

El factoring

ALBERTO ROSENTHAL*

RESUMEN

El artículo presenta, una conceptualización general de lo que es el factoring, el origen del mismo, su evolución y hace una clasificación de los distintos tipos de factoring.

1. EL FACTORING COMO UNA DE LAS MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO EN COLOMBIA

La toma de decisiones de financiación a corto plazo es un problema común en la práctica empresarial, para cualquier gerente financiero. La determinación de cual alternativa de financiación tomar entre un conjunto de posibilidades, depende de la consideración que éste le dé a ciertos factores tales como: los costos explícitos, la confiabilidad de los presupuestos, las restricciones, la conveniencia (servicios), las prácticas industriales, etc.

A continuación se presentan, en forma resumida, las principales fuentes y formas de financiación a corto plazo:

- 1- El crédito comercial o a la venta
- 2- El crédito bancario
- 3- Los papeles comerciales, y
- 4- Los métodos de asegurar este crédito

1.1 El crédito bancario

El crédito bancario viene respaldado por pagarés o letras de cambio y el solicitante, previamente, al momento en que se necesita, estableciendo lo que se conoce como una "línea de crédito".

Generalmente, los bancos comerciales exigen un depósito mínimo previo en su propio banco para asegurarse parcialmente contra el riesgo de impago o no pago del solicitante y para aumentar

* Administrador de Empresas EAN

la tasa de interés efectiva de la financiación (principio de reciprocidad).

El criterio que utiliza el banco para determinar la cuantía y las condiciones del préstamo que otorgue se basa en el respaldo financiero (solidez financiera) y prendario que le presente al solicitante.

1.2 El crédito comercial

El crédito comercial representado por las cuentas por cobrar es la forma de financiación más utilizada, especialmente por la pequeña empresa.

Pues, es una "fuente espontánea" de financiación que surge de las transacciones ordinarias del negocio. Además de la extensión del plazo de pago al comprador, por parte del vendedor, el crédito comercial por lo general, ofrece descuentos por pagos puntuales o adelantados.

1.3 Los papeles comerciales

Los papeles comerciales son pagarés emitidos por las empresas grandes y vendidos en principio a otras firmas, compañías de seguro, fondos de inversión y bancos, generalmente a través de un mercado abierto impersonal.

Las tasas de interés de estos papeles son las más bajas para los prestamistas. Una de las ventajas del papel comercial con respecto al crédito bancario, es que si la empresa tiene algún problema de carácter temporal, podría excluirse totalmente del mercado de papeles comerciales.

Sin embargo, los bancos comerciales frecuentemente apoyan a sus clientes fuertes, aún cuando se encuentran en problemas.

2. EL NACIMIENTO DE LOS PRIMEROS "FACTORS"

No existe precisión para situar el origen del comienzo de la actividad de los factors o factores, aunque sí unanimidad para manifestar que ésta no se ajustaba con el concepto y función que cumplen en la actualidad.

Hillyer indica que una primaria forma de "factoring" aparece en la cultura neobabilónica de los Caldeos (en cuyo seno apareció también la actividad bancaria) y revestía la forma de un comisionista que mediante el pago de una comisión garantizaba a su comitente el pago de los créditos¹

Gerbier dice que el "factoring" hay que remon-

tarlo a la época en que aparecen los primeros medios de transporte organizados²

En general, las primeras manifestaciones de los factors, de la que dan prueba numerosas referencias históricas, hay que remontarlas a la época romana en forma de vendedores ambulantes que comercializaban en otras regiones los productos manufacturados de los productores y negociantes de zonas florecientes³

Esto permitía un incipiente principio de especialización y fue utilizado generalmente por los grandes propietarios romanos para la venta de sus productos⁴.

Sí existe, en cambio, coincidencia en establecer el final del siglo XV para el nacimiento de la actividad del Factoring como punto de partida para su evolución actual, continuando su auge con la explotación y colonización emprendida con los descubrimientos de España, Portugal, Francia e Inglaterra.

A medida que el comercio se desarrollaba, los comerciantes expedían un número superior de mercaderías con destino a otras tierras.

Los comerciantes londinenses, sobre todo en exportaciones, se convirtieron en cauce de salida para la mayoría de los productores en toda Inglaterra⁵.

Blackwell Hall, quien se dedicaba a la industria lanera en Londres en el año de 1397, es a juicio de Hillyer la cuna del moderno factor⁶.

Estos factores se encontraban entre los líderes comerciales de esa época. Aceptaban el tejido de lana en consignación y lo vendían a otros comerciantes y exportadores; en ocasiones dando al productor un adelanto sobre la mercancía consignada o mercancía en consignación⁷

Gerbier, citando a Voltaire, señala que Jackes o Jacques Coreur, rico comerciante de Bourges y tesorero de Carlos III, tenía trescientos factores en Italia y Levante⁸.

En el siglo XVII cuando los peregrinos emigrantes a América del Norte o Norteamérica firmaron su acuerdo comercial de asociación con James Sherley, John Beauchamp y Robert Andrews; estos hombres fueron denominados "agentes o factores"

Pues a lo largo de la era colonial el término fac-

tor fue utilizado con profusión para designar a un agente personal y conocido que se ocupaba de los intereses financieros locales en uno o varios negocios de ultramar. Se trataba entonces de muchos comerciantes quienes realizaban unos cuantos servicios especializados con los cuales venían a cubrir sin la necesidad de que la colonización de nuevos y grandes territorios planteaba en razón de las grandes distancias y dificultades de comunicación para las operaciones comerciales⁹.

Los factores vendían los productos de los comerciantes de las colonias sobre la base de comisión y a su vez vendían también mercancías manufacturadas en el comercio colonial a través de sus factores de las colonias; su función era completa, porque además informaban a sus clientes sobre los precios, períodos más favorables y sobre todo lo que hiciera referencia a los compradores.

Devienen así en un consejero confidencial y después se convierte en un intermediario y agente financiero al anticipar el dinero sobre las mercaderías recibidas y así de tal manera asumir el riesgo en la eventualidad de que fueran incapaces de cobrar los productos vendidos.

Desde el siglo XVIII, en Londres y sus alrededores se estableció un número importante de factores.

Esta situación se confirma en el mismo siglo cuando la posición comercial de Inglaterra y su importante producción textil hace que los factores se especialicen, surgiendo los "Cotton Factor" que no deben ser confundidos con los "Broker", siendo ellos simples agentes sin ninguna responsabilidad financiera¹⁰.

3. EL FACTORING EN EL SIGLO XIX, SU DESARROLLO EN LOS ESTADOS UNIDOS

En el siglo XIX prosigue la expansión de los factores aprovechando el crecimiento de la población y aumentando por lo tanto la demanda de los productos textiles.

"Los factores solucionaron las dificultades financieras que esto implicaba adelantando dinero contra la mercancía expedida al factor anticipándose a la estación, garantizando el crédito de los compradores y haciendo adelantos a la fábrica contra asignación de recibos".

En la costa de los Estados Unidos y especialmente en Nueva Inglaterra surge una pujante industria textil como la de James Falcott¹¹, cuyas principales dificultades se encuentran en su inexperiencia y su desconocimiento de las técnicas inglesas necesarias para el procesamiento y perfeccionamiento de sus productos, agudizada por la prohibición inglesa a la emigración de los especialistas.

Pues, en principio el mercado textil americano se vería dominado por las importaciones, lo cual favorecía el desarrollo de los factores.

El factor principal financiaba a las industrias europeas, efectuando en garantía las mercancías recibidas en depósito.

Sin embargo al alcanzarse la independencia de los Estados Unidos se dictaron normas proteccionistas que dificultaron la labor de los factores llegando así a poner en peligro su existencia.

Para sobrevivir éstos, comenzaron a prestar su ayuda a la industria textil americana aprovechando su conocimiento del comercio y organización especializada de que disponían para resolver las dificultades de capital y las fluctuaciones a que se venían sometiendo los industriales americanos, que obligaba a los mayoristas a adquirir sus inventarios meses antes de la estación de ventas.

Los factores solucionaron las dificultades financieras que esto implicaba adelantando dinero contra la mercancía expedida al factor anticipándose a la estación, garantizando el crédito de los compradores y haciendo adelantos a la fábrica contra asignación de recibos¹².

A finales del siglo XX, tras la expansión industrial de los Estados Unidos, que los autores fijan alrededor de 1870, se produce una mutación importante en las funciones del factor.

Efectivamente el aludido proceso de la industrialización, las mejoras de la comunicación y la favorable expansión de los textiles llevaron a los fabricantes a realizar sus ventas directamente a través de su propia red de distribución prescindiendo de los servicios del factor.

Este proceso se vió favorecido por la apertura de nuevos mercados como consecuencia de la legislación aduanera de 1890 que restringió en forma drástica las importaciones de los productos extranjeros.

Pues los factores para adaptarse a la nueva situación y observando las dificultades financieras para cubrir las ventas, sobre todo a largo plazo, de los productores nacionales, ofrecieron su experiencia en la valoración de la coyuntura y en el tratamiento selectivo de los clientes enfocando así su actividad hacia las necesidades de financiación y crédito. Se aproximan así a un banquero especializado, reduciendo paulatinamente su función comercial. Es necesario anotar que el descuento comercial como se practica en Europa es casi desconocido en Estados Unidos. El sistema que permite la obtención de facilidades crediticias en base a la garantía representada por los elementos del activo es insuficiente para las industrias como la textil, pues carecen de grandes inmovilizaciones y cuyos stocks rotan rápidamente¹³.

Todo esto permite al factoring, devenir en una situación financiera la cual cubre una necesidad primaria y no suplementaria de la actividad bancaria.

4. EL FACTORING EN SU CONSIDERACION ACTUAL. SU EVOLUCION EN LOS ESTADOS UNIDOS Y EN EUROPA

A principios del siglo XX los factores han abandonado o casi completamente sus actividades comerciales de comisionistas y se han especializado en funciones crediticias proveyendo de servicios financieros diversos que van desde anticipos sobre las ventas realizadas por sus clientes, hasta adelantos de crédito sobre el producto terminado que es afectado en garantía de la operación. En ocasiones también proveía el factor facilidades de almacenamiento, manejaba seguros, se encargaba de las facturas y de las expediciones y entregas locales.

Estos servicios eran designados por el factor como **House Accounts** y podía a la vez incluir el asesoramiento en materia de finanzas y búsqueda de productos y mercados¹⁴.

El desarrollo aumenta a partir de 1935 como consecuencia de la parálisis sufrida por los bancos comerciales, por la crisis monetaria de 1931 y la crisis bancaria de 1933 ya que, al no recibir los debidos depósitos del público, el factor escapa a la reglamentación bancaria y a las normas de los bancos por la legislación federal de los diversos estados, sin embargo, puede fijar con una mayor flexibilidad la concesión del crédito y el establecimiento de los tipos de intereses que, aunque son

más elevados que los bancarios, son calculados día por día¹⁵.

Esto no impide que algunos factores se integren en algún banco importante, bien por medio de la constitución de un departamento especializado dentro de los mismos, bien mantenidos por bancos mediante la creación de líneas especiales de crédito garantizadas por la cifra de negocios, o bien por medio de la toma de participaciones en el capital de los factores, en otros casos.

Hasta 1930, los factors realizaban sus actividades principales y casi exclusivamente dentro de la industria textil. Pues a partir de esta época, aproximadamente, los factors deciden ampliar su campo de acción y tratan así de aumentar sus operaciones fuera del campo textil interesándose a su vez en otros bienes de consumo, como los juguetes, los muebles, los aparatos electrodomésticos, etc.

Al mismo tiempo, inauguran nuevos programas de negocio sobre una base permanente, con un enfoque más flexible respecto al propósito y a la naturaleza de las instalaciones¹⁶.

Y desde los años sesenta, la actividad de "factoring" empieza a ser acogida en Europa¹⁷, favorecida así esta por la implantación de las grandes cadenas internacionales fomentadas por los factors americanos, los cuales establecen numerosas filiales en Francia, en Inglaterra, en Italia, etc., y de los grandes bancos americanos como el Primer Banco Nacional de la ciudad de Nueva York o el Primer Banco Nacional de Boston.

Pero en realidad, el servicio "factoring" apareció hace casi un siglo en el comercio europeo y sus colonias americanas; tenían por objeto garantizar o avaluar el pago de una deuda a cambio de una comisión, facilitando la comercialización de los productos manufacturados en la metrópoli, los cuales eran recibidos en consignación, los vendían, asumían el riesgo en el caso de que las facturas no fueran pagadas y además, en muchas ocasiones adelantaban dinero a los fabricantes (clientes) en calidad de préstamo y por ello recibían una comisión.

Este servicio tuvo una estrecha vinculación con el sector textil, toda vez que éstos eran los artículos más requeridos en América. Durante la Revolución Industrial que tuvo su comienzo en Inglaterra y luego se extendió hacia los Estados Unidos, se aceleró el intercambio permitiendo al sistema Factoring ampliar su cobertura a otros

sectores industriales que habían logrado un amplio desarrollo de la producción en serie y amplias redes de comercialización; se hizo latente la necesidad para la financiación de los proveedores, con la consecuente infraestructura financiera especial que suministrara una mayor liquidez y varias posibilidades de subsistencia y crecimiento.

Esta favorable posición comercial fue la que permitió a las sociedades de factoring actuar como departamentos de crédito y cobranzas, como banqueros especializados, almacenes de depósito, intermediarios comerciales, solucionando en buena parte la iliquidez que presentaban algunas empresas con el desarrollo de la industrialización.

De igual modo agilizaba las cobranzas y las relaciones financieras de los negocios que funcionaban a gran distancia y que necesitaban agilizar sus transacciones, actuando también, como consejeros financieros.

En la actualidad el factoraje se está experimentando a nivel mundial en los países capitalinos y dentro de ese contexto, en Colombia se observa un gran auge de dicha práctica.

5. LA DEFINICION Y SU CONCEPTO

El contrato de factoring o factoraje se puede entender como aquel en virtud del cual una persona natural o jurídica compra por su cuenta y riesgo, durante un determinado tiempo o hasta determinada cuantía, la totalidad o parte de la cartera de alguno de sus clientes, previo estudio de la misma y comprometiéndose a pagar al momento de su presentación o a su vencimiento.

Se afirma que su naturaleza jurídica corresponde simplemente a la compra-venta de cartera y algunos estiman que se trata de una cesión de créditos.

A pesar de no tener un tratamiento normativo específico, sus manifestaciones no son ajenas a nuestro sistema jurídico y en especial a las normas propias del derecho privado.

Ahora bien, el Decreto 2059 del 6 de agosto de 1981 somete a la inspección y vigilancia de esta superintendencia a aquellas que contemplen dentro de las actividades que conforman su objeto social principal la actividad del Factoring o Factoraje, con lo cual el Estado no estará ajeno a ésta, para nosotros, novedosa práctica contractual.

Indudablemente todas las manifestaciones a tra-

“También puede ser sin notificación al comprador, caso en el cual, la empresa continúa efectuando la cobranza inmediatamente se les gira al factor, el cual no queda obligado a encargarse de la cobranza”.

vés de las cuales los comerciantes traten de remediar los siempre preocupantes problemas relacionados con la iliquidez de las empresas, terminan por comprometer el interés general y por ello debe el Estado intervenir sin entorpecer la actividad particular.

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

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

Este es el punto fundamental de la operación; una vez que el factor ha tomado la decisión de comprar una factura a su cliente, y éste cumple con todos los términos y condiciones pactadas con el comprador del producto, el factor asume el riesgo total de la deuda comprometiéndose a pagar al cliente en la fecha de vencimiento.

Ahora bien, en el caso de incumplimiento de algunas de las condiciones entre el porvenir (cliente del banco) y el comprador que conlleve un retraso en el pago de la factura, el factor estará eximido de pagar.

Es decir, el factor asume solamente el riesgo cuando hay insolvencia o iliquidez por parte del comprador y no cuando éste se niegue a pagar por conflictos que se presenten con su proveedor.

En términos generales la operación se realiza en la siguiente forma: se firma un contrato entre el cliente y el factor por un plazo determinado, generalmente un año, durante el cual el cliente se compromete a trabajar exclusivamente con ese factor y enviarle regularmente todas las facturas para estudio.

El factor a su vez se compromete a analizar todas y cada una de las facturas en el menor tiempo posible, para no entorpecer las relaciones entre el cliente y sus compradores, y decide qué facturas compra y cuáles no.

Sobre las que decide tomar el riesgo, hace un promedio de sus fechas de vencimiento ponderándolas por su valor y añade un prudente período para hacer efectiva la cobranza, estableciendo así la fecha durante la cual el cliente pagará el valor total de las facturas compradas, salvo una pequeña comisión por el servicio ofrecido o prestado.

Es fundamental que exista el compromiso de exclusividad y universalidad. Es decir, que el cliente se comprometa a trabajar únicamente con una sola sociedad de factoring a quien remitió todas sus facturas. Esto con el objeto de evitar que el cliente se quede con las facturas buenas y envíe al factor solamente las malas o que a un factor envíe las buenas y al otro las que representan mayor riesgo.

Y en su forma más clásica, el factoring es el pago por el factor a un industrial o comerciante de las facturas que ellos tienen sobre sus compradores, mediante la transferencia de los créditos y la entrega de ciertas comisiones y agios (ganancias obtenidas en el cambio de la moneda, descuento de letras o de pagarés, etc.), y hace cuestión propia la falta de pago eventual de la factura por parte del deudor. El factoring, desde otro punto de vista, consiste en el compromiso asumido por el factor de pagar a la empresa sus facturas a la fecha de vencimiento, aunque los clientes no cancelen cumplidamente, lo cual garantiza un flujo de efectivo definido, facilitando así, el presupuesto de caja y disminuyendo en una buena cantidad las dificultades con el capital de trabajo.

6. LAS CLASES Y LOS TIPOS

El "factoring" es una combinación de financiación de las ventas, es una prestación de unos servicios y es una prevención del riesgo. La base de éste es una relación contractual compuesta de varios elementos (la sociedad Factoring o Factor; el cliente que es un proveedor de terceros; y los compradores del cliente) entre una entidad de financiación (factor) y un fabricante, mayorista o empresa de servicios (cliente).

De esta manera, el cliente vende al factor todos sus créditos contra sus propios clientes, surgidos en el marco de su actividad comercial, a consecuencia del suministro de las mercancías o de la prestación de los servicios.

De este modo, puede disponer rápidamente de los importes facturados y cobrar el crédito del cliente.

Como comisión, el factor calcula un porcentaje del importe sobre cada una de las facturas o notas de cargo. Esta comisión depende del volumen total del número y del importe de las facturas y del plazo de los créditos.

Además, hay que pagar por el plazo que va desde el nacimiento del crédito, hasta su cobro, intereses sobre el importe de los créditos anticipados, intereses que, en general, corresponden al tipo vigente para el descuento comercial.

Básicamente se encuentran las clases que a continuación se explican teniendo en cuenta su especificación:

6.1 Según en tipo de contrato celebrado se pueden identificar el llamado tradicional o **factors old line** que consiste únicamente en la adquisición de créditos sin responsabilidad del cliente por su no pago, y el nuevo estilo o **factors new style**, el cual incluye además de lo propio del tradicional, servicios adicionales como estudio de mercados y selección de compradores, información comercial y estadística, almacenamiento de mercancías, etc.

6.2 De acuerdo con su forma de ejecución, el contrato puede consistir en el llamado **Factoring con notificación**, en virtud del cual el cliente se obliga a notificar a sus compradores que el pago por sus bienes o servicios los que deben realizar el factor; o en el **Factoring sin notificación**, el cual como su nombre lo indica, no implica que el cliente avise a sus compradores acerca de la existencia del contrato.

6.3 Según la financiación, el contrato aludido puede presentar la modalidad denominada **Factoring al vencimiento**, en cuya virtud el factor paga al cliente una vez vencido el plazo para pagar las facturas o créditos, a menos que se pacte un plazo promedio para dicho pago, o el **Factoring a la vista** consistente en que el factor paga las facturas o títulos en el momento en el que sean presentados por el cliente.

6.4 Como quiera que esta figura contractual nació para facilitar las transacciones comerciales entre colonias y metrópolis y luego se instituyó como mecanismo indispensable en el comercio internacional, además del **Factoring doméstico** o **nacional**, desde el punto de vista territorial son muy importantes tanto el **Factoring de exportación** como el de **importación**.

El primero se refiere a aquel factoraje en que el factor adquiere facturas o documentos representativos de créditos de compradores residenciados o domiciliados en el exterior; y el segundo, es aquel que se celebra con un cliente residenciado o domiciliado en el exterior, pero las facturas o títulos corresponden a compradores nacionales.

Las modalidades anteriores son estimuladas por la existencia de cadenas internacionales de factoring, las cuales coordinan la información acerca de los clientes o compradores de cualquier país.

Dentro de las modalidades existentes, se pueden enumerar las siguientes:

• 6.5 Factoring al vencimiento

Es la fórmula más típica, puede decirse la más pura de la operación y a la vez la más sencilla.

Consiste en el pago del valor de las facturas, por parte del factor a su cliente, en su fecha promedio de vencimiento, eliminando para el cliente la necesidad de efectuar las cobranzas o de asumir los riesgos de la pérdida de cartera y aunque no implica ninguna financiación, el factor a la par corre con el riesgo de no pago, sin derecho a acción de regreso.

6.6 Factoring de participación

La operación se hace con la participación de un banco u otro prestamista. El factor se hace cargo de una parte de los pasivos de su cliente. Recibe para ello, en contraprestación, las facturas que previamente ha aprobado, y al vencimiento de éstas cancela al banco, e igualmente al cliente la obligación adquirida.

• 6.7 Factoring sin notificación

Es igual en todos sus aspectos al factoring tradicional, sin embargo en esta figura se presenta el suceso por el cual el cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del factor, pero en éste las transacciones se hacen sin notificar al girado.

“El factor compra facturas asumiendo el riesgo total por ellas. En el caso de deudas malas o retrasos en la cancelación de las cuentas, el factor no puede entablar demanda ni reclamar contra el girador”.

Al vencimiento de las facturas, éste debe consignar en una cuenta corriente identificable únicamente por clave, o enviar su remesa a un apartado aéreo específico. Esto se hace cuando las operaciones de factoring no son bien recibidas y dan pie para que se comente de que el girador „está quebrado”.

En otras palabras, se emplea principalmente en aquellos casos en los cuales los compradores no mirarán con buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación comercial habitual con su administrador.

Debido al riesgo que implica el hecho de renunciar a la notificación, el factor acepta este tipo de operación solo entonces cuando existen relaciones de extrema confianza con el cliente.

También puede ser sin notificación al comprador, caso en el cual, la empresa continúa efectuando la cobranza inmediatamente se les gira al factor, el cual no queda obligado a encargarse de la cobranza.

Este tipo de modalidad cubre solamente a las empresas grandes con sus respectivos departamentos de cobranza y de crédito que prefieren liberarse del riesgo o aumentar su liquidez. Tampoco hay relaciones entre el factor y el comprador, pues éste desconoce la existencia de la vinculación de su proveedor con un tercero.

• 6.8 Factoring con notificación

Sin embargo, el factoring no se limita a estas situaciones, ya que también, así como en la alternativa anterior, puede ésta cubrir a las empresas verdaderamente grandes con sus correspondientes departamentos de cobranza, pero siempre y cuando prefieran liberarse del riesgo o falta de pago o aumentar su liquidez.

Entonces, se puede dar el negocio del “factoring con notificación” donde el cliente notifica a su comprador que el pago lo deben hacer directamente al factor; aquí el riesgo y el análisis comercial que debe hacer el factor son iguales. De igual manera, es avisado el comprador de la existencia de la operación de factoring. En ambos casos el factor asume el riesgo total de no pago, por tanto a él corresponde el estudio detallado de las capacidades de los diferentes deudores. La diferencia esencial estriba en la exoneración de la cobranza en el caso que la operación la realice el factor sin notificación.

6.9 Factoring tradicional

El factor compra facturas asumiendo el riesgo total por ellas. En el caso de deudas malas o retrasos en la cancelación de las cuentas, el factor no puede entablar demanda ni reclamar contra el girador. En este tipo de factoring existen los siguientes elementos:

- a. Las cuentas a cobrar (facturas) pasan físicamente a ser poseídas por el factor.
- b. Los despachos de mercancía correspondientes a tales facturas deben ser aprobados previamente por el factor.
- c. Al vencimiento de los créditos, los pagos son hechos al factor o algún intermediario aceptado por éste.
- d. El factor se encarga de adelantar los cobros judiciales y se responsabiliza por las deudas, las pérdidas, los cobros judiciales, las demoras, etc.
- e. Los despachos no aprobados por el factor corren por cuenta y riesgo de la empresa y sobre estas negociaciones no hay financiación.
- f. El día de vencimiento, el factor paga a su cliente el valor de las facturas adquiridas. Para esto se calcula una fecha promedio de vencimiento de cada grupo de facturas.

6.10 Factoring a la vista (o de descuento)

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

"Una vez que el factor ha tomado la decisión de comprar una factura a su cliente, y éste cumple con todos los términos y condiciones pactadas con el comprador del producto, el factor asume el riesgo total de la deuda comprometiéndose a pagar al cliente en la fecha de vencimiento".

O sea que el factor hace los anticipos de los fondos del vencimiento de las facturas, cobrando por ello un interés. Esta modalidad es muy conveniente para aquellos clientes con ciertas necesidades de liquidez superiores a las que pueden ser cubiertas con el crédito bancario; puesto que es una forma automática de financiación la cual da liquidez inmediata. Este tipo de factoring es particularmente atractivo para las empresas medianas y pequeñas las cuales no tienen los volúmenes de facturación necesarios (suficientemente elevados) como para organizar en esta forma una infraestructura de cobranzas adecuadas. Permite así a los clientes dedicar todos sus esfuerzos y sus recursos a la operación propia de su actividad, descartando las preocupaciones del cobro de sus facturas. A su turno, los clientes se desembarazan por este medio del riesgo y de todas las molestias que conlleva la cobranza.

6.11 Factoring convencional con notificación

Este es el caso clásico de factoring en el cual el factor adelanta los dineros inmediatamente después de la cesión a su favor de los créditos o de las facturas negociables. El deudor a su vez es notificado de la cesión que ha hecho su acreedor.

6.12 Factoring comercial o financiación comercial

La principal característica de este tipo de factoring es la de ofrecer los préstamos colaterales, con una mayor flexibilidad que un banco comercial. El prestamista tiene un gran conocimiento sobre el sector con quien trabaja. Pues recibe la cartera como un buen respaldo de sus préstamos (créditos) a cambio de cualquier activo: materias primas, inventarios, equipos, pero principalmente cartera, sin embargo, al vencimiento, el girador es solidario con el girado, y el factor puede cobrar a cualquiera de las partes vinculadas al documento (girador o girado). Así mismo, el factor tiene un especializado conocimiento del sector, y por ello, está dispuesto a asumir iguales o mayores riesgos que cualquier banco comercial o corporación.

6.13 Factoring sin garantía

En este tipo el riesgo de perder el dinero por la insolvencia del comprador es asumido por el cliente.

6.14 Factoring con garantía

En este tipo el factor asume el riesgo de la imposibilidad de cobrar el crédito al comprador.

6.15 Factoring internacional

Finalmente, existe esta otra modalidad, que dependiendo del lugar de residencia del cliente y de sus compradores puede ser de importación o de exportación. Comúnmente se requiere en este caso la existencia de dos factores, uno en cada país. Entre ellos se establece una relación que resulta en beneficio de todas las partes, pues cada una conoce mejor las condiciones del mercado de su país y está en capacidad de realizar más eficientemente los servicios de las cobranzas. Además, con esta relación, el exportador por este hecho le puede solicitar a su factor un estudio del mercado externo, que será realizado con el adecuado conocimiento de causa por la sociedad de factoring allá localizada y con la cual tiene relación sobre la entidad local. Adicionalmente, la existencia de dos factores permite diversificar el riesgo y obtener unos mayores recursos de todos los intermediarios financieros, puesto que éstos están en una mejor disposición para prestarle a aquellas entidades especializadas en el ramo, que a un simple importador o exportador individual. El factoring internacional puede asumir entonces cualquiera de las modalidades descritas anteriormente. Este tipo de factoring permite una mayor agilidad del comercio y una mejor selección de las operaciones, ventajas las cuales se deben aprovechar en la medida en que el sector externo del país adquiera más importancia, situación ésta que actualmente se ha universalizado.

6.16 Factoring de exportación

Aquí, el factor asume los créditos de la exportación sobre uno o varios países, los cuales se encargan de llevar a cabo dicho movimiento comercial.

6.17 Factoring de importación

Aquí, el factor asume los créditos de la importación sobre el país que realiza esta actividad netamente comercial. Recientemente se ha desarrollado el mecanismo de "forfetización", para financiación de ventas internacionales, que tiene elementos similares al factoring aunque con características particulares. Su uso está generalizado en Europa para todas las operaciones que requieren una financiación de mediano y largo plazo. Dada la amplia información comercial que el factor analiza de numerosos compradores y su vinculación con otras empresas financieras, el factoring se ha constituido como un servicio de asesoría financiera global a sus clientes.

- 1 HILLYER, William Hurd. Las claves del origen del efectivo del negocio de factoring hallado en la antigua Babilonia. *Barron's*, 20-10-1941.
- 2 GERBIER, Jean. *Le factoring*. Dunod. París. 1970. P. 28.
- 3 CFR. C.N.C.F. *Le factoring*. Société D'editions économiques et financières. París. Octubre 1966. P. 1.
 BONNAUD, Aristé. *Le factoring, une nouvelle formé D'side a un exportation*. Banque, Num. 10. París. 1964.
 SILVER, Man H.R. *Factoring as a financial device*. Harvard business review.
- 4 BOJIN, J. Succés du factoring. *Les echos*. junio. 1966.
- 5 BECKER, Frederick. El desarrollo del factor, sus prácticas y financiación por medio de los bancos New Brunswick. Junio. 1951.
- 6 REVISTA TRIMESTRAL DE ECONOMIA. Cuatro siglos de factoring. Vol. LIII. Número 2. Febrero. 1939. P. 306.
- 7 BECKER. Op. Cit. P. 6.
- 8 Op. Cit. P. 29.
- 9 Enciclopedia británica. Edición 1966. También encontramos referencias de la palabra factoring en William Caston's Lyt Charles The grete, en 1485, yShakespeare, en Ricardo III, Enrique IV, Marco Antonio y Cleopatra y La Comedia de los Errores, menciona al factor.
- 10 C.N.C.F. Op. Cit. P. 2.
- 11 HILLYER, W.H. James Talcott. Merchant. New York. 1937.
- 12 BECKER, F. Op. Cit. P. 9, que señala cómo las mercancías permanecían como propiedad de la fábrica hasta que eran vendidas sujetas a la comisión del factor, recargos y adelantos, si hubiere el adelanto normal era de un 50 por 100 del precio de la venta de la fábrica a un interés del 6 por 100 anual. Las comisiones de venta eran generalmente de un 5 por 100. Si el factor garantizaba la solvencia del comprador, el recargo era del 2.5 por 100 al 5 por cien del valor nominal de las facturas, esto era conocido como la comisión "del Credere" y los factores que asumían esta obligación eran llamados factores de credere. El factor solo garantizaba la solvencia financiera de los compradores. Todas las reclamaciones y disputas que se originaran sobre la mercancía misma concernían a la fábrica, aunque el factor normalmente ayudaba a resolverlas.
- 13 SUSFFELD. Op. Cit. P. 11.
- 14 BECKER. Op. Cit. P. 12.
- 15 SUSFFELD. Op. Cit. P. 12.
- 16 BECKER. Señala como cambio también importante la consolidación de factores de viejo estilo, empezando con la entrada del campo del factoring de la "Comercial Investment Trusts Corporation" ambas compañías de finanzas comerciales que compraron el control de las viejas casas existentes de factoring. Op. Cit. P. 13.
- 17 Para O'brien el desarrollo del factoring en Gran Bretaña está directamente relacionado con el desarrollo del seguro de crédito mercantil durante la postguerra; éste se mostró insuficiente para cubrir la situación originada por la falta de liquidez de las empresas, que se veían obligadas a otorgar grandes facilidades de crédito para hacer frente a la competencia nacional e internacional y que determinaron un alto índice de quiebras y la búsqueda de nuevas técnicas como el factoring. *The Banker*. Febrero. 1968. P. 138.