



ASOCIACIÓN BANCARIA
Y DE ENTIDADES FINANCIERAS
DE COLOMBIA

ANGELA MARIA JARAMILLO V.

MANUAL DE

FACTORING



Ediciones Bancarias
y Financieras Ltda.

MANUAL DE FACTORING

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su transmisión en ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

© Derechos reservados 1994

Autor: Angela María Jaramillo V.

EDICION CONJUNTA

ASOCIACION BANCARIA Y DE ENTIDADES FINANCIERAS DE COLOMBIA
Cra 9 N° 74 - 08 Piso. 9 Teléfono: 211 48 11 Fax: 211 99 15
Santafé de Bogotá , D.C. Colombia

EDICIONES BANCARIAS Y FINANCIERAS LTDA.
Carrera 8A N° 99 - 51 Torre A Oficina 805 Teléfonos: 218 62 17 - 610 26 06
Fax: 610 25 03 A.A. 10684
Santafé de Bogotá , D.C. Colombia

Edición Electrónica e impresión:
Volumen Gráfico Ltda.
Cra 40A N° 138-55 Teléfonos: 258 5990 - 274 30 33 Fax: 258 79 55
Santafé de Bogotá, Colombia.

Primera edición en 2.000 ejemplares.

Impreso en Colombia

INDICE

Página

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1. ANTECEDENTES
2. DEFINICION

9
9
9

CAPÍTULO II

MARCO LEGAL

15

CAPÍTULO III

CARACTERÍSTICAS Y MODALIDADES

1. CARACTERISTICAS
 - 1.1. Factoring con Recurso
 - 1.2. Factoring con Notificación
2. MODALIDADES
 - 2.1. Factoring al Vencimiento
 - 2.2. Factoring a la Vista
 - 2.3. Factoring Internacional
 - 2.4. Descuentos de Facturas sin Notificación
 - 2.5. Descuento de Facturas sin Recurso

19
19
19
20
20
22
23
25
26

CAPÍTULO IV

VENTAJAS DEL FACTORING

1. PARA LOS PROVEEDORES O VENDEDORES
2. PARA EL FACTOR

31
31
31

CAPÍTULO V

LIMITACIONES DEL MERCADO

36

BIBLIOGRAFÍA

39

DIAGRAMAS

	Página
1. DIAGRAMA N° 1 Factoring con Recurso	20
2. DIAGRAMA N° 2 Factoring al Vencimiento	21
3. DIAGRAMA N° 3 Factoring a la Vista	22
4. DIAGRAMA N° 4 Factoring Internacional	24
5. DIAGRAMA N° 5 Descuento de Facturas sin Notificación	26
6. DIAGRAMA N° 6 Descuento de Facturas sin Recurso	27

CAPÍTULO I



GENERALIDADES

GENERALIDADES

1. ANTECEDENTES

El factoring es un negocio de antigua tradición en los países anglosajones. Su origen se remonta a la colonización americana, cuando se creó un sistema de intermediación entre las colonias americanas y el continente europeo.

Las provisiones requeridas en ultramar, eran compradas en la metrópoli por un agente o factor, de donde procede el nombre de Factoring, quién se encargaba de pagar las deudas surgidas del aprovisionamiento, y de vender los productos americanos.

Como los artículos más requeridos en América eran los textiles, la vinculación de este sector con el factoring se volvió estrecha. Luego, con la Revolución Industrial, se aceleró el intercambio de modo que, el sistema factoring amplió su cobertura a otros sectores manufactureros.

Con el desarrollo de la producción en serie y de las redes de comercialización, se vió la necesidad de financiación de proveedores, la cual requería una infraestructura especial que no todas las industrias estaban en capacidad de implantar.

Para ese entonces las Sociedades Factoring tenían amplios conocimientos de los mercados, que les permitían entrar y hacer las veces de departamento de crédito y cobranzas de las empresas, solucionando el cuello de botella en que se encontraban por el desarrollo industrial de la época.

De otra parte, con el crecimiento del comercio internacional, la infraestructura de numerosas sociedades de factoring agilizaban las cobranzas y las relaciones financieras a través del mundo.

2. DEFINICION

Es un servicio financiero de colocación de recursos, adecuado a las necesidades de las partes que intervienen en la operación, el cual facilita el intercambio comercial entre un proveedor de bienes y servicios y su comprador, garantizándole liquidez al primero y mayor plazo al segundo, generando una rentabilidad atractiva para el factor.

Es una de las alternativas de financiación más conveniente para los clientes con grandes necesidades de liquidez. Tiene la ventaja de ser un sistema automático de financiación pues la presentación de las facturas es una demostración de su capacidad de pago.

El factoring moderno, constituye una de las modalidades de negociación de *Facturas Cambiarias*, es decir de aquellas que cumplan con los requisitos establecidos en los artículos 774 y 621 del Código de Comercio, en la cual intervienen tres partes:

El *Comprador*, es la persona que compra el producto o servicio y es el responsable del pago de la obligación contenida en el documento objeto del factoring.

El *Proveedor*, es la persona que vende el producto o servicio y es quien vende la cartera, o sea los documentos firmados por el comprador.

La *Sociedad Factoring o Factor*, es la entidad que compra con descuento las facturas y la que puede otorgarle plazo adicional al comprador.

Cuando el *factor* ha decidido comprar una factura a su cliente (proveedor), y éste cumple con todos los términos y condiciones pactadas con el comprador del producto, el factor asume todo el riesgo de la deuda, comprometiéndose a pagar al cliente la factura de acuerdo con la modalidad de factoring pactada (día de vencimiento, antes del vencimiento, de contado, etc.). De tal manera que, el factor sólo asume el riesgo cuando hay insolvencia o iliquidez del comprador y no cuando éste se niega a pagar por conflictos que se presenten con su proveedor.

El factoring busca que el factor, es decir la entidad financiera autorizada para desarrollar operaciones de factoring, como representante del sector financiero esté más cerca del sector real de la economía, permitiendo que cada uno de los agentes que intervienen en esta actividad, se dediquen de lleno al negocio -comprar y vender-.

En las operaciones de factoring las facturas se cancelan normalmente en una fecha anterior al vencimiento.

La operación factoring es como se explica a continuación:

1. El *proveedor* le factura al cliente comprador a 30, 60 o 90 días. El proveedor normalmente le ofrece a sus clientes un porcentaje de descuento

por pronto pago, para efecto del ejemplo supongamos que es del 3%, si se paga dentro de los 5 días siguientes a la expedición de la factura.

2. El *factor* le cancela al proveedor al quinto día de expedida la factura, ganándose el descuento ofrecido por el primero. Adicionalmente a esto el factor le ofrece al nuevo cliente comprador, si lo requiere, un plazo mayor al inicialmente pactado en la factura, para que cancele la obligación que había contraído con el proveedor, cobrándole por esa financiación una tasa de interés.

CAPÍTULO II



MARCO LEGAL

MARCO LEGAL

El art. 1 del Decreto 3039 de 1.989 expedido por el Gobierno Nacional, definió a las Sociedades de Compra de Cartera o Factoring como: "Aquellas distintas de los establecimientos de crédito especialmente facultadas para tal efecto, que, autorizadas por la Superintendencia Bancaria, pueden celebrar en calidad de adquirentes más de veinte (20) contratos de este género en un período de tres (3) meses consecutivos o, en el mismo período, celebrar contratos del mismo género por un monto que exceda el cincuenta (50%) de su patrimonio."

El mismo decreto, definió el régimen general de estas sociedades, ordenando su constitución como compañías por acciones, con el lleno de los requisitos, condiciones y procedimientos establecidos en la Ley 45/23, limitándolas a la realización de actividades relacionadas únicamente con el factoring.

Se reiteró la prohibición del Decreto 1997 de 1.988, en el sentido de que sólo las Sociedades debidamente autorizadas por la Superintendencia Bancaria pueden utilizar en su nombre comercial sustantivos, adjetivos y abreviaturas que indique genérica o específicamente el ejercicio de la actividad de factoring.

Actualmente no existe en el mercado financiero colombiano ninguna sociedad dedicada exclusivamente a desarrollar las operaciones de Factoring en volúmenes superiores a los señalados en el Decreto 3039.

La Ley 35 de 1.993 en el art. 11, establece que "la inspección, vigilancia y control de las Sociedades de compra de cartera (factoring) no se llevará a cabo por la Superintendencia Bancaria, sino que se sujetará a las disposiciones generales sobre vigilancia y control de las sociedades mercantiles y de emisión y oferta de valores".

No obstante lo anterior, los establecimientos de crédito legalmente constituidos en el país están autorizados para celebrar contratos de factoring y es sobre estas operaciones financieras que se centrará el desarrollo del presente manual.

El Estatuto Orgánico del Sistema Financiero en el Artículo 7º del Capítulo III, numeral 1, literal a., señala que dentro de las operaciones autorizadas a los establecimientos bancarios se encuentra la de "Descontar y negociar pagarés, giros, letras de cambio y otros títulos de deuda".

En el Capítulo IV, artículo 22, numeral 3, se indica cuales son las operaciones autorizadas para las corporaciones financieras, en la letra h. dice: "Descontar, aceptar y negociar toda clase de títulos emitidos a favor de las empresas con plazo mayor de un (1) año, siempre y cuando correspondan a financiación por parte del vendedor a más de un (1) año en el momento en que se efectúe la operación y se refieran a bienes distintos de automotores de servicio particular.

No obstante, el art. 6º del Decreto 2423 de 1.993, permite las operaciones a plazo inferior a un año.

Por último el Artículo 24, numeral h del Capítulo V, dice que las compañías de financiamiento comercial en desarrollo de su objeto social podrán: "Efectuar operaciones de compra de cartera o factoring sobre toda clase de títulos".

CAPÍTULO III

A faint, artistic illustration of several banknotes scattered across the lower half of the page, serving as a background for the subtitle text.

CARACTERÍSTICAS Y MODALIDADES

CARACTERÍSTICAS Y MODALIDADES

Existen varias características o condiciones necesarias para que una operación de compra de facturas pueda ser considerada factoring.

Así mismo, dependiendo de la forma de negociación entre factor y proveedor existen diversas modalidades de factoring, las cuales se pueden presentar simultáneamente unas con otras, como se puede observar en cada uno de los siguientes diagramas, en los cuales se destaca la característica principal de cada modalidad de negociación.

1. CARACTERÍSTICAS

1.1. Factoring con Recurso.

El factoring con recurso es considerado como el verdadero Factoring, dado que el factor compra la factura cambiaria debidamente endosada, admite al comprador como deudor de la entidad financiera, eliminando la relación financiera inicial entre deudor y proveedor.

Para que la entidad financiera acepte las facturas emitidas por el comprador ha debido efectuar un análisis del mismo y de su capacidad de pago. (numeral 4 del diagrama)

Igualmente cuando el comprador endosa la factura, acepta cambiar su acreedor; ya no es su proveedor, sino la entidad financiera.

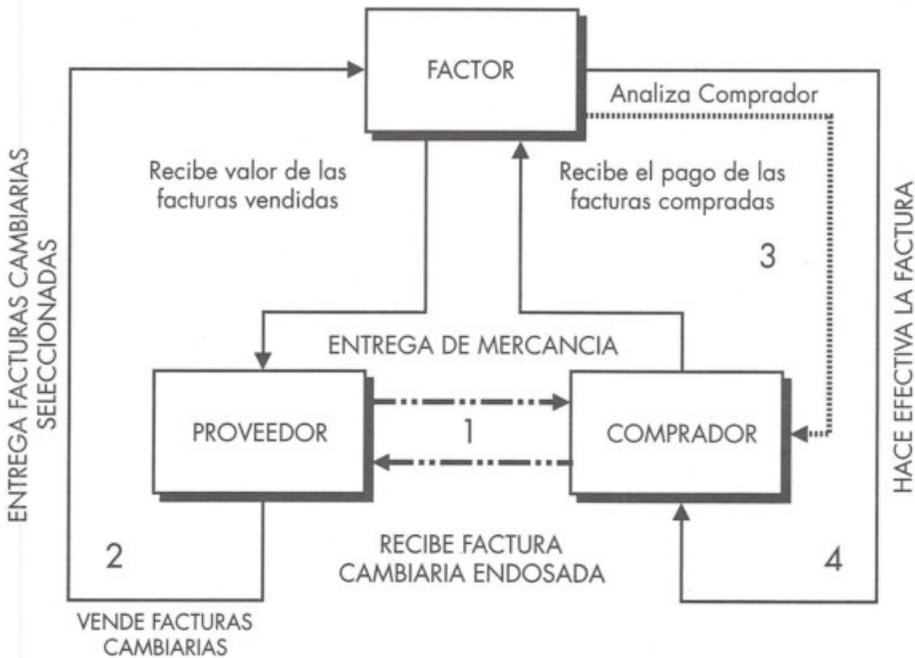
El proveedor recibe anticipadamente o en la fecha promedio de expedición de las facturas el valor de las mismas (numeral 2 del diagrama).

Como en los anteriores esquemas se mantiene la relación comercial entre vendedor y comprador.

1.2. Factoring con Notificación.

En el factoring *con notificación*, el proveedor notifica al comprador de la existencia de la operación de factoring. Es decir, le informa que el pago de las facturas debe hacerlo directamente al factor.

DIAGRAMA Nº 1
Factoring con Recurso



La notificación es una condición básica para que pueda hablarse de una operación de *factoring*.

En este caso, el factor sólo asume el riesgo cuando haya insolvencia o iliquidez del comprador, y no cuando éste se niega a pagar por conflictos surgidos con el proveedor por problemas de calidad, cantidad o cualquier otro problema surgido por incumplimiento en las especificaciones de los artículos negociados entre comprador y vendedor.

2. MODALIDADES

2.1. Factoring al Vencimiento.

Consiste en el pago por la compra a descuento del valor de las facturas, por parte del *factor*, a su cliente, en la fecha promedio de vencimiento de las facturas descontadas. (Ver Diagrama Nº 2)

Es la fórmula más típica y sencilla de la operación.

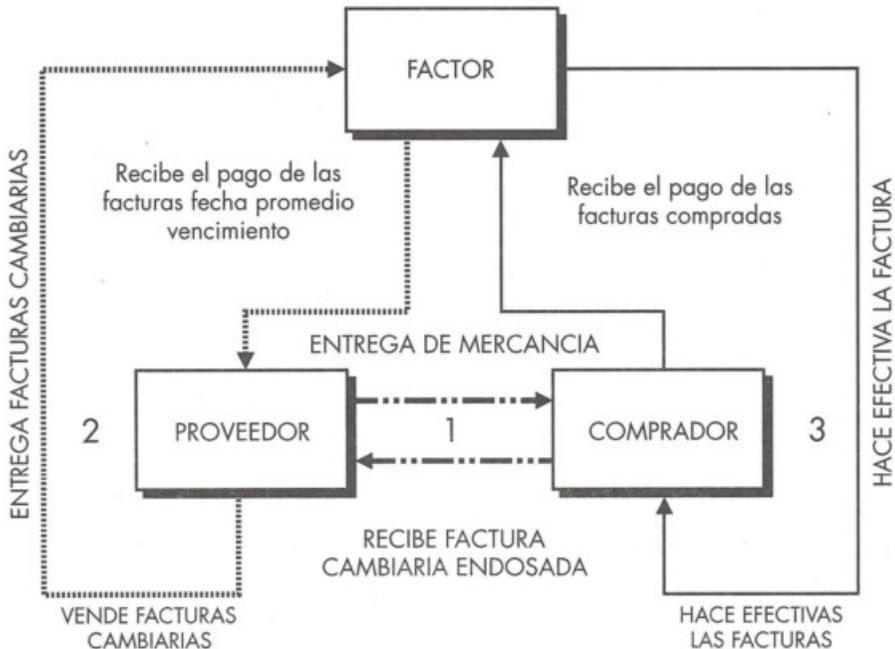
Bajo esta modalidad tanto el proveedor como el factor deben recurrir a fuentes externas de financiación, para conseguir fondos que irá cancelando a medida que el factor realiza los pagos y éste hace efectivas las facturas, con posterioridad a la fecha promedio.

El proveedor al vender sus facturas con descuento, mejora considerablemente sus balances.

Como se observa en el diagrama, existen tres etapas claramente identificables:

1. Relación estrictamente comercial, entre comprador y proveedor.
2. Relación entre el proveedor y el factor, donde hay entrega y aceptación y pago en la fecha promedio de las facturas cambiarias por parte del factor.

DIAGRAMA N° 2
Factoring al Vencimiento



3. Relación entre el factor y el comprador. En esta etapa el factor cobra las facturas al comprador haciéndolas efectivas o aprueba un plazo superior al pactado inicialmente en las facturas para el pago de las mismas.

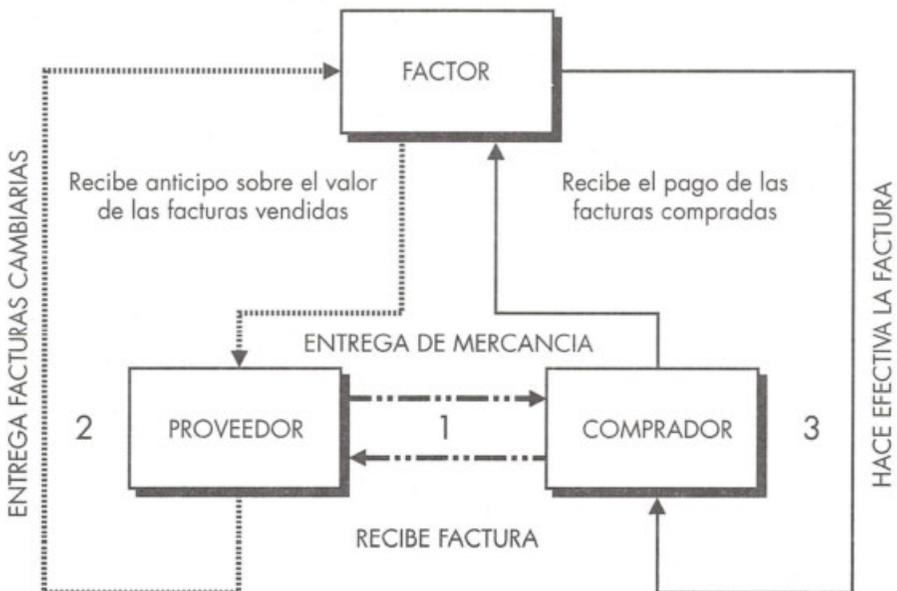
2.2. Factoring a la Vista.

Es aquel en el cual el factor, se compromete a hacer avances a solicitud del cliente, por un porcentaje del valor de las facturas compradas, que oscila entre el 60% y el 90% de las mismas. (Ver Diagrama N° 3)

Este avance tiene un costo, que depende del número de días corridos entre la fecha del avance, la de vencimiento de las facturas cambiarias aceptadas y el porcentaje de los intereses vigentes en el mercado financiero.

En este caso el factor, por no haber hecho efectivas las facturas, tendrá que recurrir a recursos externos, cuyo costo vendrá dado por las condiciones del mercado y por su poder de negociación.

DIAGRAMA N° 3
Factoring a la Vista



La principal diferencia que existe entre el factoring al vencimiento y el factoring a la vista como se explicó, radica en la oportunidad en la cual recibe el proveedor el dinero proveniente de la venta de sus facturas cambiarias.

2.3. Factoring Internacional.

Requiere la existencia de dos factores, uno en cada país, estableciéndose una relación entre ellos, que resulta en beneficio de todas las partes, pues cada uno conoce las condiciones del mercado de su país, y está en capacidad de realizar más eficientemente los servicios de cobranza.

Además, con esta relación, un exportador puede solicitar a su factor un estudio del mercado externo, el cual será realizado con conocimiento de causa por la sociedad de factoring allá y con quien tenga relación la entidad local.

Así mismo, la existencia de dos factores permite diversificar el riesgo y obtener mayores recursos de los intermediarios financieros.

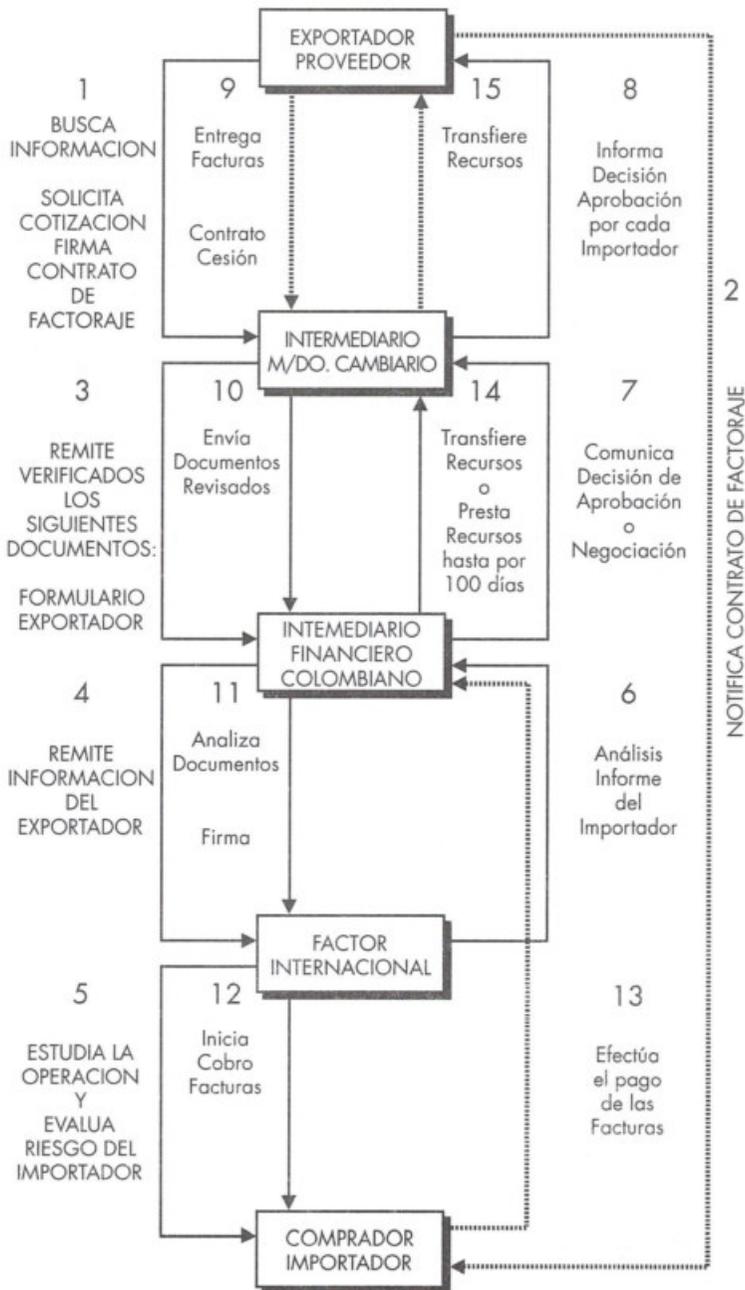
Adicionalmente, el factoring internacional presta todos los servicios del factoring doméstico, todo lo cual redundará en una mayor agilidad del comercio y en una mejor selección de operaciones, ventajas que se deben aprovechar en la medida en que el sector externo del país adquiere más importancia.

En el factoring internacional intervienen según se observa en el Diagrama N° 4., el exportador - proveedor, el intermediario del mercado cambiario, un intermediario financiero, el factor internacional y el importador o comprador.

- El *Vendedor*, es el exportador colombiano cuyas cuentas por cobrar son descontadas por un factor.
- El *Deudor*, es el comprador en el exterior de los bienes producidos en Colombia y es el responsable del pago de la factura.
- El *Intermediario del mercado cambiario*, es el vehículo entre el factor en Colombia y el exportador. Es responsable de comprobar la experiencia exitosa del exportador en el exterior, analizar su capacidad para entregar correctamente los productos y su permanencia en el mercado externo.

Adicionalmente, revisa la documentación exigida y transfiere los fondos correspondientes a los pagos de las cuentas por cobrar del exportador y entregados al factor en Colombia.

DIAGRAMA N° 4
Factoring Internacional



- El *factor* es la entidad financiera que asume el riesgo comercial del comprador frente al exportador. Es responsable de la labor de cobranza y recaudo de las cuentas por cobrar del exportador.
- El *Factor Importador* es una entidad internacional, localizada en el país del comprador, que actúa como vehículo entre éste y el factor, para efectos de la investigación de su información comercial, de la gestión de cobranza y del recaudo del original de las facturas, cedidas al factor importador por el exportador.

Experiencia Colombiana

El Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. BANCOLDEX, está haciendo los primeros intentos de penetración en el mercado. Recientemente lanzó su producto Inter-factor, el cual busca cubrir al exportador de bienes colombianos, del riesgo comercial de no pago de las cuentas de cobro de sus ventas en el exterior, hasta por un valor determinado de operaciones, mediante un mecanismo de cesión o transferencia de las facturas.

Los usuarios potenciales son los exportadores de bienes colombianos, que despachen bajo el mecanismo de cuenta abierta, vendan a los Estados Unidos y otorguen plazos para pago de las facturas cambiarias entre 15 y 90 días.

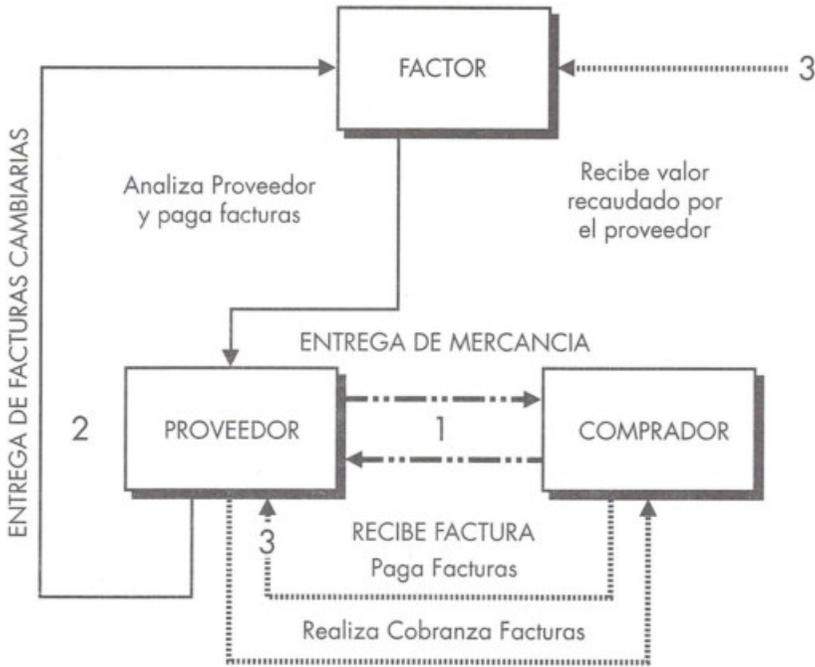
En esta operación se presentan un sin número de relaciones entre unos y otros, los cuales se observan en el diagrama mencionado, en el cual se han resumido y numerado consecutivamente cada una de las etapas del proceso de esta negociación.

Por último es importante señalar que en el mercado colombiano se presentan unas variaciones al factoring nacional, que aunque si proveen de recursos al proveedor, no deben considerarse como verdaderas y puras operaciones de factoring, tal es el caso de los descuentos de facturas sin notificación y/o sin recurso.

2.4. Descuentos de Facturas sin Notificación.

El proveedor continúa efectuando la cobranza, girando el dinero recaudado al factor, ya que en caso de no pago del comprador es el proveedor quien debe asumir el riesgo; en este caso no se establece ninguna relación entre el factor y el comprador, pues éste desconoce la existencia de la vinculación de su proveedor con un tercero.

DIAGRAMA Nº 5
Descuento de Facturas sin Notificación



Esta operación es muy similar a una operación de crédito, dado que se estudia el riesgo del vendedor, es decir del cliente del factor. La factura actúa en este caso como un documento que certifica su capacidad de pago.

2.5. Descuento de Facturas sin Recurso.

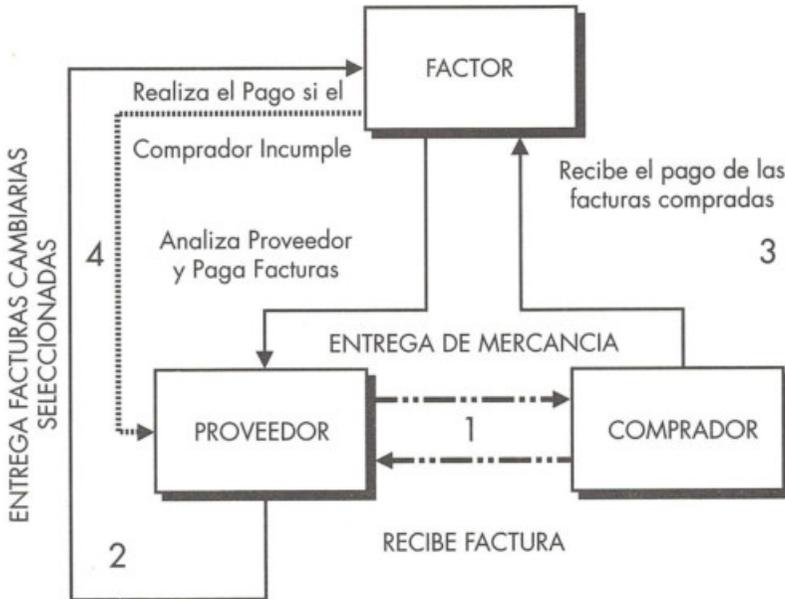
Se puede considerar como una operación activa de crédito, no hay compra de la factura por parte del factor; ésta actúa como garantía de una operación crediticia.

El proveedor debe presentar el original de la *Factura Cambiaria* debidamente endosada al factor, comprometiéndose a pagarle en caso de que el comprador incumpla.

El factor efectúa el análisis de crédito del proveedor y no el de los compradores de éste.

Con el factoring sin recurso el proveedor mejora sus condiciones de liquidez, pero no queda eximido del riesgo de la cobranza. (Ver Diagrama N° 6).

DIAGRAMA N° 6
Descuento de Facturas sin Recurso



CAPÍTULO IV



VENTAJAS DEL FACTORING

VENTAJAS DEL FACTORING

A continuación se señalan algunas de las principales ventajas que tiene para cada uno de los agentes activos del factoring, la utilización de este servicio financiero.

1. PARA LOS PROVEEDORES O VENDEDORES

Les permite:

- Que la relación comprador - vendedor se reduzca a la negociación de la mercancía, es decir al giro normal de su negocio.
- Evitar el costo administrativo y molestias de la cobranza, pudiendo dedicar todo su esfuerzo y recursos a la operación propia de su negocio, al delegar esa función a una entidad financiera especializada, quien le otorga un cupo rotatorio permanente para el descuento de las facturas.
- Evitar el otorgamiento de prórrogas con el comprador, el riesgo de no pago, mejorando así las relaciones comerciales entre los dos, eliminando todos los aspectos que tengan que ver con financiación y cobranza.
- Mejorar su capital de trabajo dado que puede contabilizar las ventas como de contado, permitiéndole organizar su flujo de caja y reducir en número de días la rotación de su cartera.
- El factoring se convierte en una herramienta de mercadeo, pues le facilita al proveedor, llegar a los compradores triple A, sin tener que preocuparse por negociar los plazos de financiación de las facturas.

2. PARA EL FACTOR

- Le permite una mejor utilización de su capacidad instalada, y racionalización de su infraestructura, ya que con sus departamentos de análisis de crédito, cobranzas y jurídica, puede atender las operaciones normales de crédito y las correspondientes al factoring.
- La sección comercial del factor se encarga del análisis de los compradores, con base en el conocimiento que tiene del mercado y del cobro judicial si es necesario.

- Le permite ampliar la base de clientes de la entidad crediticia que está ofreciendo el servicio de factoring y de las demás empresas filiales del grupo financiero, al seleccionar y vincular nuevos clientes que lleguen a través del "cliente vendedor".
- Por este servicio financiero, como se explicó en las modalidades, la entidad financiera compra las facturas cambiarias debidamente endosadas asumiendo todo el riesgo de la cobranza. El descuento se efectúa a un precio tal que involucre el riesgo de la operación.

CAPÍTULO V



LIMITACIONES DE MERCADO

LIMITACIONES DEL MERCADO

Las operaciones de factoring como mecanismo de financiación no han sido ampliamente difundidas en nuestro país por las siguientes razones:

- Generalmente la entidad financiera que actúa como factor no cuenta con una base de datos interrelacionada, completa y oportuna que le permita evaluar el riesgo que le implica comprar las facturas cambiarias.
- Es necesario e indispensable el acuerdo de voluntades entre el comprador que endosa la factura cambiaria, el proveedor que requiere la liquidez, y el factor quien finalmente, descuenta la factura y asume el riesgo de su cobranza.
- Existen barreras culturales y prejuicios, que se deben tratar de eliminar, las cuales se dan cuando algún empresario o comerciante decide vender su cartera. Popularmente existe el criterio, de que éste se encuentra atravesando graves problemas de liquidez. No ocurre lo mismo si ese empresario acude a una entidad financiera a solicitar un crédito para capital de trabajo.
- Legalmente para las operaciones de factoring, sólo se pueden descontar Facturas Cambiarias, eliminando la posibilidad de poder descontar facturas comerciales, cuentas de cobro o cualquier otro tipo de documento comercialmente aceptado como certificación de una deuda.
- Hay muchos casos en los cuales el comprador permanece con el original de la factura como soporte del pago, dejándole al proveedor una copia, la cual no le sirve como documento de negociación.
- Como al endosar la factura, el comprador cambia automáticamente de deudor, (del proveedor a entidad financiera o factor), se presentan en ciertas ocasiones problemas de control interno, especialmente en entidades oficiales, por desconocimiento de la operación.

BIBLIOGRAFÍA



BIBLIOGRAFÍA

1. NUEVA FRONTERA. "Manual de Servicios Financieros", 1992.
2. MEDIOS Y MEDIOS, "Directorio Guía del Sector Financiero", 1991 y 1992.
3. ASOCIACION BANCARIA Y BANCO SANTANDER, "Factoring un nuevo servicio financiero". Julio de 1991.
4. BANCOLODEX, Interfactor: Su operación. Enero de 1993.
5. SUPERINTENDENCIA BANCARIA DE COLOMBIA, Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y Asegurador. 1993.

ENTREVISTAS

1. Almonacid Camilo, PRONTA S.A. Vicepresidente Comercial.
2. Rincón Ana María. SELFINCO S.A., Cia de Financiamiento Comercial, Subgerente Comercial.