diciembre 2005 , Millones \$)

EMPRESA	Stock Documentos Adquiridos Netos	Participación Mercado %	Volumen Documentos Adquiridos Brutos	Número Clientes
·Banchile Factoring	133.858	12.6	588.108	890
· Banco Chile	185.919	17.51	479.946	50
· BCI Factoring	170.127	16.1	880.065	2.165
· Banco BCI	56.319	5,3	80.656	16
·Factoring Security	95.265	9.0	437.417	816
·Corpbanca Factoring	68.838	6.5	163.002	156
· Factorline	83.786	7.9	405.519	2.102
·Santander Factoring	46.426	4.4	316.371	153
·Banco Santander Santiago	145.757	13.8	868.163	1.283
·Banco HNS	18.605	1.8	90.301	217
·Bandesarrollo Factoring	10.174	1.0	55.872	419
· Incofin S.A	9.879	0.9	48.064	465
· Bice Factoring	19.860	1.9	226.990	204
·Bank Boston	12.448	1.2	12.881	84
·Scotia Sudamericano Factoring	2.085	0,2	15.979	53
TOTAL	1.059.405	100	4.669.332	9.073
TOTAL US \$	2.060		9.081	

RESULTADOS Y RECOMENDACIONES

En Venezuela, pocos son los bancos e Instituciones Bancarias que ven el factoring como un producto financiero de importancia, según los estudios realizados, el factoring produce grandes beneficios económicos para la institución bancaria que realiza la operación; por esto, la única explicación para que dichas Instituciones Financieras del país no le den gran importancia en ofrecer el producto es debido a que implica un costo administrativo y desgaste de personal elevado para el banco, ya que este se debe encargar de la gestión de cobranza de su cliente y de la contabilidad de la cartera, por lo tanto, disminuye la utilidad de la operación y coloca otros instrumentos financieros mas fáciles y rápidos de manejar por delante del factoring.

Por consiguiente, la mayoría de las Instituciones Financieras Venezolanas no toman el tiempo en instruir a sus empleados y Ejecutivos de Banca de Empresas en el tema de factoring. Para lograr que Venezuela obtenga un nivel de factoring mayor, se necesita aumentar el conocimiento y la disponibilidad del servicio a través de las entidades bancarias y comerciales.

La actividad del factoring alcanza un grado de desarrollo muy distinto en los diferentes mercados financieros, en los países de Europa Occidental y Norteamérica puede considerarse como una actividad desarrollada y madura, la cual aumenta en importancia a través de los años; pero en los mercados de Europa Central, del Este y Latinoamérica, se considera el factoring como un producto moderno, que se empieza a conocer y a situarse en los niveles de mercados.

Como lo muestran las cifras, el mercado del factoring en Estados Unidos es el mayor a nivel mundial; el mercado norteamericano representa más del 83% del volumen total del factoring que se realiza en el continente americano, y casi el 18% del realizado a nivel mundial.

Es importante destacar que países que manejan un nivel de factoring elevado, se debe, en primer lugar, al arraigo histórico de la figura y al uso que se le ha dado en el tiempo; en segundo lugar, existe el factor determinante de una mayor cultura financiera que permite asimilar los nuevos productos y servicios con una mente menos conservadora, así como la existencia de un adecuado nivel de información y formación del sector empresarial y del mercado financiero, que garantice la confianza y elimine la tradicional imagen negativa del producto.

Para que las operaciones de factoring permanezcan en el tiempo y tengan un mejor futuro, el factor debe considerar los siguientes puntos:

- Realizar una correcta investigación del sujeto analizado
- Investigar a los colaterales
- Investigar las operaciones del sujeto analizado
- Decir que no, si se considera de un elevado riesgo
- Cuidar los aspectos legales
- Contar con un adecuado respaldo financiero
- Establecer un adecuado nivel de aforos
- No aceptar que la empresa cobre los pagos
- Seguir ajustadamente a los malos pagadores
- Saber diversificar adecuadamente
- No prestar a los clientes dinero sin la garantía

CONCLUSIONES

El contenido económico del contrato de factoring es el financiamiento, de hecho, uno de sus principales objetivos es ofrecer a las empresas un canal de financiamiento alternativo o complementario a las líneas de crédito tradicionales que ofrece el mercado

Dentro de esta misma óptica, cabe señalar que el factoring, como cualquier otra figura financiera, tiene una función propia y satisface un tipo de necesidades que otras formas de crédito no lo logran de una manera adecuada. De allí que convenga entender este contrato como una forma de financiación de segundo piso que llega para complementar el crédito bancario. En otras palabras, es una especie de financiación puente, dirigida a la obtención de recursos financieros y a la resolución de necesidades concretas que otros negocios de crédito no logran.

El factoring es, en efecto, una original técnica de financiamiento que poco en común tiene con las más usuales formas de financiación; es un producto que con el tiempo y el aumento de conocimiento por parte de las empresas y de la confianza en el factor, puede llegar a ser una de las mas importantes fuentes de financiamiento, de las mas útiles y prácticas para la pequeña y mediana empresa.

Una alternativa para las entidades bancarias, seria ofrecer al cliente o empresa el producto de factoring junto con otros productos instrumentos financieros, a fin de lograr un pool que sea satisfactorio para el cliente y para la institución. Obtendrá como resultado posicionarse en el mercado de forma mas activa, competitiva y diversificada, tanto para el sector financiero como para el sector comercial, específicamente ante el factor.

Las empresas que acostumbran dar créditos a sus clientes, corren con el denominado riesgo de crédito comercial, que incluye el riesgo cambiario o político, la evaluación de la capacidad crediticia, la solvencia moral de los

clientes, el plazo, etc. El factoring se constituye como un medio con el que cuentan las empresas para poder minimizar adecuadamente los riesgos que el crédito comercial supone para la estructura financiera del tejido empresarial de cualquier país.

Así mismo, debemos señalar que el factoring internacional, en su versión de exportación, es especialmente ventajoso para las empresas que exportan y carecen de una gran infraestructura, dado que implica una subcontratación de servicios. Con el factoring, la exportación se convierte casi en una compraventa nacional, ya que lo único que tienen que hacer es enviar las mercaderías, y del resto se encargan las empresas de factoring.

Cualquier empresa que decida utilizar el factoring como fuente de financiamiento, debe concientizar que para que el producto le genere una utilidad o beneficio, es importante considerar el ahorro de gastos, la inversión y el uso de estrategias que le permite el hecho de tener el dinero anticipadamente, como por ejemplo aprovechar el descuento de pronto de pago de los proveedores. En este sentido, el factoring es una herramienta que puede resultar una ventaja muy competitiva en el mercado si se maneja inteligentemente.

GLOSARIO

Accionista: Poseedor de una o más acciones representativas de una fracción del capital de una sociedad.

Banca Universal: Actividad bancaria que permite la oferta de todos los productos, servicios y operaciones financieras a todos los clientes potenciales en el mercado en el que opera.

Balance General: Es el estado básico demostrativo de la situación financiera de una empresa, a una fecha determinada, preparado de acuerdo con los principios básicos de contabilidad gubernamental que incluye el activo, el pasivo y el capital contable.

Baremo: Lista en la que se recogen las distintas tarifas aplicables según las características o circunstancias de cada situación.

Bien: Cualquier objeto o servicio capaz de satisfacer una necesidad.

Buena fe: Actitud correcta y honrada en materia de contratos cuya presunción suele ahorrar un número excesivo de cláusulas y convenios.

Cartera de clientes: Conjunto de clientes que tiene una empresa.

Ceder: Traspasar a otra persona voluntariamente un bien o derecho, generalmente a cambio de una contraprestación pecuniaria.

Cerrar un contrato: Llegar a un acuerdo sobre los términos contenidos en el contrato.

Cerrar una operación: Finalizar una operación, llegar a un consenso definitivo sobre sus términos.

Cesión: Acción por la que una persona (cedente) transmite un bien, derecho, acción o crédito que tiene frente a un tercero a otra (cesionario), la cual adquiere los mismos derechos que tenía el cedente en ese momento.

Cláusula: Disposición o artículo dentro de una comunicación o contrato que explica o cambia su contenido.

Cliente: Persona física o jurídica que regularmente o bien de manera ocasional solicita los productos o servicios de una sociedad.

Cobranza: Cobro, recaudación, colecta, recolección

Comisión de Gestión: Es la comisión que cobran los intermediarios o los fondos de inversión por gestionar el dinero de un inversor o un colectivo de inversores. Estas comisiones se suelen pactar entre el inversor y el

intermediario, en el caso de los fondos rigen por igual para todos los inversores. Estas comisiones tienen su efecto en la ganancia final que obtenga el inversor.

Contrato: Negocio jurídico bilateral por el que dos o más personas físicas o jurídicas se obligan mutuamente a dar, hacer o no hacer algo, surgiendo entre ellas una relación obligatoria.

Crédito: Cambio de una prestación presente por una contraprestación futura; es decir, se trata de un cambio en el que una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio y el pago correspondiente más los intereses devengados los recibe más tarde.

Crédito a Clientes: Cantidad que los clientes de una empresa le adeudan en función de los suministros que reciben. Es importante para la planificación financiera que la empresa gestione estos créditos con eficacia, porque, por un lado, constituyen un coste financiero si no se cobran intereses, y, por otro, existe el riesgo de impago. El mismo crédito a clientes figura en la contabilidad del cliente como un crédito de proveedores.

Cumplimiento: Ejecución por parte de una persona de una conducta acorde con las expectativas que se tenían sobre su comportamiento, realizando la prestación que a ella, por su parte, le corresponde, con la consiguiente extinción de la obligación.

Deuda: Obligación de una persona natural o jurídica de pagar a un tercero una suma de dinero; cuando la deuda es producto del otorgamiento formal de un crédito, generalmente se considera un plazo para ser pagada y una tasa de interés sobre el capital dado como préstamo.

Deuda Garantizada: Deuda respaldada por determinados activos o por los flujos de tesorería esperados.

Deudor: Persona física o jurídica que tiene una deuda con otra y la obligación de cumplirla.

Documento: Cualquier escrito o elemento (factura, contrato, escritura, etc.) que prueba o certifica algo.

Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Flujo de Caja: Entradas y salidas de dinero generadas por un proyecto, inversión o cualquier actividad económica. También es la diferencia entre los cobros y los pagos realizados por una empresa en un período determinado.

Ganancia: Beneficio, lucro o provecho que se obtiene de la realización de un trabajo o actividad. Más específicamente, en las actividades comerciales es el beneficio obtenido como diferencia del precio de compra de un producto y el precio de venta.

Ganancia bruta: Beneficio o lucro obtenido en la compra o producción de un producto y su posterior venta a un precio superior a dichos costes de compra o producción, sin haber sido deducidos los restantes gastos.

Ganancia líquida: Diferencia positiva entre los ingresos procedentes de una determinada actividad menos todos los costes y gastos originados en la obtención de dichos ingresos

Gestión de Cobro: Actividad realizada por los bancos, cajas u otras entidades financieras consistente en ocuparse del cobro de los efectos o facturas que sus clientes les han dado para ello.

Giro: Conjunto de las actividades propias de una empresa o sociedad. También, cifra de negocios de una empresa o actividad económica durante un período de tiempo determinado.

Inflación: Elevación general del nivel de precios que normalmente es medida con el índice de precios al consumo. Produce una disminución del poder adquisitivo del dinero, y no afecta a todos los sectores o personas por igual, pues los precios o las rentas no crecen en igual proporción para unos u otros

Ingreso: Entradas de dinero que tienen como contrapartida una entrega de bienes o prestación de servicios. Son consecuencia de la actividad de la empresa que es posible porque previamente se han desembolsado unos

gastos determinados. Precisamente, la diferencia entre los gastos aplicados al desempeño de la actividad y los ingresos derivados de ella constituye el resultado económico.

Institución Financiera: Entidad que interviene en los mercados financieros y cuya actividad consiste en captar o intermediar fondos del público e invertirlos en activos como títulos-valores, depósitos bancarios, etc. Puede tratarse de bancos, cajas de ahorro, cooperativas de crédito, fondos de inversión, entidades de leasing, factoring, etc.

Interés: Retribución que se paga o recibe por utilizar o prestar una cierta cantidad de dinero por un período de tiempo determinado. Se calcula como un porcentaje de la cantidad prestada, incluyendo así mismo el factor inflación y la rentabilidad esperada.

Letra de cambio: Documento que testimonia una promesa de pago a favor de un tercero, por parte de una persona llamada aceptante, por una suma y a una fecha determinada, sin condición alguna, en especial sin contra presentación.

Línea de Descuento: Modalidad de crédito bancario por la que el banco permite que el cliente disponga de él a través del descuento de efectos comerciales. A medida que vencen y se cobran los efectos descontados previamente, pueden descontarse nuevos efectos, siempre y cuando no se rebase el límite.

Liquidez: Es la facilidad o dificultad para convertir mi inversión en dinero. Cada activo tiene un grado de liquidez diferente e incluso entre mismos activos pueden existir grados de liquidez diferentes.

Mora: Tardanza en el cumplimiento de una obligación que tiene como consecuencia la aplicación del correspondiente interés de moratoria.

Pactar: Negociar. Contratar. Llegar a algún convenio que ponga de acuerdo a las partes intervinientes.

Plazo: Período de tiempo establecido para la ejecución de determinada acción.

Riesgo: En el ámbito de los seguros, este término designa tanto al objeto asegurado como a la probabilidad de que se produzca determinada situación que cause un perjuicio al asegurado y que ocasiona la existencia del contrato de seguro.

Sistema bancario: Está constituido por el conjunto de entidades bancarias que se rigen por las mismas disposiciones legales, se encuentran autorizadas para realizar las mismas operaciones y están sujetas a la supervisión de una misma autoridad fiscalizadora.

Sistema financiero: Es un conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit. Es un medio de canalización de recursos desde los ahorradores (personas que gastan menos de lo que ganan) a los prestatarios (personas que gastan más de lo que ganan). - Ahorradores: ofrecen su dinero con la esperanza de recuperarlo con intereses más adelante. - Prestatarios (inversores): demandan dinero sabiendo que tendrán que devolverlo con intereses más adelante.

Situación Financiera: Estado del activo, pasivo y neto patrimonial de una empresa en un momento determinado tal y como lo recoge el balance de situación.

Tasa de Interés: Es un porcentaje de la operación de dinero que se esté realizando. Si se trata de un depósito, la tasa de interés expresa el pago que recibe la persona o empresa que deposita el dinero por poner esa cantidad a disposición del otro. Si se trata de un crédito, la tasa de interés es el monto que el deudor deberá pagar a quien le presta, por el uso de ese dinero.

ANEXOS

EJEMPLO DE UNA OPERACIÓN DE FACTORING

El siguiente ejemplo consiste en una operación de factoring solicitada por “**El Cliente**” llamado **Empresa 2**, dicha compañía tiene como objeto prestar servicios médicos y otros como Institución de Médica y de Salud, es decir Empresa 2 es una Clínica privada que presta servicio al público en general.

Empresa 2 le cede “**Al Factor**”, en este caso **Empresa 1** un lote de facturas, con el fin de obtener el adelanto del efectivo de las mismas. La Empresa 1 cobrará dichas facturas a “**El Deudor**” **Seguro X** en un lapso determinado de 30 días continuos.

El monto de facturado, es el monto real de la factura de la Empresa 2 contra el Seguro X, en este caso es por ciento once millones quinientos veintiséis mil seiscientos veintiséis bolívares con 00/100 (Bs. 111.526.626,00).

El monto aprobado, es aquel que luego de la revisión de los baremos (es el monto que el Seguro X estipula por cada uno de los servicios que la empresa 2 realiza), le aprueba a la Empresa 2, es decir es el monto que el Seguro X cancela por las facturas cedidas y por tanto se calcula el factoring sobre esta cifra. En este caso es ciento tres millones setecientos veintiséis mil doscientos veinticuatro bolívares con 64/100 (Bs. 103.626.224,64).

La Retención del Impuesto Sobre la Renta se rebaja del monto a pagar, ya que el Seguro X le retiene el 5% directamente a la Empresa 2, y le entrega el comprobante de dicha retención.

El porcentaje (%), se refiere al mencionado porcentaje de descuento de la operación de factoring (En este caso es un seis por ciento (6%)). Y el monto de factoring se calcula multiplicando el monto aprobado de facturas por dicho porcentaje de descuento, en el caso es de seis millones doscientos veintitrés mil quinientos setenta y tres bolívares con 48/100 (Bs. 6.223.573,48).

El monto a pagar, se refiere al resultante de restar al monto aprobado la retención de impuesto sobre la renta y el monto de factoring, dando un total de noventa y dos millones trescientos dieciséis mil trescientos treinta y nueve con noventa y tres bolívares con 93/100 (Bs. 92.316.339,93).

En resumen, las fórmulas a aplicar quedarían de la siguiente manera:

Ret ISLR:

$$103.726.224,64 \text{ (Monto Aprobado)} \times 5\% = \mathbf{5.186.311,23}$$

Monto Factoring:

$$103.726.224,64 \text{ (Monto Aprobado)} \times 6\% \text{ (Porcentaje de Descuento)} = \mathbf{6.223.573,48}$$

Monto a Pagar:

$$103.726.224,64 \text{ (Monto Aprobado)} - 5.186.311,23 \text{ (Ret ISLR)} - 6.223.573,48 \text{ (Porcentaje de Descuento)} = \mathbf{92.316.339,93}$$

$$\mathbf{\text{Monto a Cobrar} = \text{Monto Aprobado} = 103.726.224,64}$$

CONTRATO MARCO DE OPERACIONES DE FACTORING

Entre, EMPRESA 1, sociedad mercantil, de este domicilio, inscrita en el Registro Mercantil __ de la Circunscripción Judicial del _____ en fecha ____ bajo el N° __, Tomo _____, representada en este acto por su Director, _____, titular de la cédula de identidad N° _____, en lo adelante denominada EL FACTOR, por una parte, y por la otra EMPRESA 2, sociedad mercantil de este domicilio, inscrita en el Registro Mercantil __ de la Circunscripción Judicial del _____ en fecha ____ bajo el N° __, Tomo __, representada en este acto por _____, titular de la cédula de identidad N° _____, debidamente autorizado según consta en documento constitutivo, en lo adelante denominado EL CLIENTE, se ha convenido en celebrar el presente acuerdo general de condiciones para la compra de facturas o cesiones de crédito de EL CLIENTE por parte de EL FACTOR, el cual está sujeto a las siguientes estipulaciones:

DE LAS DEFINICIONES

PRIMERA: Para una mejor comprensión del contrato, las palabras o frases que a continuación se indican tendrán el significado que a cada una de ellas se les atribuye, y con el propósito de facilitar la redacción y lectura del mismo, las palabras, frases o expresiones que a continuación se enumeran, tendrán el significado que aquí se les acuerda. Las palabras o expresiones definidas en singular incluirán el plural y viceversa; y, las palabras o expresiones definidas en género masculino incluirán el género femenino y viceversa.

- 1.1 **EL FACTOR:** Es el término que se utilizará en lo sucesivo para identificar a (EMPRESA 1), antes identificada.
- 1.2 **EL CLIENTE:** Es el término que se utilizará en lo sucesivo para identificar a (EMPRESA 2), sociedad mercantil antes identificada.
- 1.3 **LAS PARTES:** Es el término que se utilizará en lo sucesivo para identificar en forma conjunta a EL FACTOR y a EL CLIENTE.
- 1.4 **EL DEUDOR:** Es el término que se utilizará en lo sucesivo para identificar a la o los Prestadora(es) de Servicios o vendedora(es) de bienes, que sean titulares de la acreencia objeto de las facturas cedidas por el cliente, Sociedad Mercantil SEGUROS X.

1.5 LA CESION DE LOS CREDITOS: Es la frase que se utilizará en lo sucesivo para referirse al documento, mediante el cual cada vez que **LAS PARTES** acuerden efectuar una cesión de facturas de **EL DEUDOR**, **EL CLIENTE** enviará al **FACTOR**, donde se estipulen las condiciones para esa determinada operación, en el cual se indicará el monto de la (s) factura (s) cedida (s), su número y fecha de emisión, y la tasa de descuento aplicada.

1.6 TASA DE DESCUENTO: Es la frase que se utilizará en lo sucesivo para referirse al porcentaje de descuento que será aplicado por **EL FACTOR**, para determinar el precio de cesión para las operaciones de factoring o compra de facturas.

SEGUNDA: **EL FACTOR** y **EL CLIENTE** convienen en realizar conforme a los términos de este contrato, Operaciones de Cesión de Créditos, hasta por un monto que no excederá en su totalidad en la cantidad de **CINCO MIL MILLONES DE BOLIVARES CON 00/100 (Bs. 5.000.000.000,00)**, mediante las cuales **EL FACTOR** adquirirá de **EL CLIENTE** créditos contra **EL DEUDOR**, provenientes de la prestación o venta de bienes y/o servicios referentes a la actividad económica del deudor, la cual es Prestación de Servicios Médicos, Quirúrgicos y Otros, siempre y cuando cumplan con los requisitos previstos en el punto 1.5 de la cláusula primera. Iniciando las operaciones con un lote de facturas presentadas por un monto total de **CIENTO TRES MILLONES SETECIENTOS VEINTISEIS MIL DOSCIENTOS VEINTICUATRO BOLIVARES CON 64/100 (Bs. 103.726.224,64)**.

TERCERA: Por el presente instrumento **EL FACTOR** conviene en aceptar, previo análisis y en las condiciones que más adelante se establecen, la cesión de los créditos que le proponga **EL CLIENTE** hasta por el monto global que mediante comunicación escrita le hubiere establecido. Este límite global de créditos podrá ser ampliado por las partes de común acuerdo.

CUARTA: Las operaciones de cesión de créditos referidas en la cláusula Primera de este contrato, se llevarán a cabo de la siguiente manera:

4.1.- Cada vez que **EL CLIENTE** desee vender créditos a **EL FACTOR**, enviará **LA CESION DE LOS CREDITOS** al **FACTOR**, conjuntamente con copia de la (s) factura (s) objeto de la cesión y los requisitos establecidos en el punto 1.5

de la cláusula primera y el Formato de Factorización enviado por **EL FACTOR**, debidamente suscrito por cualquiera de las personas autorizadas según lo establecido en la cláusula **SEPTIMA** de este contrato, en el cual se identificará la(s) factura(s) objeto de la cesión con su(s) número(s) y fecha(s), el monto de la(s) factura(s) y la **TASA DE DESCUENTO** fijada para esa operación por **LAS PARTES** a los efectos de la determinación del precio de venta. **EL CLIENTE** declarará además en **LA CESION DE LOS CREDITOS**, que tiene y conserva en su poder todos y cada uno de los documentos que evidencian la existencia de los créditos, que los mismos se encuentran emitidos conforme a derecho.

4.2.- EL FACTOR acepta como veraz la declaración del monto de los créditos cedidos hecha por **EL CLIENTE** en **LA CESION DE LOS CREDITOS**, y **EL CLIENTE** garantiza a **EL FACTOR** dicha veracidad. Dentro de los tres (3) días hábiles bancarios siguientes al recibo de **LA CESION DE LOS CREDITOS**, **EL FACTOR** informará a **EL CLIENTE** si acepta o no la cesión de créditos propuesta, y en caso afirmativo depositará o emitirá cheque a nombre de **EMPRESA 2**, el precio de cesión a que se refiere la cláusula **QUINTA** de este contrato. Conjuntamente con la nota de crédito correspondiente, **EL FACTOR** devolverá a **EL CLIENTE** una copia de **LA CESION DE LOS CREDITOS** debidamente firmada en original, la cual hará las veces de aviso de aceptación de la cesión de créditos por parte de **EL FACTOR**. **LA CESION DE LOS CREDITOS** emitidas por **EL CLIENTE** y aceptados por **EL FACTOR** formará parte integrante de este documento. **EL FACTOR** podrá negarse discrecionalmente a aceptar la cesión propuesta, sin que tenga que otorgar justificación de ningún tipo a **EL CLIENTE**. Queda entendido que el presente contrato no obliga a las partes de forma exclusiva.

4.3.- Una vez firmada por **EL FACTOR LA CESION DE LOS CREDITOS**, se considerará perfeccionada la cesión del crédito y **EL CLIENTE** deberá entregar a **EL FACTOR**, las facturas que evidencian la existencia de los créditos cedidos.

4.4.- Será por cuenta de **EL FACTOR**, la notificación a **EL DEUDOR**, de manera que éste último realice los pagos correspondientes a **EL FACTOR**.

QUINTA: Como consecuencia de la transferencia de los créditos cedidos **EL FACTOR** pagará a **EL CLIENTE** el monto de la factura cedida por **EL**

CLIENTE, menos el porcentaje de descuento convenido entre **LAS PARTES**.

Se entenderá como **TASA DE DESCUENTO** vigente entre **EL FACTOR** y **EL CLIENTE**, la que fuese ofrecida por escrito, de tiempo en tiempo, de acuerdo a condiciones de montos tiempo y regularidad por **EL FACTOR** a **EL CLIENTE** como tasa de descuento, y su vigencia será la que señale **EL FACTOR** en su respectivo ofrecimiento.

Dicha **TASA DE DESCUENTO** será la utilizada por las partes durante su vigencia específica, para determinar el precio de cesión referido en la cláusula anterior, a cuyo efecto será indicada por **EL CLIENTE** en **LA CESION DE LOS CREDITOS** a que refiere el numeral 4.1. de la cláusula **CUARTA** en señal de aceptación.

SEXTA: **EL CLIENTE** garantiza la existencia de los créditos cedidos y la solvencia de **EL DEUDOR** hasta la cancelación total de los créditos cedidos.

SEPTIMA: **EL CLIENTE** indicará por escrito a **EL FACTOR** quiénes son las personas que en su nombre estarán autorizadas para otorgar cualquier documento o comunicación válida relacionada con este contrato, incluyendo la firma de los listados de créditos a ser cedidos, acordar y recibir el precio de cesión, y demás condiciones convenidas en cada operación. Dicha designación podrá recaer sobre una o más personas para que actúen conjunta o individualmente, quienes podrán ser sustituidas cada vez que **EL CLIENTE** lo considere necesario, conforme a sus estatutos sociales, lo cual será comunicado a **EL FACTOR** junto a un facsímile de la(s) respectivas firmas.

OCTAVA: El presente contrato estará vigente por el lapso de un (1) año contado a partir de la fecha de autenticación de este documento. Pudiendo ser disuelto por cualquiera de las partes involucradas de manera unilateral en cualquier momento durante la vigencia del mismo, respetándose únicamente las operaciones de factoring previamente acordadas y firmadas.

NOVENA: **EL CLIENTE** se compromete a conservar como un buen padre de familia y conforme a lo establecido en los artículos 1751 al 1772 del Código Civil venezolano, los documentos contentivos de los créditos cedidos y a entregarlos a **EL FACTOR** cuando este lo requiriese o en su defecto a entregar a **EL FACTOR** el valor nominal del saldo de cualesquiera de los créditos cedidos y de los accesorios que correspondiesen en caso de pérdida,

destrucción o robo del documento respectivo.

DECIMA: En cualquier caso de terminación, queda expresamente entendido que, salvo acuerdo en contrario suscrito por las partes, dicha terminación se restringe a la no celebración de nuevas cesiones de crédito a partir de la fecha de terminación, quedando vigentes todas las obligaciones que deriven para las partes según este contrato respecto a los créditos cedidos durante su vigencia.

DECIMA PRIMERA: EL FACTOR, será la única responsable ante EL DEUDOR de los créditos cedidos por EL CLIENTE, mediante este documento. En caso de que EL DEUDOR no cancelare los montos cedidos por EL CLIENTE; EL FACTOR correrá con las pérdidas que ello pueda implicarle, no pudiendo reclamar ante EL CLIENTE pago o indemnización alguna.

DECIMA SEGUNDA: Todas las notificaciones a que hubiere lugar entre las partes otorgantes de este documento, serán enviadas por fax, y confirmadas por cartas con solicitud de acuse de recibo, debiendo anexarse la documentación de soporte para la operación realizada, si fuere el caso, de forma tal que se evidencie que la notificación y la documentación de soporte llegó a manos de la parte notificada. Las respectivas direcciones para el envío de las notificaciones son:

EL CLIENTE: (Dirección Empresa 2)

EL FACTOR: (Dirección Empresa 1)

Domicilio: Para todos los efectos de este documento, sus derivados y consecuencias, se elige como domicilio especial a la ciudad de Caracas, a la jurisdicción de cuyos Tribunales convienen expresamente las partes en someterse, sin perjuicio para **EL FACTOR** de poder ocurrir a otros conforme a la Ley. Del presente documento se hacen dos (2) ejemplares de un mismo tenor y a un solo efecto, en Caracas, a la fecha cierta de su autenticación.

En Caracas, a los ___ días del mes de _____ del 2007

POR EL CLIENTE

POR EL FACTOR

BIBLIOGRAFIA

- ASAMBLEA NACIONAL DE LA REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA

Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras
Gaceta Oficial Nro. 5.555 Extraordinario
13 de Noviembre de 2001

- CONTRATO DE FACTORAJE

http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_de_Factoraje

- CONTRATO DE FACTORING

<http://www.todalaley.com/mostrarFormulario108.htm>

- CONTRATO DE FACTORING

<http://www.elprisma.com/apuntes/derecho/factoring/default.asp>

- DESCUENTO BANCARIO

www.ciberconta.unizar.es

- FINANZAS

www.finanzas.com

- FACTORS CHAIN INTERNATIONAL

www.factors-chain.com

- GALLARDO Rodriguez J

Características y Ventajas del Factoring
Estrategia Financiera Número 170

- GOMEZ, Giovanni

Artículo: El Factoring

www.gestiopolis.com

- INFORMACION ESTADSTICA

http://www.achef.cl/inte_estadisticas.htm

- RIO, Javier

Los Productos Bancarios I y II

Ed. Pirámide Madrid, 1997

- RODRIGUEZ AZUERO, Sergio

Contratos Bancarios

4ta Edición. Colombia, 1990

- SLOTNISKY, Ariel N.

Factoring de la A a la Z

Editorial Valleta Ediciones, S.R.L., 2006

- SOBRE EL FACTORING

http://www.mercadeo.com/47_factoring.htm

