

**UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS**  
**CARRERA DE AUDITORIA**

**MAESTRÍA EN CONTADURÍA PÚBLICA**  
**Y**  
**CONTROL FINANCIERO**



**FACTORING**

*Financia el Capital Propio*

**Adolfo Mendoza Y.**

La Paz – Bolivia

2002

*Mis agradecimientos a mi esposa Frida  
a mis hijos Guido, Manolo, Carla,  
quienes me apoyaron para la conclusión  
de este trabajo.*

*También hago extensivo mis  
agradecimientos a la entidad  
FINRURAL, quienes con equidad y  
transparencia prestan apoyo a personas  
interesadas en la difusión de trabajos  
en bien de la micro empresa.*

## ÍNDICE

### CAPITULO I

#### MARCO TEORICO

1.1. INTRODUCCIÓN	1
1.2. RAZONES PARA LA PRESENTACIÓN E INVESTIGACIÓN DEL TEMA	2
1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.4. SITUACIÓN ACTUAL	6
1.4.1. Factoring en América Latina y Estados Unidos	6
Derechos de la empresa Factoring	12
Obligaciones de la Empresa Factoring	12
Derechos del Cliente	12
Obligaciones del Cliente	13
1. Operaciones que pueden efectuar las filiales de factoraje	14
2. Identificación de las sociedades filiales de factoraje frente al publico	15
3. Requisitos de capital	16
4. Endeudamiento máximo	16
5. Relaciones de operaciones activas y pasivas	16
5.1. Relaciones de plazos (liquidez)	17
5.2. Relación de reajustabilidad	17
5.3. Relaciones de monedas extranjeras	17
6. Limites de crédito	18
6.1. Limites individuales	18
6.2. Limites de crédito a personas relacionadas	19
7. Provisión para riesgos de crédito	19
7.1. Provisión mínima	19
7.2. Pérdida estimada	19
7.2.1. Clasificación de cartera	20
1.4.2. Evolución del Factoring en Bolivia	26

1.5. MERCADO OBJETIVO DEL FACTORING	28
1.6. OBJETIVOS	30
1.7. DESCRIPCIÓN DEL DISEÑO METODOLÓGICO	31
1.7.1. Tipo de investigación	31
1.7.2. Instrumentos de observación	32
1.8. HIPÓTESIS DEL TRABAJO	32
1.9. LIMITACIONES PARA EL ESTUDIO	32

## **CAPITULO II**

2.1. ORÍGENES DEL FACTORING	34
2.2. DEFINICIÓN DEL FACTORING	35
2.3. PRINCIPIOS EN LA OPERATORIA DEL FACTORING	38
2.3.1. Principios de globalidad	38
2.3.2. Principios de exclusividad	39
2.3.3. Principios de buena fe	39
2.4. PARTICIPANTE DEL FACTORING	40
2.5. TIPOS DE FACTORING Y SERVICIOS PRESTADOS	42
2.5.1. Por la cesión del riesgo	42
2.5.1.1. Factoring sin recursos	43
2.5.1.2. Factoring con recursos	43
2.5.2. Según el ámbito geográfico	44
2.5.2.1. Factoring nacional	44
2.5.2.2. Factoring internacional	44
2.5.3. Según el financiamiento	45
2.5.3.1. Factoring con financiamiento	45
2.5.3.2. Factoring sin financiamiento	46
2.5.4. Según la modalidad de notificación	46
2.5.4.1. Factoring con notificación	46
2.5.4.2. Factoring sin notificación	47
2.6. SERVICIOS QUE PRESTA EL FACTORING	47

2.6.1. Entrega de financiamiento	47
2.6.2. Protección frente a los riesgos crediticios	49
2.6.3. Gestión de la cartera de deudores	49
2.6.4. Cobranza de deudas	50
<b>2.7. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORING</b>	<b>51</b>
2.7.1. Ventajas y desventajas para el cliente	51
2.7.1.1. Ventajas para el cliente	51
2.7.1.2. Desventajas para el cliente	55
2.7.2. Ventajas y desventajas para el factor	56
2.7.2.1 Ventajas para el factor	56
2.7.2.2 Desventajas para el factor	57
<b>2.8. EVALUACIÓN DE LA EMPRESA DE FACTORING</b>	
<b>SOBRE LA EMPRESA CLIENTE</b>	<b>58</b>
2.8.1. Tipo de negocio	59
2.8.2. Situación financiero de la empresa	60
2.8.3. Política comercial	60
2.8.4. Crédito – Riesgo	62
<b>2.9. LOS COSTOS DE LA UTILIZACIÓN DEL FACTORING</b>	<b>66</b>
2.9.1. Tasa de Interés	67
2.9.2. Comisión del Factoring	67
2.9.3. Gastos notariales	69
<b>2.10. FACTORING VERSUS OTRAS ALTERNATIVAS</b>	<b>71</b>
2.10.1. Factoring versus descuento por pago al contado	73
2.10.2. Factoring versus financiamiento bancario	78

### **CAPITULO III**

#### **FASE OPERATIVA**

3.1. FIRMA DEL CONTRATO DE FACTORING	81
3.2. ENVIÓ DE NOTIFICACIÓN DEL DEUDOR	81
3.3. FIRMA DEL CONTRATO DE CESIÓN COMERCIAL	81

3.4. SE CURSA LA OPERACIÓN DEL FACTORING	82
3.5. ENTREGA DEL MONTO A FINANCIAR	82
3.6. FIRMA DE PARTE DEL CLIENTE UN PAGARE	82
3.7. RECEPCIÓN DE LAS FACTURAS	82

#### **CAPITULO IV**

#### **ANÁLISIS DEL USO DE LAS CUENTAS Y SU CONSECUENCIA EN LOS ESTÁDOS FINANCIEROS**

4.1 REGISTROS CONTABLES DE CLIENTES	84
4.2. REGISTROS CONTABLES EMPRESA FACTORING	86
4.3. PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	87
4.4. COMPENDIO	88
4.5. VENTA O PASIVO	90
4.6. PERDIDAS O GANANCIAS EN LA TRANSFERENCIA	92
4.7. EXPOSICIONES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS	94
4.8. RECOMENDACIONES	95

<b>CONCLUSIÓN</b>	96
-------------------	----

<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	97
---------------------	----

#### **ANEXOS**

## CAPITULO I

### MARCO TEÓRICO

#### 1.1.- INTRODUCCIÓN

El objetivo de la empresa es aumentar las utilidades de los dueños o socios , normalmente esto se consigue mediante la maximización de los flujos futuros que genera la empresa. Lo anteriormente expuesto, tiene dos connotaciones, la primera es maximizar los ingresos de la empresa mediante ventas y la segunda es minimizar sus costos. La forma que tienen las empresas de maximizar sus ingresos por las ventas es concentrando mayores esfuerzos en las ventas al contado; sin embargo, las empresas que venden al crédito la gestión en dicha área implica necesariamente preocuparse de la gestión de cobranza, debido a que al aumentar los ingresos por esta vía aumentan las cuentas por cobrar y por lo tanto, también aumenta la gestión en cobranza, que se preocupa de recaudar los ingresos generados por las nuevas ventas al crédito. En una economía libre de mercado se genera mayor competencia, ya que se acerca a la competencia perfecta; por esta razón, una de las formas que tiene la empresa de incrementar sus ingresos es a través de las ventas al crédito.

Las ventas al crédito generan derechos por cobrar, los que normalmente se documentan. Al otorgar la empresa crédito a sus clientes, se produce una inmovilización de recursos,

lo que significará generar financiamiento necesario para continuar operando. Por lo tanto, la venta al crédito genera una necesidad de recursos de corto plazo la cual debe ser satisfecha para que la empresa continúe funcionando a través del tiempo. La empresa puede recurrir a formas tradicionales de financiamiento como ser préstamos bancarios a corto plazo, créditos de los documentos que la empresa tiene en cartera.

Todas las formas de financiamiento otorgados por terceros incrementan la estructura de los pasivos de la empresa; por este motivo se ha creado una nueva modalidad que consiste en vender el crédito y de esta manera obtener nuevos recursos, los que no significan deuda con terceros. La venta del crédito significa, en palabras simples, vender documentos generadores de crédito como ser las Letras de Cambio o las facturas. Así una empresa que tenga facturas y documentos por cobrar podrá venderlos a alguien que estuviese interesado en adquirir esta cartera a cambio de algún beneficio. Esta ganancia está determinada por la tasa de interés más las comisiones que la empresa compradora de las facturas le cobra la empresa comercial. Con esta venta de documentos la empresa comercial traspasa la responsabilidad de cobranza y puede concentrarse de mejor forma en su tarea principal que es la función de ventas la contado. Finalmente, esta venta de documentos que respalda un crédito es la base del Factoring.

## **1.2.- RAZONES PARA LA PRESENTACIÓN E INVESTIGACIÓN DEL TEMA**

Durante la década de los noventa, Bolivia comienza a desarrollarse en forma incipiente el factoring, debido a la necesidad de crear nuevos mecanismos que fortalezcan el

proceso de financiamiento de la pequeña, mediana y micro empresa. El tema adquiere relevancia puesto que el factoring participa en el proceso de intermediación financiera. En términos muy generales, el factoring de cuentas por cobrar, consiste en la venta directa de estas al *Factor*, entendiendo por factor a la entidad especializada, que cuenta con los recursos financieros, estructura técnica y administrativa, que le permite manejar la facturación de sus clientes una vez que le son transferidos los créditos comerciales, u otra institución financiera.

Mi decisión de abordar y de investigar este tema, es lograr el describir en profundidad qué es y en qué consiste el Factoring, sus formas, sus alcances con los clientes que quieren esta clase de servicios como las condiciones bajo las cuales se opera y sobre todo presentar el uso de las cuentas que participan en esta clase de operaciones y sus relevancia en los estados financieros, tanto de parte de los clientes como de los que ofrecen servicios de factoring.

Creo que el aporte significara para la Universidad Mayor de San Andrés, Facultad de Ciencias Económicas y Financieras, Carrera de Auditoría, debido a la escasez de literatura a nivel nacional

### **1.3.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

El presente estudio tiene la base fundamental la realidad boliviana, vivida en carne propia por todos y cada uno de nosotros al referirnos a nuestra magra economía,

lazerante pobreza, con escasos recursos para la recuperación económica, más aún, dada la situación política en la cual estamos sumidos esta llevando al cierre de empresas medianas, pequeñas , micro y en las grandes empresas, que son muy contadas, a la reducción de su producción y en consecuencia disminución de la mano de obra.

Bajo estas circunstancias Bolivia se enfrenta al círculo vicioso de la pobreza, la baja inversión, casi nada de incentivos a la creación de nuevas empresas, falta de apoyo a la inversión privada, altos índices de desempleo, estas y otras son la razones para que no se estimule la demanda de bienes y servicios, una notable disminución de las ventas, reducción de la producción y del requerimiento de la mano de obra.

Para salir este laberinto hace falta un mayor crecimiento económico y buscar la disminución del desempleo, fortalecer la demanda interna, el sector productivo y la dinamización de nuestro comercio exterior.

En la situación actual se esta promocionando recursos a entidades financieras orientadas a la pequeña, mediana y micro empresas que requieren de financiamiento para su capital de trabajo. Dado su condición de PYME y Micro empresas, les es difícil obtener recursos para poder obtener créditos o financiarse, debido a que los servicios de financiamiento requiere activos distintos a las cuentas por cobrar, los cuales las PYME y las Micro empresas no lo poseen, ya que no cuentan con una cuantiosa estructura de activos fijos.

El factoring presta el servicio de financiamiento a las empresas a través de las cuentas por cobrar, además ofrece otro tipo de servicios que son: Protección frente a riesgos crediticios. Gestión de la cartera de deudores y cobranza de deudas. Con el aporte de éstos, se logra aprovechar de mejor forma la especialización, puesto que el *factor* es más eficiente en realizar este tipo de servicios, lo cual beneficia a la empresa cliente del factoring ya que esta puede concentrar de mejor forma sus esfuerzos a las ventas y a la producción.

En la realidad el factoring en Bolivia nace como una solución al financiamiento o una nueva herramienta financiera, olvidándose de los otros servicios que debe otorgar, como ser la administración de las cuentas por cobrar.

El crédito que otorgan las empresas nace como una alternativa para aumentar las ventas, debido a que al entregar facilidades de pago incentiva al cliente a comprar; esto tiene dos efectos en las empresas, primero, las cuentas por cobrar, son una alternativa de inversión, puesto que en muchos casos se obtienen recursos considerables por este concepto cuando se cobra una tasa de interés; y segundo, va unido a la importancia que tiene la empresa el capital de trabajo. Estos componentes son los que rotan y se transforman en dinero cada vez que finaliza un período de rotación y por consiguiente el otorgamiento de crédito hace que esta rotación sea más larga, ya que el dinero para poder ser invertido de nuevo se obtendrá cuando se cancelen las cuentas por cobrar. Por

lo tanto, al aumentar las ventas mediante el crédito se alarga la rotación del capital de trabajo y se disminuye la liquidez, no contando con el dinero para invertir inmediatamente, haciéndose necesario buscar fuentes de financiamiento que solucionen esta necesidad.

Cuando las empresas analizan la posibilidad de otorgar crédito a sus clientes (deudores), un elemento importante que deben considerar es el riesgo de estos, ya que éste va a generar incertidumbre en relación a la cancelación o no del crédito otorgado. Por otro lado, el factor al analizar la cartera de clientes de la empresa nuevamente debe hacer análisis de riesgo, para ver la factibilidad de otorgar o no el financiamiento, lo cual beneficia al cliente, pues este análisis le permitirá disminuir el riesgo de su cartera de deudores, es decir, tendrá la información acerca de cuales son los clientes más riesgosos a juicio del factor.

#### **1.4.- SITUACIÓN ACTUAL**

##### **1.4.1. Factoring en América Latina y Estados Unidos**

En primer lugar no puedo dejar de mencionar el desarrollo de las actividades del factoring en la República hermana de Chile, pues esta actividad ocupa un lugar importante a nivel de las pequeñas y medianas empresas. Las operaciones de factoring han superado las barreras iniciales de su puesta en marcha y se han advertido sus

inegables ventajas, ya que permiten obtener financiamiento basado en las cuentas por cobrar. Estas cuentas se han convertido en activos de corto plazo más importantes en las empresas mencionadas.

Las primeras experiencias en la materia, datan los años 1985 y 1986, cuando la empresa Financo ( Financiera Comercial Ltda.), realiza las primeras operaciones de factoring. Posteriormente se lanzan otras instituciones entre las que se destacan: Banco Uruguayo de Chile, el Banco Sudamericano y el Banco de Boston entre otros.

Es necesario mencionar a una empresa factoring no ligada a banco, que sin duda fue la pionera en Chile en otorgar este nuevo tipo de financiamiento: me refiero a la empresa Inco Factors S.A., la cual estaba formada por personas de reconocida trayectoria en el ámbito financiero y con una experiencia acumulada por los estudios y proyectos realizados en el tema de la financiación.

1987, dado al procedimiento lento y costoso que implicaba citar al deudor para que éste declare su deuda en los estratos judiciales, según lo dispuesto en el artículo 435 del Código Civil, con la finalidad de transformar documentos privados ( facturas ), en títulos ejecutivos, debido a que las primeras empresas que se dedicaron al factoring excluyeron este giro a estas operaciones dedicando sus esfuerzos a negocios de fácil ejecución.

Posteriormente nuevas empresas se dedican a ofrecer estos servicios de factoring, lo cual les ha permitido que fueran superando algunas barreras iniciales que limitaban su utilización. Como el mercado mostró su aceptación por este nuevo servicio de financiamiento, les facilitó la entrada de nuevas empresas, y es así como el año 2001 la Asociación Chilena de Empresas de Factoring esta formada por las siguientes entidades:

- Bancrédito Factoring
- Bandedesarrollo Factoring
- Bice Factoring
- Bhifactoring
- Banedwards Factoring
- Santander factoring
- Security Factoring
- O'Higgins Factoring
- Concepción Factoring

Debo manifestarles, que las empresas mencionadas no son filiales de bancos, sino que pertenecen al mismo grupo económico o holding que los bancos los cuales se asocian.

Por otro lado debo mencionar que existe un reducido número de empresas que otorgan servicios de factoring, pero que no son considerados por la Asociación Chilena de Empresas de Factoring por su pequeño tamaño o por ser empresas familiares.

La aceptación que ha experimentado el factoring en Chile, ha dado lugar a la evolución de las diferentes industrias, porque cuentan con una nueva alternativa de financiamiento, de manera que estas inyectan mayor liquidez a sus negocios.

A continuación me permito presentar las colocaciones y la participación de mercado de las empresas factoring durante la gestión 1999

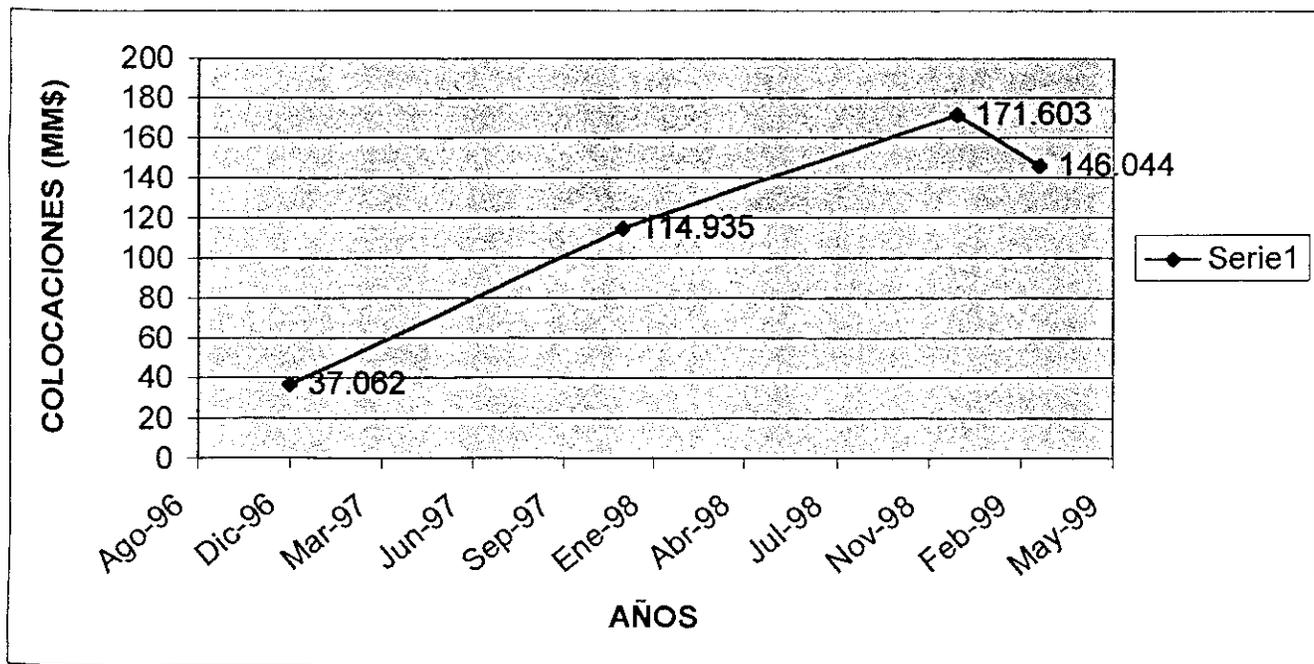
<b>EMPRESA</b> <b>PARTICIPACIÓN</b>	<b>COLOCACIONES</b>	
	<b>MM \$</b>	<b>%</b>
Bancrédito Factoring	18,488	12,66
Bandesarrollo factoring	3,830	2,62
Bice Factoring	10,369	7,10
Bhifactoring	17,014	11,65
Bex Factoring	0,145	0,10
Banedwards Factoring	34,755	23,80
Santander factoring	22,001	15,06
Security Factoring	13,052	8,94
Sud americano factoring	9,165	6,28
O'Higgins Factoring	7,002	4,79
Concepción Factoring	10,223	7,00
<b>TOTAL</b>	<b>146,044</b>	<b>100,00</b>

Del cuadro que presento se puede desprender que las empresas de factoring que tienen mayor colocación son: Banedwards Factoring, Santander Factoring y Bancocrédito Factoring.

En relación a la trayectoria de las colocaciones de la industria del factoring en la tabla siguiente se puede apreciar la evolución en estos cuatro últimos años

Año	Colocaciones MMS
31/12/96	37.062
31/12/97	114.935
31/12/98	174.603
31/03/99	146.044

De la tabla anterior se desprende el siguiente gráfico



Cabe hacer notar que la actividad del factoring en Chile se incrementa en la década de los noventa, con un nivel de actividad por debajo de las entidades bancarias, no obstante a la gestión 1997 su cartera asciende a 274.MM de \$us., que representa un 0,6% de las colocaciones en las entidades bancarias.

En lo referente a la parte legal, cabe mencionar que si bien no existe normas expresas para contratos de factoring, utilizan suscripciones de contrato de cesión de créditos o subrogaciones basadas en el Código Civil y el Código de Comercio.

Pude percatarme que en la práctica logran enmarcar desde el punto de vista legal al factoring como una combinación de contratos preexistentes, para lo cual muestran tres tipos de contrato:

- 1.- Contrato base donde se señalan las obligaciones y derechos de ambas partes.
- 2.- Contrato de cesión de crédito mercantil, donde señala la entrega de parte del cliente relación de facturas individualizadas, donde se fija el precio y las condiciones de pago de las facturas entregadas.
- 3.- Contrato de mandato especial, estipula la autorización concedida al factor, para que en caso de no poder realizar la notificación al deudor, El factor tiene derecho a efectuar el cobro al cliente.

Lo importante es que la jurisdicción chilena tiene prescritos los derechos y las obligaciones tanto para los usuarios como para los operadores de factoring, que es necesario mencionarlo para su posible aplicación en nuestro medio:

#### **DERECHOS DE LA EMPRESA FACTORING**

- Aprobar o rechazar operaciones efectuados por el cliente.
- Revisar los estados financieros y la documentación respectiva, con el único fin de verificar la facturación y por ende apreciar el riesgo.
- Cobrar el monto estipulado con anterioridad.

#### **OBLIGACIONES DE LA EMPRESA FACTORING**

- Respetar la fecha de vencimiento de las facturas para proceder a su respectivo cobro.
- Acatar la confidencialidad sobre el uso de la información contable.
- Su participación no debe afectar a las relaciones comerciales del cliente.
- Cumplir con los abonos respectivos por los créditos obtenidos.
- Comunicar antes de recurrir a la vía judicial.

#### **DERECHOS DEL CLIENTE**

- Contar con el financiamiento ofrecido.

- Cobrar y disponer de los créditos cedidos según el valor pactado.
- Recibir todos los servicios complementarios incluidos en el contrato.

### **OBLIGACIONES DEL CLIENTE**

- Garantizar la vigencia y validez de los créditos ofrecidos y cedidos.
- Facilitar la documentación pertinente para su verificación y cumplimiento de lo estipulado en el contrato.
- Informar con claridad percances económicos que puedan afectar a sus compradores
- Presentar todos los créditos con sus respectivos derechos.
- En caso de recibir pagos directos informar a la empresa factoring para su respetiva conciliación.

El crecimiento de empresas factoring les permite emitir regulaciones, donde se establecen normas generales para instituciones filiales de entidades financieras. Es aquí donde se prescriben operaciones anexas como ser :

- Cobro de créditos.
- Anticipos sobre la transferencia de los créditos.
- Investigación de Mercados.
- Asesoramiento Legal.

- Gestión de cartera.
- Aceptación de riesgos de insolvencia

Todas estas disposiciones están plasmadas en una circular Filiales No.- 86, que el Superintendente de Bancos e Instituciones Financieras enviara a las entidades que operan con factoring, bajo la denominación:

*Normas generales para empresas de factoraje filiales de instituciones financieras*

**1.- OPERACIONES QUE PUEDEN EFECTUAR LAS FILIALES DE FACTORAJE**

Las operaciones que puede realizar una sociedad filial de factoraje comprende la gestión de cobro de créditos en comisión de cobranza o en su propio nombre como cesionaria de tales créditos y el anticipo de fondos sobre esos créditos. Además, incluye la succión de los riesgos de insolvencia de los obligados al pago.

Cualesquiera sean los instrumentos con que se documenten los créditos y los contratos con que se formalicen los servicios, cesiones de derecho o garantías, el financiamiento otorgado por la una empresa de factoraje, dentro de su giro exclusivo debe circunscribirse a los créditos originados en las ventas de bienes o prestación de servicios financieros, efectuados por las personas naturales o jurídicas con que se pacte la

operación factoring, o por cuenta de otros compradores se asume el compromiso de pago.

Las empresas de factoraje sólo podrán realizar operaciones de factoring con personas domiciliadas en Chile y sobre créditos provenientes de operaciones comerciales realizadas dentro del territorio nacional.

Se entenderá que corresponden a actividades derivadas de las operaciones principales antes descritas, el registro o gestión de cuentas, el análisis y clasificación de potenciales compradores, la investigación de mercados, el asesoramiento de materias legales, etc., siempre que no signifiquen asumir decisiones comerciales o financieras por cuenta de los clientes y se circunscriban a la actividad que originan los créditos.

Cabe hacer presente que es plenamente aplicable a las operaciones de factoraje descritas en éste número, la prohibición establecida en la circular No.- 13 de esta Superintendencia, del 1 de julio de 1991, en orden a no recibir cheques bajo cualquier modalidad que desvirtúe su calidad de instrumento de pago.

## **2.- IDENTIFICACIÓN DE LAS SOCIEDADES FILIALES DE FACTORAJE FRENTE AL PÚBLICO**

En toda publicidad que realice una sociedad de factoraje, deberá identificarse a la empresa como filial de su institución financiera matriz.

Asimismo, los membretes o logos que incluyan el nombre de la sociedad, deberán incluir la mención de su calidad de filial respectivo banco o sociedad financiera..

### **3.- REQUISITOS DE CAPITAL**

Las empresas de factoraje deberán tener un capital pagado mínimo equivalente a 30.000 unidades de fomento.

Si esta cantidad se redujera de hecho a un inferior, deberá ser completada en el curso de ejercicio siguiente a aquel en que se originó la pérdida.

### **4.- ENDEUDAMIENTO MÁXIMO**

Las empresas de factoraje podrán mantener obligaciones de dinero hasta por el equivalente a 12,5 veces su capital pagado y reservas. Para el cumplimiento de éste límite se consideran tanto los pasivos exigibles como las obligaciones contingentes.

### **5.- RELACIÓN DE OPERACIONES ACTIVAS Y PASIVAS**

Las sociedades filiales de factoraje deberán mantener sus activos y pasivos permanentes encuadrados dentro de los siguientes límites relativos a plazo, reajustables y monedas :

### **5.1.- Relación de plazos ( liquidez)**

Los activos circulantes cuyo plazo residual un supere los 90 días, no podrán ser inferiores a los pasivos circulantes exigibles dentro de los 90 días.

### **5.2.- Relación de reajustabilidad**

El valor absoluto de la diferencia entre activos sujetos a reajustes pactados o corrección monetaria indexados al IPC, y los pasivos de la misma naturaleza más el capital pagado y reservas, no podrán ser superiores a dos veces del capital pagado y reservas.

### **5.3.- Relación de monedas extranjeras**

El valor de la diferencia entre activos en moneda extranjera o sujetos a reajustes que deben calcularse según variaciones de tipo de cambio, y los pasivos en moneda extranjera o sujetos a reajustes por el tipo de cambio, no podrán superar el 20% del capital pagado y reservas. En esta relación se consideran los seguros de cambio que se mantengan.

## 6.- LÍMITES DE CRÉDITO

### 6.1.- Límites individuales

Las obligaciones que una persona natural o jurídica mantenga con la empresa de factoraje, sean éstas directas, indirectas o contingentes, no podrán exceder del 75% del capital pagado y reservas de la empresa.

No obstante, si un deudor mantiene deudas que se originen por operaciones en que éste tiene calidad de vendedor de bienes y servicios y otras en que tiene la calidad de comprador, sus obligaciones totales podrán alcanzar hasta una vez el capital pagado, siempre que las asuma en su calidad de cliente – vendedor y/o las que mantenga como comprador, no superen el límite señalado en párrafo anterior.

Los límites antes mencionados podrá elevarse a 90% y 120% del capital pagado y reservas respectivamente, si el exceso corresponde a créditos caucionados con garantías reales de un valor a lo menos igual a dicho exceso y siempre que ellas cumplan las mismas condiciones que, para efectos de ampliación de los márgenes del artículo 84 de la Ley General de Bancos, deben cumplir las que se constituyen a favor de la institución financiera matriz de la empresa de factoraje.

Las normas relativas a los tipos de garantías y procedimientos de valorización aplicables en este caso, se encuentran contenidos en el capítulo 12-3 de la Recopilación Actualizada de Normas para bancos y sociedades financieras.

#### **6.2.- Límites de crédito a personas relacionadas**

Cuando se trate de operaciones con personas relacionadas a la empresa factoraje, los límites de crédito señalados en el numeral precedente, se aplicarán para el conjunto de las obligaciones de las partes relacionadas.

### **7.- PROVISIONES PARA RIESGO DE CRÉDITO**

#### **7.1.- Provisión mínima**

La provisión mínima que deberán mantener las empresas de factoraje para cubrir los riesgos de sus activos correspondientes a las operaciones de giro, será igual al monto que resulte mayor entre el equivalente a un 2% del total de su cartera o la pérdida estimada calculada según lo indicado en el numeral 7.2 siguiente.

#### **7.2.- Pérdida estimada**

La pérdida estimada corresponderá a la suma del valor que se obtiene por la clasificación individual de los créditos según lo indicado en el numeral 7.2.1 siguiente, más el monto del riesgo adicional determinado.

### 7.2.1.- Clasificación de cartera

Las empresas de factoraje que mantengan clasificados según morosidad cada uno de los créditos de su cartera, en las categorías de riesgo que se indican a continuación:

<i>Categoría asociada</i>	<i>Situación de morosidad</i>	<i>Pérdida</i>
A	Vigentes	0%
B	Hasta dos meses atraso	1%
C	Más de dos y hasta cuatro meses de atraso	20%
D	Más de cuatro y hasta seis meses de atraso	60%
E	Más de seis meses de atraso	100%

Las facturas se consideran vigentes para estos efectos, hasta los 15 días corridos después de la fecha de vencimiento informada por el cliente. En los demás casos se calculará de acuerdo con el vencimiento pactado en los respectivos contratos o títulos de crédito.

Todos los créditos registrados en el activo se clasificarán en su respectiva categoría de riesgo, aplicándoles el porcentaje que en cada caso corresponda para determinar su

pérdida estimada. La pérdida total determinada por esta clasificación será igual a la suma de los montos que se obtiene de la forma indicada.

Cuando un deudor mantenga con la empresa obligación morosa superior a los 90 días y la causa de la morosidad no obedezca a las incidencias sobrevinientes relativas a la entrega de mercaderías o prestaciones que serán subsanadas por el vendedor, deberá determinarse el riesgo de pérdida de todas las obligaciones que el deudor moroso mantenga con ella, cualquiera sea la categoría en que estén clasificados sus créditos. Esa evaluación comprenderá todas las operaciones del cliente -- vendedor y del comprador que estuviere en esa situación de mora.

La diferencia entre la mayor pérdida que se determine para todos los créditos y que se obtenga mediante la clasificación por morosidad de los mismos, corresponderá al riesgo adicional que debe agregarse al valor obtenido por el procedimiento de clasificación previsto en numeral anterior.

Para este efecto, las empresas de factoraje deberán mantener un sistema que permita cuantificar el riesgo bajo un criterio estrictamente prudencial, considerando la situación económica -- financiera y el comportamiento de los obligados al pago, las garantías que cubren sus créditos, etc.

En todo caso, este sistema de evaluación deberá diferenciar la calidad de los clientes mediante una clasificación sistemática y con información actualizada que permita recoger oportunamente, entre otros, los riesgos asociados a sus dificultades financieras, a las perturbaciones en el sector empresarial en que se desarrolla su actividad, o sus políticas comerciales y al incumplimiento de sus compromisos como usuario del factoring.

En los Estados Unidos de Norteamérica nace el factoring a requerimiento de las empresas medianas, debido a que no cuentan con departamentos especializados en cuentas por cobrar y se acentúa esta exigencia debido al crecimiento del número de clientes y por ende de facturas.

Se hace notar que una gran mayoría de empresas que operan con factoring son empresas filiales de bancos comerciales, esta característica hace que los entes que más utilizan sus servicios son fabricantes pequeños y medianos cuya operación de comercio lo efectúan a distribuidores al por menor, pero sobre todo es aceptado los servicios que ofrecen operadoras de factoring por empresas dedicadas a la industria de la confección.

Me permito señalar a las principales empresas que se dedican a ofrecer servicios de factoring en los Estados Unidos:

- Factor's Chain International
- First National City Bank

- James Talcott Inc.
- Walter E. Heller And. C.

Cabe mencionar que por ejemplo el Factor's Chain Internacional cuya actividad se extiende a Europa, América y Asia, durante la gestión 1999 alcanza a 245.354, millones de dólares estadounidenses, obteniendo un 42% de las operaciones de factoring a nivel mundial.

Si nos referimos al marco legal respecto a las deudas pude conocer que estas podían ser liberadas en cesiones desde el año 1923, no obstante la facilidad se presentaron tres tendencias:

- 1.- Donde la cesión se basaba únicamente en una simple notificación al deudor, sobre normas coloniales
- 2.- Tiene una connotación más legal, pues se exige una cesión escrita donde se especifique la deuda, aunque no existiera la advertencia al deudor.
- 3.- La validez de la cesión de deudas era contundente aunque no exista notificación.

Estos hechos le permiten presentar a las operadoras de factoring una serie de regulaciones, que les facultan gozar de ciertas garantías, como ser:

En toda operación el factor debe disponer de una previsión en caso de que fracase un cliente

- Una vez efectuada la cesión de deuda de parte del cliente, este no podrá cambiar las condiciones de entrega de las facturas, aplicadas originalmente.
- El factor tiene derecho exclusivo sobre las deudas, de tal manera que las deudas no deben pasar al rubro de los activos de la empresa en caso de quiebra.
- Al factor se le concede tener ciertos derechos sobre las mercaderías que el deudor tiene en su poder, para de esta manera en caso de quiebra de la empresa no se vuelvan a introducir en los activos de la empresa quebrada.

Me permito remontar al viejo mundo, para presentar la actividad del factoring en FRANCIA:

Esta modalidad de financiamiento tiene su inicio un poco más tarde que en los otros países, debido que contaba con una técnica comercial que era el descuento comercial, con costos muy bajos.

Ante el desarrollo del factoring a nivel mundial fueron apareciendo sucursales de cadenas internacionales.

Referente al marco legal revisaron todo el movimiento de deudas, donde no pudieron encontrar elementos de juicio para su aplicación, de esta manera se dedican a examinar contratos tipo ya utilizados como ser. Los seguros de crédito, anticipos sobre notificaciones, descuentos etc. Entre otros.

Las empresas que ofrecen servicios de factoring en Francia se orientan en dos direcciones, la primera es que se rodea de garantías suficientes y la segunda es que deben tener la capacidad de ofrecer servicios adicionales a la gestión de deudores y movilización de deudas.

Estos hechos les permiten revisar reglas que se presentaron en la movilización de deudas, como ser:

- La cesión de deudas
- La delegación
- Fianza civil
- Libramiento de un efecto comercial
- Fianza comercial.

Al cerciorarse que ninguno de los elementos antes mencionados les era de utilidad, se lanzan a analizar contratos tipo relacionadas con actividades similares como ser:

- a) **El mandato:** cuya característica consiste en que el mandatario esta obligado a cancelar únicamente las deudas cobradas, por lo tanto no es acogido por el factoring.

- b) **El seguro de crédito:** La cobertura del riesgo por impago y la promesa de exclusividad son hechos que le dan similitud en la operabilidad, pero las diferencias son más acentuadas para no tomar en cuenta esta relación, siendo estas que la empresa factor es un deudor principal y el asegurador es tan solo un garante, en primer lugar y por otro lado el factor cubre el 100 de las deudas, mientras que el seguro cubre parcialmente el riesgo total presentado.

Todos estos hechos que se presentaron en Francia les dio la cobertura para sancionar leyes con mucha rigidez a ser cumplidas por las sociedades de factoring, quienes deben responder al Consejo Nacional de Créditos y a la Asociación de establecimiento Financieros.

#### **1.4.2. Evolución del Factoring en Bolivia**

Actualmente en BOLIVIA, las operaciones de factoring después de haber intentado y superado las barreras iniciales han cancelado sus operaciones porque no supieron apreciar sus innegables ventajas los clientes, sobre todo entender el hecho de obtener financiamiento basado en cuentas por cobrar, y por parte de las entidades de factoring la deficiencia en ofrecer estos servicios.

Al margen de las anteriores me permito señalar otras deficiencias como ser:

- Falta de divulgación sobre la temática, orientado a empresarios pequeños y medianos
- Carencia de doctrina legal ( Figura de subrogación de deudas se encuentra en Código Civil Art. 384, que se puede transmitir deudas)
- Falta de normas emitidas por el Colegio de Auditores de Bolivia
- La Superintendencia de Bancos debe aceptar el funcionamiento de empresas dedicadas al factoring que no estén ligadas a bancos.
- Disposiciones específicas tributarias
- Introducción de la temática en las universidades
- En definitiva buscar medios que logren la cultura sobre el factoring

Al margen de la carencia de elementos enunciados, es de hacer notar como la Superintendencia de Bancos en su Art. 44, señala que ningún banco podrá ceder créditos por más del 20% de su patrimonio a ningún prestatario o grupo prestatario, vinculado o no. Ante esta limitante el BISA factoring tuvo que reducir sus actividades, no obstante de contar con una cartera de 6.5 millones de dólares. Otra condición negativa desde mi punto de vista era aceptar clientes que superaran sus ventas sobre US\$ 200.000.-

### 1.5.- MERCADO OBJETIVO DEL FACTORING

El Factoring permite entre otros aspectos el financiar el capital de trabajo, separar la gestión de cobranza y proveer de información estadística la cliente. En Bolivia las

empresas de factoring deben enfocar sus esfuerzos a las pequeñas , medianas empresas y micro empresas, porque estas empresas venden sus productos a clientes otorgándoles créditos a corto plazo, que puede ser a 30,60,90,120 hasta 150 días.

Las variables utilizadas para segmentar las pequeñas medianas empresas y micro empresas, tendrán que utilizarse sobre el nivel de ventas y niveles de empleo, para de esta manera apreciar la medida bastante aproximada del nivel de actividad desarrollado por cada empresa en primer lugar, en segundo lugar, estos indicadores señalan el potencial acceso de las empresas al sistema financiero, a la capacitación, a la tecnología etc. Y en tercer lugar, el país dispone de información estadística actualizada, completa y verificable de las ventas netas realizadas por el universo empresarial.

En nuestro medio existen divergentes parámetros para clasificar las pequeñas y medianas empresas, razón por la cual la información estadística se muestra confusa.

A continuación señalo la clasificación de empresas inscritas ordenadas por rubros principales desde la gestión 1978 a junio del 2001.( \* )

<i>No.</i>	<i>RUBRO</i>	<i>PORCENTAJE</i>
2.798	Industria	6,26 %
26.965	Comercio	60,36 %
5.741	Servicios	12,85 %
9.170	Otros	20,53 %

(\*) Datos obtenidos de NUEVA ECONOMIA fecha 16- 24 de junio del 2001 No.- 383 .-

Pag. 8

Hago notar no obstante la crisis económica y el crecimiento de sectores informales nos encontramos con un porcentaje apreciable de empresas legalmente constituidas.

Desde mi punto de vista las empresas de factoring en nuestro país se deberán agrupar en dos grandes grupos. El primero, formando grandes empresas de factoring, que se relacionan directamente con entidades financieras bancarias ofreciendo servicios a las grandes y medianas empresas. Un segundo grupo estar compuestas por pequeñas compañías de factoring, donde su atención de servicio debe estar orientada a pequeñas, medianas y a las microempresas

El segmento de las pequeñas, medianas y microempresas es de gran importancia en la economía boliviana, sobre todo en lo que respecta al escaso acceso que estos sectores tienen al crédito formal y las ventajas que traería para el país como un todo a desarrollar las políticas eficientes de financiamiento de dichas empresas, siendo el factoring una herramienta útil para este fin. En la economía, cada día más unificada, se hace necesario otorgar a las medianas, pequeñas y microempresas la posibilidad de ser más competitivas, no solo con relación al mercado interno, sino también en el externo.

Y sin lugar a equivocarme puedo afirmar que con esta política crediticia el mercado informal llegaría a formalizarse, al enterarse de las ventajas que ofrece el factoring en entidades debidamente constituidas.

Mi afirmación puede hacerse realidad cuando el SAT (Servicio de asistencia técnica) del Ministerio de Trabajo y Microempresa logren cumplir con sus objetivos de apoyo bajo las perspectivas de información asesoramiento para la comercialización, financiamiento de capital, acceso a la tecnología y procesos de capacitación y actualización para lograr mejor competitividad.

#### **1.6.- OBJETIVOS**

Después de haber dado una mirada general a la realidad boliviana con relación a las empresas y su economía, me permito plantear los siguientes objetivos:

- 1.- Describir el concepto de cuentas por cobrar, motivos y decisión de otorgamiento de crédito.
- 2.- Presentar el proceso del factoring, estableciendo sus orígenes, tipos y principales características.
- 3.- Señalar los participantes en el proceso del factoring, sus deberes y obligaciones, describir la operatoria de éste con sus ventajas y desventajas.
- 4.- Comparar el factoring con algunas alternativas de financiamiento de corto plazo existentes en Bolivia.
- 5.- Aplicar la operatoria del factoring como alternativa de financiamiento a empresas bolivianas.

## **1.7.- DESCRIPCIÓN DEL DISEÑO METODOLÓGICO**

### **1.7.1. Tipo de investigación**

La presente investigación es de tipo descriptivo, por cuanto existe un cuerpo conceptual, el cual será ejemplificado con un caso a ser aplicado la operabilidad del factoring en Bolivia y de esta manera podré contrastar si el cuerpo conceptual guarda relación con la realidad nacional.

### **1.7.2. Instrumentos de observación**

Durante el desarrollo de la investigación los datos e información a utilizar han sido recopilados de fuentes bibliográficas académicas y periodísticas, relativas al tema de estudio, entrevistas, leyes y reglamentos vigentes, como también un aporte netamente personal que pude analizar y presentarlo, sobre la base de la realidad del vecino país de Chile, que alcanza y seguirá prospectivamente beneficiándose de esta nueva modalidad de financiamiento.

### **1.8 HIPÓTESIS DEL TRABAJO**

*El uso de esta novedosa herramienta financiera hace posible que las pequeñas medianas y microempresas puedan financiar sus capital de trabajo acomodando o negociando su ventas la crédito, que a corto plazo incrementa su liquidez sin recurrir a formas tradicionales de financiamiento, pues bajo es modalidad siempre se incrementan su estructura de pasivos, mientras con el factoring se puede obtener nuevos recursos que no significa deuda con terceros.*

### **1.9. LIMITACIONES PARA EL ESTUDIO**

Este trabajo, presenta ciertas limitaciones que resulta oportuno mencionar, de manera de poder comprender a cabalidad su alcance.

En primer lugar, se tiene que tomar en cuenta que el factoring, inició sus actividades hace una década y a la fecha no cuenta con una legislación que regule su operatoria, de ahí surge la limitante de indagar lo poco que de información se tiene sobre el tema, comprobando que existe muy poco material enfocado directamente al factoring como fuente de financiamiento y casi nada como forma de contrato.

En segundo lugar, los aspectos contables no están definidos, esperamos que el Colegio de Auditores se pronuncie al respecto emitiendo normas y principios contables que permitan que el factoring tenga un buen desempeño en el mercado en que se circunscribe.

Por otro lado la literatura es muy escasa para la investigación de este estudio. La mayor parte de la bibliografía a lo enunciado, es de países como España, Estados Unidos, Colombia, Argentina , Chile entre otros.

## CAPITULO II

### 2.1.- ORÍGENES DEL FACTORING

En su concepción moderna, sus inicios se remontan a la antigüedad, en las factorías de los Fenicios en el Mediterráneo como pioneros de puentes comerciales. Posteriormente los venecianos, genoveses y florentinos para realizar sus actividades comerciales se asociaban con comanditarios italianos quienes financiaban y aseguraban mencionadas operaciones participando de las utilidades como de las pérdidas.

Puede encontrar uno de los componentes habituales del factoring moderno, así como también de la financiación e intercambio comercial moderno, como lo es el crédito en el siglo XIV, con una letra de cambio entre Brujas (Bélgica) y Barcelona (España) , y por otro lado en el Renacimiento con la aparición del endoso y descuento. La comercialización con la aparición de la colonias impulsan a la utilización de los factores.

Las dificultades de comunicaciones y transporte, exigen la presencia de agentes comerciales, cuya tarea consistía en la ubicación de clientes, almacenaje de los productos exportados en consignación para proceder finalmente a su venta y respectivo cobro.

Este proceso su intensamente explotado en los Estados Unidos de Norte América en el siglo XIX en las industrias textiles, puesto que sus productos no sólo eran vendidos por agentes locales que actuaban por cuenta de fabricantes europeos, sino que garantizaban el pago de los compradores. Tomándose de esta manera el concepto de factoría como centro de intercambio que garantiza las operaciones.

Posteriormente, el comercio británico le dio la cobertura y el fomento a esta actividad desarrollando el concepto de "Confirming Houses" en Londres, quienes representando a los compradores extranjeros, garantizaban los créditos y confirmaban los pedidos.

Por otro lado la propiedad de los factores da origen a la posibilidad del pago anticipado a los fabricantes antes de la fecha estipulada con los compradores y con el avance de las comunicaciones que permite el envío directo de las mercaderías a los compradores de ultramar, todo esto unido a la confianza entre las dos partes configuró el factoring moderno. De esta manera el factor irradia y diversifica sus actividades, esto no solo compra las deudas provenientes del envío de las mercancías sino que además ofrecía servicios de distribución y financiamiento.

## **2.2.- DEFINICIÓN DEL FACTORING**

Presentar una única definición del factoring no es tarea fácil, debido a que son varias las modalidades que en la práctica comercial se pueden adoptar, siendo todas ellas calificadas como operaciones de factoring.

Me permito señalar definiciones que a mi criterio son las más adecuadas para el desarrollo del presente trabajo:

“ El factoring supone un contrato permanente entre una sociedad de factoring y las empresas clientes, por el cual la primera se encarga de comprar las deudas comerciales de estos últimos con sus compradores, y el cobro de las mismas” (1)

El factoring es “ una relación jurídica de duración, en la cual una de las partes(empresa factoring) adquiere todos o una porción o una categoría de créditos que la otra parte tiene frente a sus clientes; adelanta el importe de dichas facturas (factoring con confirmación) , se encarga del cobro de ellas y, si así pacta, asume el riesgo de la posible insolvencia de los deudores” (2)

Otro autor define el factoring como “ aquel en cuya virtud el cliente cederá todos sus créditos al factor a cambio de una remuneración porcentual sobre el importe de los créditos, y éste prestará los servicios de investigación, control y cobro de los créditos cedidos, asumiendo, en determinadas condiciones, el riesgo de insolvencia de los deudores, pudiendo a petición del cliente, efectuar un anticipo sobre el importe de los créditos cedidos a cambio de interés” (3)

Finalmente otra definición de factoring es: “ el factoring consiste en la adquisición que hace una empresa, llamada factor, de una factura, letra o cheque de una empresa, y que pasa a ser cliente del factor. Por otro lado, existe el comprador del bien que dio origen al documento” (4)<sup>1</sup>

Una característica particular del factoring es satisfacer las necesidades específicas de cada cliente, y por ende existirán diversas modalidades. Por lo tanto para establecer que uno se encuentra a un factoring deberá incluir alguno de estos otros servicios:

- Financiación
- Gestión de la cartera de deudores
- Cobro de deudas
- Protección frente al riesgo del crédito

Concluyendo puedo afirmar que el factoring, en la fase moderna de su evolución, ofrece un conjunto de servicios de naturaleza administrativa, como de operaciones financieras y de garantía, que permiten a las empresas productoras o externa( sociedad de factoring) la gestión de las cartera y el cobro de los créditos resultantes de suministros realizados, y eventualmente, el riesgo de insolvencia de los deudores, gozando al mismo tiempo de la financiación y asistencia.

---

(1) BESCOS MODESTO. Factoring y Franchising: Nuevas técnicas de dominio de los mercados exteriores – Madrid Pg. 19. (2) FARINA JUAN M. 1989 Contratos comerciales modernos. Editorial Astrea, Buenos Aires (3) CORRALES JOSE ANTONIO Y GARCIA 1987, Sociedades de financiación leasing y factoring. Editorial Civitas. Madrid España (4) PARADA RIGOBERTO Instrumentos de financiamiento e inversión. Editorial Jurídica Conosur Bogota Colombia

## **2.3.- PRINCIPIOS EN LA OPERATORIA DEL FACTORING**

Antes de ingresar analizar el contenido en la negociación de las operaciones de factoring, es necesario hacer alusión y análisis de los principios generales que deben regir la relación entre partes.

Que desde mi óptica personal son:

### **2.3.1.- Principio de globalidad**

Señala que el factoring debe comprender toda la facturación del cliente, es decir, que éste debe comprometerse a ceder la totalidad de sus facturas provenientes de los créditos comerciales que concede a terceros. Este principio se justifica ya que, caso contrario, el cliente dado el costo del factoring, podría ceder tan solo los créditos que presenten más riesgos de incumplimiento.

El factor, por su parte, exige el cumplimiento de este principio, lo que le permite poder diversificar el riesgo al recibir dentro del total de las facturas, aquellas que serán canceladas y aquellas que presentarán problemas de pago.

Sin embargo es necesario tomar en cuenta el verdadero alcance de este principio, pues en la práctica se advierte que la globalidad es excepcional, ya que las Sociedades de factoring suelen establecer límites máximos a ceder por el cliente.

### **2.3.2.- Principio de exclusividad**

El empresario cliente se obliga a enviar sus facturas u otros documentos de crédito a un solo factor, es decir, se compromete a no mantener, al mismo tiempo, durante el período de vigencia del contrato con la Sociedad Factoring, relaciones con otras entidades similares, de manera que el cliente no discrimine seleccionando las facturas que envía a una entidad u otra.

### **2.3.3.- Principio de buena fe**

Se refiere, al principio básico que existe en todo tipo de relación mercantil, en la que se ha de manifestar con claridad en las relaciones del factoring, que se basan en la cooperación y confianza mutua entre las partes interesadas.

De esta manera, el servicio que presta el factor se inserta directamente en una parte fundamental de la actividad del cliente como es la gestión de ventas. El factor en principio aparece como un agente extraño en las relaciones entre cliente y sus compradores; por lo tanto una actuación poco honesta por su parte que no tuviese en

cuenta dichas relaciones podrá afectar negativamente a la actividad comercial del cliente.

Por otra parte el principio de Buena Fe se traduce, para el cliente, en la obligación de garantizar la vigencia, legitimidad y validez de los créditos cedidos.

#### **2.4.- PARTICIPANTES DEL FACTORING**

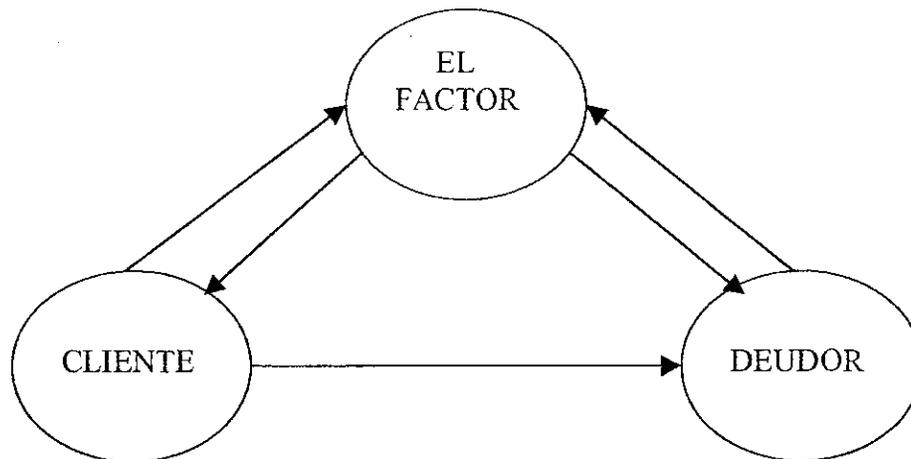
Los entes que participan en la utilización del factoring son:

- **Factor o Cesionario:** Es la entidad especializada que cuenta con los recursos financieros, estructura técnica y administrativa que le permite manejar la facturación de sus clientes una vez que le son transferidos los créditos comerciales.
- **Cliente o cedente:** La persona natural o jurídica, proveedor de bienes y/o servicios que los comercializa al contado o al crédito, originando ésta última modalidad de venta una cartera de cuentas por cobrar de corto plazo, para luego cederlas a la empresa factoring.
- **Deudor:** Empresa o comerciante compradora de los bienes y/o servicios del cliente. A pesar que jurídicamente el deudor no es parte en el contrato de

factoring juega un papel fundamental en el desarrollo de la operación, es a éste quien se le otorga el crédito que es transferido. Finalmente lo que cuenta para el factor es la capacidad económica del deudor, es decir, la solvencia con que éste cuenta para cumplir con las obligaciones a su cargo.

En el gráfico que ajunto podrá apreciar como interactúan los distintos participantes en la operatoria regular del factoring, que se puede resumir en cinco etapas:

- 1.- El cliente produce bienes y/o servicios que vende a distintos deudores, solo se considera la cuota parte de las ventas al crédito.
- 2.- El cliente envía la factor las cuentas por cobrar originadas en las ventas al crédito (cesión de crédito)
- 3.- El factor le cancela al cliente en efectivo, ya sea en forma anticipada (financiamiento) o bien a la fecha de vencimiento de las facturas cedidas (cobro). También el factor entrega otros servicios que son de asistencia técnica y/o administrativa.
- 4.- El factor cobra los créditos cedidos por el cliente.
- 5.- El deudor paga al factor el monto de los créditos adeudados en las fechas pactadas.



## 2.5.- TIPOS DE FACTORING Y SERVICIOS PRESTADOS

existen varios criterios de clasificación en las distintas modalidades de factoring, estos criterios no son excluyentes entre sí, por lo que una operación de factoring puede englobar varios de estos criterios lo que señalo a continuación:

### 2.5.1.- Por la cesión del riesgo

Esto significa que la entidad de factoring puede o no asumir los riesgos de insolvencia, de mora falta de pago de los créditos cedidos, y consecuentemente de la realización de los trámites judiciales necesarios para el cumplimiento de las deudas pendientes de pago. Según este criterio se distinguen en dos tipos de factoring a señalar:

- Factoring sin recursos
- Factoring con recursos

### **2.5.1.1.- Factoring sin recursos**

En esta modalidad, el factor asume la responsabilidad por las deudas comerciales de su cliente, es decir, es quien asume el riesgo de insolvencia de los deudores de su cliente. Por lo tanto, la cobertura del riesgo se relaciona al 100% sobre los compradores de la empresa, los que previa han sido analizados y clasificados por el factor. La cobertura puede referirse tanto a los deudores insolventes como morosos, sin embargo el factor no asume el riesgo si éste se produce el impago como consecuencia de una problema con la mercadería ya sea por falta de calidad o por retraso en la entrega de la misma.

Este paquete de servicios incluye, tanto la gestión de la cartera de clientes como la gestión de cobros. Respecto al aspecto financiero, según antecedentes recopilados es habitual que el adelanto o financiación sea hasta un 80% de las cuentas cedidas. El remanente es recibido por el cliente, en el momento del pago de los deudores o bien a la finalización de un período predeterminado.

### **2.5.1.2.- Factoring con recursos**

En esta modalidad” el factor puede repercutir al cliente el eventual impago de los deudores, o asumiendo, por tanto el riesgo de insolvencia de éstos últimos”(5)<sup>2</sup>

---

( 5 ) CORRALES R. JOSE ANTONIO Y GARCIA BARBON C. JUAN Sociedades de financiamiento, leasing y factoring. Editorial Civitas Madrid España

### **2.5.2.- Según el ámbito geográfico**

Este criterio toma como base el lugar de residencia de las distintas partes que intervienen en la realización de una operación de factoring, por lo tanto presento :

- Factoring nacional
- Factoring internacional

#### **2.5.2.1.- Factoring nacional**

Se habla del factor nacional cuando los tres entes que participan en la operatoria del factoring residen en el país.

#### **2.5.2.2.- Factoring internacional**

Este tipo de factoring se caracteriza porque el cliente y sus deudores no residen en el mismo país. En esta modalidad de factoring el factor presta los mismos servicios y garantías que el factoring nacional aunque tiene una operatoria más compleja, ya que exige la intervención de un factor extranjero que actuará como corresponsal del factor nacional en el país de residencia de los titulares cuyos créditos han sido objeto de cesión. El principal interés se centra en evitar obstáculos de lenguaje, costumbres, distancia y sistema de cobro a cada cliente.

En su aplicación práctica suele plantearse como un factoring sin recursos, por lo tanto el factor facilita la cobertura del riesgo de crédito al 100%, prestando al mismo tiempo los servicios de administración de la cartera de ventas y gestión de cobro de deudas a los compradores extranjeros del cliente. Según los antecedentes recopilados, el anticipo que puede facilitar el factor es del orden del 80% de las facturas cedidas.

### **2.5.3.- Según el financiamiento**

Señalo dos clases de factoring:

- Factoring con financiamiento
- Factoring sin financiamiento

#### **2.5.3.1.- Factoring con financiamiento**

El anticipo de fondos es la forma en que se pone de manifiesto en esta modalidad de factoring, la función de financiación que el factor puede proporcionar a sus clientes, también denominado factoring con anticipo o factoring a la vista. En este tipo de factoring el cliente tiene la opción desde el momento de la cesión a recibir el pago de los créditos con anterioridad a su vencimiento a cambio de una tasa de interés que varía en

función del monto de los créditos, del plazo de vencimiento y de la solvencia de los deudores.

#### **2.5.3.2.- Factoring sin financiamiento**

Si el anticipo no existe se habla de factoring sin financiamiento o sin anticipo o factoring al vencimiento. En este caso el factor se ocupa de la gestión de cobro de los créditos de su cliente, entregándole los fondos al vencimiento de los mismos, previo descuento de las comisiones y gastos notariales.

#### **2.5.4.- Según la modalidad de notificación**

De acuerdo a este criterio el cliente se compromete a notificar o no a los deudores de la transferencia de las facturas a favor del factor, por lo tanto se tiene:

- Factoring con notificación
- Factoring sin notificación

##### **2.5.4.1.- Factoring con notificación**

Según esta modalidad, el cliente se compromete con el factor a notificar a los deudores la transferencia de los créditos a favor de la entidad del factoring, por lo tanto es el

factor quien puede liberar el pago, lo que implica que la empresa vendedora del producto, es decir, el cliente del factoring no puede validar el pago de las facturas. Además el cliente se obliga a rechazar todo pago que se le haga, o bien, remitir al factor todos los pagos que hubiera recibido por error.

#### **2.5.4.2.-Factoring sin Notificación.**

En este caso el deudor debe pagar directamente a su proveedor (cliente del factor), y éste será quien pague la factura al factor, además el cliente debe enviarle la factura al factor al principio de la operación. Esta modalidad pasa a ser una relación directa entre factor y el cliente y el deudor no necesariamente debe enterarse de esta relación, siendo ésta una de las razones de su existencia, ya que nos encontramos con empresas que por diversos motivos no desean que sus deudores sepan de sus gestiones económico financieras.

### **2.6.- SERVICIOS QUE PRESTA EL FACTORING**

#### **2.6.1.- Entrega de financiamiento**

En empresas en que sus activos se componen en gran medida de derechos por venta de bienes o servicios prestados, se produce un déficit de circulante que conduce a una dependencia del crédito comercial y afecta al desarrollo del negocio. La posibilidad de

autofinanciación o bien generación de la deuda no comercial resulta difícil para empresas pequeñas y medianas porque generalmente al analizar los balances de estas empresas se merman mayormente las cuentas del activo circulante, ya que no poseen gran cantidad de activos fijos mostrándose las entidades financieras reacias a entregar financiamiento sustancial contra estos activos.

Este problema de liquidez se puede encontrar en empresas de crecimiento donde el dinero es un recurso difícil de obtener, debido a que el capital disponible por los dueños es limitado y la capacidad de conseguir préstamos por sumas considerables se ve restringido por la falta de respaldo de activos y carencia de registro que avalen la solvencia.

En este sentido, el factoring con financiamiento entrega una gran ventaja al proveer de financiamiento al cliente contra la entrega de documentos crediticios, obteniendo así inmediatamente circulante para ser puesto en uso. La entrega en efectivo corresponde a una determinada proporción del valor nominal de los documentos, esta proporción se fija principalmente en relación a la solvencia patrimonial de la empresa, el plazo de los créditos, la situación económica y el riesgo que represente el deudor. También es requisito fijar la fecha en que se realizará el anticipo. Por lo tanto la empresa que acude al factoring puede aumentar significativamente la velocidad de rotación de su capital circulante.

### **2.6.2.- Protección frente a los riesgos crediticios**

Este servicio consiste en la protección que otorga el factor al realizar la compra de los documentos crediticios, ya que entrega una protección total al cliente contra riesgo impago por parte de los deudores, en el caso del factoring sin recursos. Lo anterior presenta una gran ventaja en el mediano plazo para empresas donde existe una falencia para clasificar el riesgo de los compradores en forma eficiente. Esta utilidad se ve reflejada en la mayor información que se es posible obtener al factor, además de su experiencia en esta actividad y sin costo adicional, entregando en definitiva mayor estabilidad a la empresa cliente del factoring

### **2.6.3.- Gestión de la cartera de deudores**

Con el propósito de aumentar la competitividad de la empresa y al mismo tiempo poder incrementar las ventas y la eficacia del negocio es que se recurre a este servicio. Esta labor, comprende todo lo relacionado con la administración del libro de ventas por parte del factor, llevando éste un registro riguroso y oportuno de todas las operaciones relacionadas con la emisión y cobro de créditos. Lo anterior, significa para el cliente una serie de ahorros por concepto de administración, además de dar la posibilidad a la dirección de la empresa para concentrarse en todas o algunas de las áreas que le son propias; como lo son el diseño, planificación, producción o ventas. Esta puede resultar

una alternativa muy atractiva, puesto que el factor realiza más eficientemente esta tarea, dado las economías de escala derivadas de la especialización, y debido a que cuenta con la organización que le permite operar con menores costos. Este servicio que otorga el factor cobra una comisión que dice relación con las ventas totales del cliente.

#### **2.6.4.- Cobranza de deudas**

Toda empresa que venda al crédito debe desviar su atención y parte de sus esfuerzos hacia la resolución de problema de tesorería, específicamente al cobro de créditos, lo cual representa un costo para la empresa ya que se debe destinar recursos para dichos cobros tanto de tiempo como de personal. La cobranza a los compradores lleva consigo una serie de preocupaciones, tales como: retraso en los pagos, seguimiento del cobro de las facturas, concesión de aplazamientos en los pagos al deudor, etc. Por otro lado las obligaciones contraídas por la empresa no pueden posponerse como por ejemplo pago a proveedores, salarios, obligaciones legales , fiscales etc. Por lo tanto se puede apreciar que el cobro de los efectos comerciales es vital. Luego buscan eficiencia en una reducción al mínimo de los retrasos en el pago de los clientes y minimizar insolventes fallidos, es el motivo principal por el cual las empresas requieren de este servicio.

## **2.7.- VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORING**

En los contratos de factoring encontramos diversas ventajas y desventajas para los distintos entes que participan en esta clase de operaciones, que a continuación me permito a enunciar:

### **2.7.1.- Ventajas y desventajas para el cliente**

#### **2.7.1.1.- Ventajas para el cliente.**

El cliente tiene la oportunidad de aprovechar la mayor cantidad de ventajas, para lo cual me permito distinguir dos grupos de clientes; primero compuesto por empresas medianas y pequeñas, que están interesadas en los servicios de financiamiento, para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo y liquidez que se producen por su baja capacidad de endeudamiento, que por lo general tienen comprometidos la mayor parte de sus activos como garantías de endeudamiento. El segundo grupo esta formado por grandes empresas, las cuales buscan los servicios de cobranza y manejo de carteras.

Estas ventajas pueden ser de dos categorías diferenciadas: Administrativas y financieras, y las más importantes para el cliente son las que se detallan a continuación:

- a) **Mejoramiento en el flujo de caja:** debido al contrato de factoring se elimina el desfase entre la venta y el cobro. La empresa dispone de recursos inmediatos para poder dedicarlos nuevamente al proceso productivo, acortando el ciclo del producto. Además se evita perder otras ventas por falta de productos terminados al no contar con una alternativa de financiamiento; ayudando al crecimiento de la empresa incrementado sus ingresos y acelerando su expansión, sin que esto signifique un riesgo mayor.
  
- b) **Eliminación del riesgo:** ocupando la modalidad del factoring sin recursos, el servicio relativo a la garantía por la insolvencia de los deudores se traduce para el cliente en la eliminación del riesgo por un impago; esto conlleva la supresión en la cuenta Resultados del gasto de Provisión por insolvencia o incobrabilidad, además de ahorrarse un seguro de crédito.
  
- c) **Aumento de la liquidez:** los avances en efectivo que en forma regular provee el factor, establece un fondo que rota y se renueva constantemente entregando la liquidez necesaria a la empresa cliente, permitiéndole otorgar los créditos sin soportar los eventuales efectos negativos que esta dilatación puede tener teniendo como resultado la reducción del período entre sus flujos monetarios negativos (pago a sus acreedores) y positivos (cobro de deudores).

- d) **Obtención de descuento de proveedores:** producto de disponibilidad en caja es posible acceder a mayores descuentos ofrecidos por los proveedores con el pago en efectivo. Este poder de negociación ayudará sobre todo a pequeñas y medianas empresas, para obtener bajos precios de insumos y tener mayores posibilidades de competir con las grandes empresas.
  
- e) **Financiamiento en relación directa con las ventas:** Este aspecto es ventajoso para el cliente, porque con el factoring no produce estancamiento a pesar de tener un mayor nivel de actividad producto de las ventas al crédito. El factoring no permite recurrir a préstamos para solventar su situación, ya que este va entregando el financiamiento. Además, el financiamiento obtenido a través de la operación de factoring se considera más flexible que el financiamiento tradicional, puesto que los fondos logrados por el cliente se relacionan directamente con su nivel de ventas a créditos que cede el factor.
  
- f) **Mayor productividad:** Como resultado de la separación de las actividades que ofrece el factoring al encargarse de los aspectos técnicos y administrativos, la empresa cliente puede atenuar su costo de tiempo y recursos que destinaba a las cobranzas y al registro como seguimiento de los deudores. De esta manera tanto el cliente como el factor destinan todos sus esfuerzos a actividades en que demuestran ventajas competitivas, comparativas, incremento su productividad y especializándose mediante la división del trabajo.

g) **Reducción de los costos administrativos:** podemos encontrar el menos tres: la primera relacionada con el personal que se dedica al trabajo del libro mayor de ventas y crédito, investigación del crédito, estudios de solvencia, estudios de mercado y departamento de cobranzas. En segundo lugar está la reducción de costos de oficina, correos, teléfonos, etc. Y por último destacamos el ahorro que tiene la empresa cliente por concepto de instalaciones y equipamiento que antes eran dedicados a estas actividades, pues en la realidad actual la banca cuenta con un procedimiento de recuperación de la cartera en mora, que me permito señalar:

1. Cobranza telefónica cada 72 horas después de la fecha de vencimiento;
2. Envío de cartas tanto al deudor como al aval
3. Cobradores que notifican a domicilio
4. Búsqueda de datos por cambio de direcciones domiciliarias y telefónicas
5. Renegociaciones para recuperar las deudas
6. Recuperación a través de juicios.

h) **Mejoras en el balance e indicadores:** Los anticipos otorgados por el factor no constituyen un pasivo para la empresa cliente, porque no se trata de un préstamo que recibe del factor con la garantía de créditos pendientes de cobro, sino un cobro anticipado de los mismos; esto tiene directa repercusión sobre el balance e

indicadores financieros, algunos de ellos son el mejoramiento de indicadores de liquidez, relación corriente, prueba de ácido, indicadores de endeudamiento, lo que trae una serie de positivos efectos, como un notorio mejoramiento de la imagen de la empresa.

- i) **Mejor control del presupuesto del cliente:** dado que la empresa del factoring lleva el control de los créditos cedidos, dado cobertura para que la empresa cliente pueda efectuar un mejor control de estimación de su flujo de caja.
  
- j) **Beneficios para la exportación:** el factoring es un servicio espacialmente útil para la exportación, dado que la red del factor puede evaluar mejor riesgos y gestionar el cobro con mayor eficiencia. Asimismo el factoring permitirá al cliente una mejor adaptación al plazo de cobro establecido como común en los distintos países y le permitirá evitar obstáculos de lenguaje, costumbres y distancia.

#### 2.7.1.2.- Desventajas para el cliente.

- a) **Creación de un nuevo costo:** esta es la mayor desventaja que presenta el contrato de factoring, porque nace un costo adicional para la empresa cliente, como ser la comisión que le factor recibe como beneficio por el servicio prestado, además que los costos del factoring es mayor que el de los créditos bancarios.

- b) **Pérdida de contacto con los deudores:** con el contrato de factoring, se produce una despersonalización de las relaciones comerciales entre el cliente y los deudores, lo que impide una relación más cercana y permanente que incentive el aumento de los volúmenes transados y la lealtad de compradores con la firma.
  
- c) **Deterioro de la relación cliente – deudor:** esta relación es intervenida por el factor, lo cual puede generar problemas, debido a que los deudores son reacios a relacionarse con entidades financieras.
  
- d) **Pérdida de confidencialidad:** esta se produce cuando la empresa cliente al formalizar el contrato de factoring, se someta que un tercero, ajeno a la actividad comercial ( factor), tenga el derecho de revisar y analizar la información que, normalmente es considerada de carácter estratégico y confidencial en toda empresa y además se hace transparente las condiciones de venta que otorga a sus clientes para la competencia.

## 2.7.2.- Ventajas y desventajas para el factor

### 2.7.2.1.- Ventajas para el factor.

- a) **Adquisición de la información:** producto del contrato de factoring se establece un estrecho vínculo entre el cliente y el factor; a través del cual éste último

recibe información del primero, como también recibe información de los compradores, lo que le permite mantenerse al corriente de las oportunidades de inversión del mercado.

- b) **Aprovechamiento de atributos existentes:** esta situación da lugar cuando el factor forma parte de otra empresa, como el caso de un banco, que es muy frecuente en otros países, puesto que así el factoring toma las ventajas que posee el banco, en aspectos tales como requerimientos de capital humano y físico, llegando a satisfacer las necesidades de los cliente sin que esto signifique un nuevo costo para el factor.
  
- c) **Futuros negocios:** resultado de la relación establecida entre los deudores con el cliente y el cliente con el factor, se facilita la creación de nuevos negocios entre el cliente y el factor.

#### **2.7.2.2.- Desventajas para el factor.**

- a) **Dificultades de introducción:** la empresa de factoring al ofrecer un servicio relativamente nuevo, tendrá en la etapa inicial una serie de dificultades de introducción, derivadas fundamentalmente del desconocimiento que tienen los clientes potenciales sobre el factoring y de la carencia de un marco jurídico,

tributario y de normas contables adecuados a nuestra realidad nacional que ayuden a su implementación.

- b) **Inflación y recesión:** esta una debilidad para la empresa de factoring, porque en situaciones adversas del mercado se requiere un mayor control de las facturas provenientes de los clientes dado que los deudores buscan retrasar el pago de los créditos para aumentar su liquidez, entorpeciendo el cobro por parte del factor que por un lado desembolsa recursos, pero que se encuentra con dificultades para recuperarlos, provocando iliquidez y disminución de sus utilidades.
  
- c) **Inversión en sistemas de información especializado:** La empresa factoring debe entregar a su cliente eficiencia y respaldo en el análisis comercial, contable y en la cobranza, para ello, debe realizar una gran inversión en sistemas de información, incrementando sus costos.

## 2.8.- EVALUACIÓN DE LA EMPRESA DE FACTORING SOBRE LA EMPRESA CLIENTE

La sociedad de factoring debe realizar una evaluación de los riesgos de la empresa cliente, que va a asumir como si fueran propios. Asimismo, debe establecer los costos de tales riesgos especialmente en los supuestos de factoring sin recursos. De esta forma,

la empresa de factoring se asegura de la cobertura, tanto en la recuperación de los anticipos si existe como respecto al cobro de los efectos y deudas de la empresa cliente.

Toda esta actividad se puede enmarcar en cuatro áreas de atención y análisis:

- Tipo del negocio
- Situación financiera de la Empresa
- Política comercial
- Crédito Riesgo

#### **2.8.1.- Tipo del negocio**

La evaluación del tipo de negocio debe incluir una calificación de la rentabilidad, fortalezas y perspectivas del mismo.

La seguridad en los cobros de los créditos cedidos dependerá en gran parte del tipo de producto que comercialice la empresa cliente. Cuanto más atractivo y esencial resulte éste para los consumidores, tanto más fácilmente serán las modalidades de pago.

Las perspectivas del propio mercado del producto son básicas. A la sociedad de factoring le interesa un aumento de las ventas del cliente potencial. Este incremento

puede venir, tanto de las ventas a los clientes existentes, como de la captación de nuevos compradores.

### **2.8.2.- Situación financiera de la empresa**

El análisis de la empresa cliente potencial de los servicios del factoring se extenderá, tanto al propio historial financiero del cliente como a las perspectivas futuras.

La valoración de la empresa cliente, se realiza más bien en base a las perspectivas reales del negocio que en relación a la solvencia actual e histórica de la misma.

A la sociedad de factoring le interesa tener una imagen dinámica de la empresa, su posición financiera como la viabilidad de la misma con visión de futuro, esto es detectar la capacidad de fabricación y venta.

### **2.8.3.- Política comercial**

La empresa cliente de aportar productos de calidad a precios competitivos, un margen razonable de beneficios y perspectivas financieras favorables. No es menos importante para la sociedad de factoring realizar un estudio de la política comercial del potencial usuario de sus servicios.

Este estudio tiene que abarcar información que persigue: investigar, analizar y clasificar la cartera de clientes de la empresa cliente. El objetivo principal es saber realmente a quien vende y que cobra la empresa usuaria.

El análisis de la política comercial sugiero este basado en el período de los últimos doce meses de la empresa cliente, puntualizando en el período de los últimos doce meses de la empresa cliente, referidos a:

- Análisis de ventas:
  - volumen.
  - devoluciones.
  - saldos de clientes impagos
  
- Tipo de clientes:
  - Industriales.
  - mayoristas.
  - detallistas.
  - informal.
  
- Plazo y forma de cobro: al contado.- plazos a 30-60-90 días, etc.
  
- Ubicación de las ventas:
  - mercado regional.
  - departamental

La relación entre la empresa cliente potencial y sus deudores es de extrema importancia para el factor, y éste puede encontrarse ante dos hechos generales:

1.- **El cliente utiliza un contrato estándar:** en este supuesto el factor puede exigir a la empresa cliente la modalidad de alguna de sus condiciones de venta.

2.- **El cliente acepta los contratos de compra de sus deudores:** bajo esta característica el factor puede encontrarse con que la empresa cliente vende a grandes compradores, que prácticamente imponen sus condiciones de pago.

Por lo tanto, el factor debe analizar en cual de estas situaciones se encuentra su empresa cliente, para ver en que posición quedará él con respecto a los compradores

#### 2.8.4.- Crédito – Riesgo

Al mencionar este elemento de evaluación, creo estar convencido que se debe orientar a varios aspectos, entre ellos debe mencionar:

- **Gestión de créditos:** un primer punto de atención para el factor, puede constituir la ausencia en la empresa cliente de un departamento o servicio de esta naturaleza para control y protección de los créditos.

de aquellos compradores que hacen sus pedidos en forma regular, que en aquellos compradores esporádicos.

Es frecuente que el factor utilice fórmulas relativas al análisis del período promedio de los créditos otorgados por el cliente. El sistema más conocido es el que establece una comparación del promedio mensual de deudas con las ventas brutas durante una gestión; este método permite a la empresa factoring poder comparar a la empresa potencial cliente con otras empresas del mismo sector económico.

La formula es la siguiente:

$$\text{Posición Deudores (días)} = \frac{\text{DPT} * 365}{\text{VAT}}$$

**DPT:** deudas pendientes totales al final de cada mes

**VAT:** ventas totales brutas en el año

Presentando una aplicación práctica podemos apreciar:

$$\text{Enero 2001} \quad \frac{12.060,00 \times 365}{964.900,00} = 4,56$$

$$\text{Febrero 2001} \quad \frac{9.150,00 \times 365}{964.900,00} = 3,46$$

La presente fórmula revela la posición crediticia de la empresa cliente con sus empresas deudoras a lo largo de una gestión. La relación en los meses de enero y febrero resulta más ventajosa las operaciones efectuadas en el mes de enero por que tiene un factor más positivo que el mes de febrero.

De acuerdo a los elementos descritos, es posible que el factor determine una posición general de riesgo de la empresa de la empresa cliente potencial, sin embargo, dependerá de sus propios criterios y aversión al riesgo si éste aceptará o no a una empresa en particular como cliente.

Es conveniente ingresar a la temática de la liquidez de los créditos, es decir un análisis de las cuentas por cobrar cuyo incremento se puede deber a tres factores:

- Se incrementan las ventas al crédito y las cobranzas no se realizan en la misma proporción
- Se les concede plazas más largos.
- La cobranza es más lenta.

La siguiente fórmula muy conocida en el mundo de los negocios nos permite detectar la liquidez de los créditos:

$$\text{Liquidez créditos} = \frac{\text{VENTAS ANUALES AL CREDITO}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$$

$$\text{GESTIÓN 1999} \quad \frac{125.000,00}{23.380,00} = 5,34$$

$$\text{GESTION 2000} \quad \frac{86.320,00}{35.270,00} = 2,44$$

Comparando entre las dos gestiones se entiende que la más ventajosa fue la gestión 1999, debido a que es más elevado es el factor de rotación de las cuentas por cobrar sobre las ventas.

Se tiene que lograr un equilibrio adecuado, porque se presenta un hecho negativo al buscar mayor rotación de veces, y es el de restringir las ventas al crédito, que para nuestra tesis no es conveniente.

## 2.9.- LOS COSTOS DE LA UTILIZACIÓN DEL FACTORING

El costo del servicio del factoring dependerá, entre otras cosas, de la modalidad que la operación adopte y de los servicios que el factor presta sus clientes. Es por ello que para poder determinar el total de elementos que componen el precio de la operación es tarea compleja.

Podemos decir que el factoring se ha definido como un financiamiento para el cliente del factoring, a la vez como un servicio, el cual es válido dentro del entorno legal en el que están involucradas las partes. Estos tres aspectos dan origen a tres tipos de costos de factoring: el primero, al ser un mecanismo de financiamiento implica la existencia de una tasa de interés; segundo al ser un servicio implica una comisión como beneficio para el que presta el servicio; y tercero al actuar en un entorno legal implica la existencia de gastos notariales.

### **2.9.1.- Tasa de Interés**

Cuando en la operación de factoring hay financiamiento, surge el costo por intereses que el factor cobra a la empresa cliente por liquidar las facturas anticipadamente. Normalmente esta tasa de interés se fija en función de los días a financiar y para determinar su cuantía, se utiliza, “ como referencia, la tasa de interés del crédito bancario( normalmente superior a esta) y se aplica sobre el total de las facturas vendidas (7)<sup>(7)</sup>.

### **2.9.2.- Comisión del factoring**

Este es el gasto que cobra el factor para cubrir los servicios por administración, seguros de protección y el riesgo del crédito. Comisión que es variable en función a los montos

---

(7) Parada Rigoberto, Instrumentos de financiamiento e inversión, Editorial Jurídica Conojur

negociados. Según los antecedentes recopilados para el caso boliviano, es similar a la de los bancos y puede estar alrededor del 0,5%. La determinación de la comisión debe tomarse en cuenta los siguientes parámetros:

- a) **El cliente:** Se refiere a la calidad de la futura empresa cliente, para lo cual es necesario averiguar datos sobre su reputación, tipo de actividades que ejerce, proyección de sus negocios, industria a la que pertenece, volumen de operaciones, etc.
- b) **Los deudores:** toma en cuenta la calidad de los deudores, lo que son estudiados por el factor a través de la información que obtiene de la empresa cliente, como ser la cuenta de deudores morosos e incobrables. De acuerdo a esto se determinan los riesgos que se esta dispuesto a asumir. Además, el factor debe preocuparse de la cuantía o monto de los créditos cedidos, de manera que la cartera de deudores aceptada sea equilibrada. Ello significa que estos créditos debieran tener montos razonables en función de los ingresos del deudor.
- c) **Las facturas involucradas:** El factor deberá fijar la comisión en función de la cantidad media anual de facturas, no importando el monto de estas.
- d) **Los plazos de pago:** cuanto más largos sean los plazos concedidos a los deudores, tanto mayores serán los riesgos de crédito y más elevada será la

comisión, debido a que cuanto más alarguen sus plazos menos predecible será la situación futura de los deudores, por lo cual el riesgo de la operación aumentará.

- e) **La naturaleza del factoring:** otro factor a tomar en cuenta será una de las modalidades del factoring en este caso el factoring con recursos o el factoring sin recursos, el primero presentará mayores comisiones que el segundo por el riesgo de impago de los deudores.
  
- f) **Comisión cobrada por otras empresas competidoras:** este aspecto es muy importante a considerar por las empresas de factoring al momento de cobrar la comisión, debido a que el factoring se encuentra inserto en un mercado muy competitivo, en el caso nuestro pasarán muchos años para llegar a esta competitividad.

### **2.9.3.- Gastos notariales**

Son cargos fijos por cada operación y son el resultado de lo propuesto por la entidad de factoring en base a las leyes vigentes nacionales.

Cálculo de los costos en el factoring:

La empresa ISMAR vende facturas a un factor, siendo el valor de las facturas Bs. 100.000 bajo las siguientes características:

- El factor toma el 80% y el 20% restante lo devuelve al momento del pago de la factura.
- Facturas tienen una duración de 60 días.
- La tasa de interés anual es de 20%.
- La comisión es del 0,5%
- Gastos notariales por Bs. 1.000.-

$$\text{Intereses} = \text{Bs. } 80.000 * 0,20/365 * 60 = 2.629,80$$

$$\text{Comisión} = \text{Bs. } 80.000 * 0,5 = 400,00$$

$$\text{Gastos Notariales} = 1.000,00$$

---

$$\text{GATOS TOTALES} \quad \text{Bs.} \quad 4.029,80$$

Siendo el costo real, tomando la siguiente expresión:

$$80.000 - 4.029,80 = \frac{80.000}{(1+k)}$$

En donde el costo real mensual es igual a  $k = 4,75$

En el ejemplo que expongo la determinación del costo relevante para el micro, mediano o pequeño empresario es  $K$  calculado, pues el monto que merece ser comparado con

otras alternativas como los de descuento de Letras, préstamos bancarios tradicionales o con políticas de descuentos por pronto pago.

## **2.10.- FACTORING VERSUS OTRAS ALTERNATIVAS**

Considero al factoring como la venta de créditos a través de los cuales se obtiene financiamiento, su análisis tiene las mismas características, desde un punto de vista económico, que el de otras fuentes de financiamiento, las cuales tienen un costo asociado que es importante evaluar al momento de decidirse por una u otra fuente de financiamiento. Las distintas alternativas a considerar son:

- a) Incentivar el pago al contado de parte de los compradores, ofreciendo descuentos por pronto pago. Este mecanismo implica que sean los compradores los que entregan el financiamiento. En este caso el costo económico de esta alternativa es la tasa de descuento por pronto pago que ofrece.
- b) Crédito bancario, el que tiene un costo asociado que es propio del financiamiento bancario.
- c) Descuento de letras, operación realizada por entidades bancarias y su procedimiento es similar al factoring, por lo que no veo la necesidad de detenerme a dar mayor explicación sobre este rubro.

Cualquiera que sea la fuente de financiamiento, no se puede dejar de lado la situación actual de la empresa, esta situación está dada por las ventas al crédito que realiza hoy. Para explicar lo anterior haré el uso de las técnicas del valor actual. De esta manera la situación actual esta representada para el empresario, por la siguiente expresión:

$$VAN_0 = \frac{V}{(1+i)^n} \quad (1)$$

En donde

$VAN_0$  = Valor actual neto de las ventas a crédito

$V$  = ventas a crédito de la empresa

$n$  = plazo de pago de las cuentas por cobrar, expresado en días.

$i$  = costo de oportunidad diario del empresario

La expresión No.- 1 muestra el valor actual de las ventas al crédito, conforme a la tasa que el empresario exija a sus inversiones. En este caso se trata las ventas al crédito que son inversiones a corto plazo: se han dejado fuera del análisis los costos de producción y distribución por considerar que son irrelevantes frente a cualquier alternativa de financiamiento dentro de cierto volumen de producción y venta, es sólo con fines de simplificación.

### 2.10.1. Factoring versus descuento por pago al contado

En el caso de que la empresa venda al crédito y además incentive el uso por parte de sus clientes del descuento por pago al contado, se tiene que el valor actual de las ventas es

el siguiente:

$$VAN_1 = \frac{p(1-\alpha)V}{(1+i)^{m_1}} + \frac{(1-p)V}{(1+i)^{m_2}} \quad (2)$$

En donde:

$VAN_1$  = valor actual de las ventas de una empresa si ofrece descuento por pago al contado

$\alpha$  = descuento por pago al contado, expresado en tanto por un sobre el volumen de venta .

$P$  = proporción de los clientes que pagan al contado, en un plazo máximo de  $m_1$  días. Esta proporción es expresada en tanto por uno.

$(1-p)$  = proporción de clientes que hacen uso del crédito por un plazo de  $m_2$  días. Esta proporción está expresada en tanto por uno.

$I$  = costo diario exigido por el empresario

$V$  = ventas totales

$m_1$  = plazo máximo para pagar el descuento y hacer efectiva la política de pago

$m_2$  = plazo total del crédito.

Lo que interesa es que la situación de política de crédito más la política de descuento, en la que se encuentra la empresa sea beneficiosa desde el punto de vista de las ventas, de manera de obtener *un mayor valor actual*. Luego lo que le interesa es determinar el costo máximo que puede asumir la empresa, es decir cual es el máximo alfa ( $\alpha$ ). De esta manera se tiene la desigualdad.

$$\frac{p(1-\alpha)V}{(1+i)^{m_1}} + \frac{(1-p)V}{(1+i)^{m_2}} \geq \frac{V}{(1+i)^n}$$

Despejando alfa ( $\alpha$ ) se tiene

$$\alpha \geq 1 - (1+i)^{m_1-m_2} \left( 1 - \frac{1}{p} + \frac{1}{p} (1+i)^{m_2-n} \right) \quad (3)$$

Si  $m_2$  es igual a  $n$  ( $m_2 = n$ ) se tiene

$$\alpha_{\text{máx}} = 1 - (1+i)^{m_1-m_2} \quad (4)$$

De acuerdo con la expresión No.- 4, el máximo nivel de descuento por el pago al contado, es decir  $\alpha_{\text{máx}}$  depende directamente de la tasa de rendimiento exigida por el propietario, del plazo máximo para pagar el descuento ( $m_1$ ) y del plazo máximo del

crédito(  $m_2$ ). Es importante resaltar que la tasa máxima de descuento no depende de las ventas.

Como interesa establecer un criterio de decisión entre el descuento por pago al contado y el factoring, que permita tomar la decisión respecto de cual alternativa ocupar como una fuente de financiamiento, es que a continuación se presenta el valor actual de las ventas utilizando el factoring:

$$VAN_2 = \int V(1 - k) + \frac{V(1 - \int)}{(1 + i)^{m_2}} \quad (5)$$

En donde :

$VAN_2$  = valor actual de las ventas de una empresa si utiliza el factoring.

$V$  = ventas totales

$f$  = proporción del total de las facturas aceptadas por el *factor* con la operación de factoring.

$i$  = costo diario exigido por el empresario

$k$  = costo del factoring, incluyendo interés y comisión del *factor*. Esta tasa es válida por el periodo de duración de la factura, es decir  $m_2$ .

$m_2$  = periodo de duración.

Luego , se puede establecer que el financiamiento a través de una política de descuento

por pago al contado conviene más que el factoring cuando se tiene

$$VAN_1 > VAN_2$$

Es decir, cuando:

$$\frac{p(1-\alpha)V}{1+i} + \frac{(1-p)V}{(1+i)^{m_2}} \geq \int V(1-k) + \frac{V(1-\int)}{(1+i)^{m_2}}$$

Despejando Alfa( $\alpha$ ) se tiene:

$$\alpha \geq 1 - \frac{\int(1-k)(1+i)^{m_1}}{P} - \frac{(1-\int)}{P}(1+i)^{m_1-m_2} + \frac{(1-p)}{P} + (1+i)^{m_1+m_2}$$

Luego se tiene que el máximo descuento que se puede otorgar es:

$$\alpha_{\max} = 1 - \frac{\int(1-k)(1+i)^{m_1}}{P} - \frac{(1-\int)}{P}(1+i)^{m_1+m_2} + \frac{(1-p)}{P}(1+i)^{m_1-m_2} \quad (6)$$

La expresión No.- 6 muestra el nivel máximo que se puede otorgar como descuento, para que la empresa prefiera fomentar el pago al contado por parte de los clientes frente al uso del factoring. El máximo nivel de descuento por pago al contado, es decir a max, depende directamente del costo del factoring así como del porcentaje de loa créditos que el factor acepta comprar. El nivel de descuento máximo no depende del volumen de ventas.

El factoring resulta más ventajoso que la situación actual de la empresa, que corresponde a las ventas a crédito que hoy realiza si:

$$VAN_2 > VAN_0$$

Es decir:

$$\int V(1-k) + \frac{V(1-\int)}{(1+i)^{m_3}} \geq \frac{V}{(1+i)^n}$$

A través de la anterior desigualdad, se puede calcular el máximo costo que el empresario esta dispuesto a pagar por el factoring de manera que esta situación sea más ventajosa que la actual. La situación actual es seguir otorgando créditos a los clientes y cobrando al final del período  $n$ , que es el plazo de vencimiento del crédito. Luego despejando  $k$  se tiene :

$$k \leq - \frac{1}{\int} \left( \frac{1}{(1+i)^n} - \frac{1}{(1+i)^{m_2}} \right) - \frac{1}{(1+i)^{m_2}} \quad (7)$$

Como el período de factoring  $m_2$  es igual al período actual de crédito otorgado por la empresa a sus compradores, es decir  $m_2 = n$ ; se tiene lo siguiente:

$$k \geq 1 - \frac{1}{(1+i)^{m_2}} \quad (8)$$

Por lo tanto

$$k_{\max} = 1 - \frac{1}{(1+i)^m} \quad (9)$$

La anterior ecuación representa el costo máximo ( $k_{\max}$ ) que se puede pagar para que la alternativa del factoring sea más atractiva que continuar con la política actual.

En resumen si el factor acepta el 100% de los créditos otorgados por su cliente, es decir  $f = 1$ ; además si la política de descuento por pago al contado es captada por la totalidad de los compradores, es decir,  $p = 1$  y estos pagan instantáneamente, lo que significa que  $m_1 = 0$ , entonces la ecuación No.- 6 queda:

$$\alpha_{\max} = K$$

Lo que indica que el valor máximo que se puede aceptar como política de descuento por pago al contado es exactamente el costo del factoring, por lo tanto en este caso sería diferente usar uno u otro mecanismo de financiamiento. Pero en el caso que la totalidad de los compradores aceptan un descuento menor que el costo que significa realizar factoring, entonces resulta conveniente para el empresario fomentar el pago al contado. En el caso extremo que ninguno de los compradores acepte máximo ofrecido no tiene sentido y en ese caso será más atractivo utilizar el factoring.

#### **2.10.2.- Factoring versus financiamiento bancario**

Me permito acotar la alternativa del factoring respecto al financiamiento bancario. En el caso de que el banco sea quien financie las ventas cobrando una tasa de interés por un

tiempo igual a la que la empresa da a sus compradores, el banco cobra el interés al final del período, luego el valor actual de este préstamo es:

$$VAN_3 = \frac{V(1 + K_1)}{(1 + i)^{m_2}} \quad (10)$$

En donde:

$VAN_3$  = valor actual de las ventas de una empresa si utiliza financiamiento bancario

$V$  = ventas totales

$i$  = costo diario exigido por el empresario

$m_2$  = plazo total de crédito

$k_1$  = costo del préstamo bancario

Luego se puede establecer que el financiamiento a través del factoring conviene más que el préstamo bancario cuando se tiene que:

$$VAN_2 > VAN_3$$

Es decir:

$$V \int (1 - K) + \frac{V(1 - f)}{(1 + i)^{m_2}} \geq \frac{V(1 + k)}{(1 + i)^{m_2}}$$

Despejando el costo ( $K$ ) a pagar en el factoring se tiene:

$$K \leq \frac{(1 + k_1)}{(1 + i)^{m_2}}$$

Por lo tanto el costo máximo ( $k_{\max}$ ) del factoring es:

$$k_{\max} = \frac{(1+k_1)}{(1+i)^{m_2}} \quad (11)$$

La expresión No.- 11 indica que el costo máximo a pagar por el factoring frente al préstamo bancario, está en función tanto de este último, como de la tasa exigida por el empresario. Este caso, al igual que las situaciones anteriores, el nivel de ventas es irrelevante frente a ambas opciones.

## **CAPITULO III**

### **FASE OPERATIVA**

Esta formada por las siguientes etapas:

#### **3.1.- FIRMA DEL CONTRATO DE FACTORING**

En fecha 11 de agosto del 2001 las empresas Imprenta Acuario y BISA factoring firman el contrato inicial

#### **3.2.- ENVÍO DE NOTIFICACIÓN DEL DEUDOR**

11 de agosto del 2001 la empresa Imprenta Acuario notifica a cada uno de los deudores finales aprobados para la operación . Además que la empresa BISA factoring entrega al cliente un timbre para señalar las facturas traspasadas (anexo 1)

#### **3.3.- FIRMA DEL CONTRATO DE CESIÓN COMERCIAL**

Fecha 14 de agosto del 2001 las empresas Imprenta Acuario y BISA factoring firman el contrato de primera cesión mercantil

### **3. 4.- SE CURSA LA OPERACIÓN DE FACTORING**

14 de agosto del 2001 se efectúa la entrega de la planilla de entes deudores ( anexo 2)

### **3.5.- ENTREGA DEL MONTO A FINANCIAR**

18 de agosto del 2001 la empresa BISA factoring emite un documento a la vista a favor de Imprenta Acuario, señalando el monto a anticipar Bs.- 134.320,00

### **3.6.- FIRMA DE PARTE DEL CLIENTE UN PAGARÉ**

18 de agosto del 2001 la empresa Imprenta Acuario firma un pagaré a la vista que dura un año que corresponde como una garantía estimando el monto de las operaciones de factoring a cursar durante un año.

### **3.7.- RECEPCIÓN DE LAS FACTURAS**

18 de agosto del 2001, Imprenta Acuario procede a la entrega de las facturas que intervienen en dicha operación ( anexo 2)

Me permito presentar una cronología, que desde mi punto de vista y con relación al costo de tiempo debe enmarcarse en las fechas que señalo como ejemplo, evitando la burocracia excesiva en operaciones similares de financiamiento.

<b>FECHA</b>	<b>ACTIVIDAD</b>
01-08.2001	La empresa "Sueña despierto" solicita factoring
08-08-2001	Se aprueba la solicitud de factoring
11-08-2001	Firma el contrato de factoring
11-08-2001	Se envía notificación a deudores
14-08-2201	Firma del contrato de cesión comercial
18-08-2001	Se paga el monto a financiar
18-08-2001	Recepción de las facturas

## CAPITULO IV

### ANÁLISIS DEL USO DE LAS CUENTAS Y SU CONSECUENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS. ( ANEXOS 1-2)

#### 4.1. REGISTROS CONTABLES DEL CLIENTE

#### CONTABILIZACIÓN ORIGEN DE LAS CUENTAS POR COBRAR

<i>DETALLE</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
----- 1 -----		
<u>CUENTAS POR COBRAR (clientes)</u>	167.900,00	
<u>IMPUESTO A LAS TRANSACCIONES</u>	5.037,00	
<u>VENTAS</u>		146.037,00
<u>DEBITO FISCAL</u>		21.827,00
<u>I.T. POR PAGAR</u>		5.037,00
Registro de ventas al crédito según detalle adjunto.-		

DETALLE	DEBE	HABER
----- 2 -----		
<u>DEUDORES POR FACTORING</u>	167.900,00	
<u>CUENTAS POR COBRAR FACTORING (cliente)</u>		167.900,00
Registro por la entrega de facturas a la entidad Factoring		
----- 3 -----		
<u>BANCOS (cajas)</u>	134.320,00	
<u>DEUDAS POR FACTORING</u>		134.320,00
Registro remesa por anticipo del 80% del total facturas entregadas.		
----- 4 -----		
<u>INTERESES PAGADOS</u>	4.735,04	
<u>COMISIONES PAGADAS</u>	2.191,10	
<u>CRÉDITO FISCAL</u>	327,40	
<u>BANCOS</u>		7.253,54
Registro cancelación por financiamiento y servicios obtenidos.		
----- 5 -----		
<u>BANCOS (caja)</u>	33.580,00	
<u>DEUDORES POR FACTORING</u>		33.580,00
Registro por remesa monto total facturas entregadas		

4.2. REGISTROS CONTABLES EMPRESA FACTORING

<i>DETALLE</i>	<i>DEBE</i>	<i>HABER</i>
----- 1 -----		
<u>CUENTAS POR COBRAR</u> (clientes factoring)	167.900,00	
<u>CUENTAS POR PAGAR FACTORING</u>		167.900,00
Registro recepción de facturas en cobranza Empresa Sagitario según detalle adjunto.		
----- 2 -----		
<u>CUENTAS POR PAGAR FACTORING</u>	134.320,00	
<u>BANCOS</u> (cajas)		134.320,00
Registro entrega 80% como anticipo financiamiento operación factoring		
----- 3 -----		
<u>BANCOS</u> (caja)	7.253,54	
<u>IMPUESTO A LAS TRANSAC.</u>	75,55	4.735,04
<u>INTERESES PERCIBIDOS</u>		2.191,10
<u>COMISIONES PERCIBIDOS</u>		327,40
<u>DEBITO FISCAL</u>		75,55
<u>I.T. POR PAGAR</u>		
Registro de ingreso por financiamiento y servicios prestado.		
----- 4 -----		
<u>CUENTAS POR PAGAR FACTORING</u>	33.580,00	
<u>BANCOS</u> (caja)		33.580,00
Registro por cancelación total cobro facturas clientes Sagitario		

### 4.3. PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Debo mencionar los comentarios de las FASB 77, Bajo la denominación: TRANSFERENCIA DE PARTIDAS A COBRAR COBRAN CON DERECHO A REPETIR

Antecedentes

Los PCGA promulgados para la contabilización de partidas ( pueden ser cuentas, efectos o algún otro documento) a cobrar con derecho a repetir se encuentran en el FASB 77. Cuando se cumplen ciertas condiciones estas transferencias se contabilizan como ventas de partidas a cobrar, de lo contrario, el importe que recibe el transferente se contabiliza como un pasivo. Las disposiciones de FASB 77 afectan al que transfiere( el transferente) las partidas a cobrar pero no al que la recibe ya que no contiene ninguna pauta que éste deba seguir para la contabilización de la transacción.

FASB 77 contiene pautas para la contabilización y exposición de las transferencias de partidas a cobrar con derecho a repetir y otras transacciones similares:

- Convenios de participación en una partida o grupo de partidas a cobrar que conlleva derecho a repetir.
- Convenios de factoring con derecho a repetir
- Ventas o asignaciones de arrendamientos capitalizables con derecho a repetir

- Ventas o asignaciones de propiedades sujetas a arrendamientos capitalizables con derecho a repetir.

FASB- 77 modifica el párrafo 20 de FABS - 13 ( contabilización de los arrendamientos) en lo concerniente a ventas o asignaciones de arrendamientos capitalizables o propiedades sujetas a estos arrendamientos. La venta o asignación que se hace con derecho a repetir se contabiliza de acuerdo con las pautas dadas en FASB - 77.

FASB - 77 entro en vigencia en enero 1 de 1984. Las transacciones convenidas con anterioridad a esta fecha pero efectuadas con posterioridad a ella tienen que contabilizarse de acuerdo con el FASB - 77

#### **4.4. COMPENDIO**

Un negocio puede vender sus partidas a cobrar a instituciones financieras. Cuando la venta se hace con derecho a repetir y el deudor no paga, el comprador tiene derecho de exigirle compensación al vendedor de la partida. Una vez recibida esta compensación el comprador de la partida la devuelve al vendedor.

La transacción entre el vendedor y el comprador puede tener una diversidad de formas. Tal vez la transacción más común es la de tipo factoring. Se conoce como factoring a la transacción según la cual la institución financiera llamada factor compra documentos con y sin derecho a repetir. El factoring puede ser con notificación a sin notificación, en

le primer caso se notifica al deudor que de ahora en adelante debe remitir los pagos al factor, mientras que en el segundo caso no se informa a deudor sobre la transferencia del documento.- el vendedor continúa recibiendo los cobros y se los gira inmediatamente al factor.

En un tipo de transferencia con derecho a repetir el comprador inicialmente retiene un porcentaje del total que él acuerda pagar por la compra de la partida a cobrar. Esta retención representa un margen de seguridad( una reserva) que se entregará al vendedor una vez que el comprador cobre lo estipulado en el contrato. El contrato de transferencia puede conferir al comprador el derecho de cancelar contra esta reserva partidas a cobrar que resultan incobrables; el saldo de la reserva se remite al vendedor una vez que el comprador tiene a su disposición( por cobranza de las cuentas o por cancelación de las incobrables contra la reserva) los fondos que debía cobrar de acuerdo a contrato.

No es necesario vender las partidas a cobrar para utilizarlas como fuente de financiamiento, ya que pueden darse en prenda como garantía colateral de un préstamo. El prendador retiene las partidas pero se compromete a pagar el préstamo con el producto de los cobros de las partidas prendadas.

**Observación:** *Los elementos que el vendedor y el comprador tienen en consideración al negociar la venta de las partidas a cobrar con derecho a repetir son : a) el volumen de las partidas que se están negociando, b) Los intereses nominales, los costos de la*

*administración y otros costos financieros de la transacción, c) las tasas de intereses del mercado en la fecha de la transferencia de las partidas, d) la situación crediticia del vendedor y e) otros datos financieros y económicos.*

Se denomina administración de las partidas a cobrar a todas aquellas actividades relacionadas con la mantención de los registros y cobranza de estas partidas. El contrato de venta de las cuentas debe indicar quien se hará cargo de la administración de estas partidas; en algunos casos lo continúa haciendo el vendedor mientras que en otros el comprador asume esta responsabilidad.

También puede estipularse que el administrador (bien sea vendedor o el comprador) reciba honorarios de la administración de las partidas. Cuando no se estipula específicamente el pago de los honorarios de la administración puede esperarse, sin lugar a dudas, que el importe pagado por la compra de las partidas será afectado por los costos de administración que alguna de las partes incurre.

El valor nominal de las partidas puede incurrir importes correspondientes a contratos de cumplimiento futuro.

#### **4.5. VENTA O PASIVO**

Una transferencia de partidas a cobrar con derecho a repetir debe contabilizarse como una venta o como un pasivo, teniendo en consideración a) los derechos y las

obligaciones de las partes originados en la transacción, y b) cual parte controla los derechos futuros inherentes a las partidas a cobrar. Entre estos derechos pueden mencionarse el derecho a) de permutar o vender las partidas a cobrar, b) utilizarlas de alguna forma para producir bienes o servicios, y c) utilizarlas para liquidar pasivos. Quien legalmente es propietario de las partidas a cobrar no es necesariamente quien tendrá usufructo de los beneficios que éstas producirán. Por cierto que esto ocurre en los casos en que el vendedor de las partidas retiene el derecho a comprarlas.

FASB - 77 requiere que se contabilice como una venta la transferencia de partidas a cobrar con derecho a repetir que conlleva las siguientes condiciones:

1.- El vendedor confiere al comprador sin lugar a dudas el control de los futuros beneficios económicos que producirán las partidas a cobrar. No puede afirmarse que indiscutiblemente ocurre este traspaso de control de beneficios futuros cuando el vendedor retiene la opción de readquirir las partidas a cobrar directamente del comprador. No se considera opción de readquisición el derecho que puede retener el vendedor de que, cuando un tercero hace una oferta al comprador para que éste le venda las partidas, primero se le tenga que ofrecer a él (el vendedor) la oportunidad de readquirirlas directamente del comprador

2.- En la fecha de venta de las partidas a cobrar pueden estimarse razonablemente las restantes obligaciones que con el comprador tiene el deudor por causa del derecho a

repetir. Para determinar las restantes obligaciones el vendedor hará una estimación razonable de: a) las cuentas incobrables y los costos conexos de cobranza y recuperación, b) el importe de los pagos que se hagan por anticipado y c) la validez de las partidas transferidas. La transferencia no se contabiliza como venta cuando el vendedor no puede estimar razonablemente a) las probabilidades de cobranza de las partidas y b) el importe de los costos conexos de cobranza y recuperación.

3.- No puede exigirse al vendedor la readquisición de las partidas, excepto en cumplimiento de las disposiciones sobre el derecho a repetir establecidas en el contrato de transferencia. La transferencia puede contabilizarse como una venta cuando la readquisición hecha por el vendedor en cumplimiento del contrato de transferencia solamente representa un importe que carece de importancia relativa (es mínimo)

Cuando se cumplen todas las anteriores condiciones la transferencia de partidas a cobrar se contabiliza como una compra. Por lo contrario, cuando no se cumplen estas condiciones el transferente contabiliza un pasivo por la suma que le entrega el que recibe las partidas.

#### **4.6. PÉRDIDA O GANANCIA EN LA TRANSFERENCIA**

La ganancia o la pérdida en la venta de partidas a cobrar con derecho a repetir es igual a la diferencia entre el precio de venta de las partidas ( menos los ajustes que parezcan probables) y su saldo neto. Para los propósitos del FASB - 77 el saldo neto es lo mismo

que el valor en libros (partidas a cobrar menos la correspondiente acumulación para las cuentas dudosas). El saldo neto es igual al saldo bruto – que incluye cargos registrados por costos de financiamiento, de servicio y por otros conceptos – menos los importes aún no devengados de estos rubros.

Se denomina ajustes probables los que resultan de:

- a) La incapacidad del deudor a pagar a tiempo; por ejemplo, pérdidas por cuentas malas y costos conexos de cobranza y recuperación;
- b) La estimación de los pagos anticipados que harán los deudores; y
- c) Los defectos de validez de las partidas a cobrar; por ejemplo, algún defecto en cuanto al derecho de propiedad de una partida.

FASB – 77 requiere la contabilización en concordancia con el FASB – 5 de todos los ajustes probables que se incurren en relación con una transferencia contabilizada como una venta. Según FASB – 5, existe una contingencia a la fecha de los estados financieros cuando la empresa no espera cobrar todo lo que se le debe. Dada esta situación, se registra una pérdida cuando se cumplen las dos condiciones siguientes:

- Información disponible después de la fecha del balance general pero antes de la emisión de los estados financieros indica que a la fecha del balance general es probable que se ha deteriorado un activo o se ha creado un pasivo.

- Puede estimarse razonablemente el importe de la pérdida..

En el caso de las partidas a cobrar, cuando se cumplen las dos condiciones anteriores se registra la pérdida y una reducción del valor en libros de las partidas cuando no puedan identificarse específicamente cuales son las incobrables. El importe que se estima incobrable puede basarse en la experiencia previa de la empresa o de otras empresas en la misma industria, en la capacidad de pago del deudor o una evaluación de las condiciones económicas corrientes. Cuando la empresa no es capaz de estimar el importe de las partidas incobrables y existe una incertidumbre importante en cuanto a su cobro, se utiliza el método de las ventas a plazos o el de la recuperación del costo, o algún otro método razonable de registro de los ingresos.

#### **4.7. EXPOSICIONES EN LOS ESTADOS FINANCIEROS**

FASB – 77 requiere la exposición de la siguiente información concerniente a la transferencia de partidas a cobrar con derecho a repetir contabilizada como una venta por el transferente:

- El importe de lo cobrado por estas ventas en cada ejercicio para el cual se presenta un estado de ganancias y pérdidas.
- Cuando se conoce, el importe de las partidas a cobrar transferidas que a la fecha del balance general permanece sin cobrarse

#### 4.8.- RECOMENDACIONES

Aprecio que Bolivia debe optar por los siguientes elementos:

- 1.- Adoptar una política de difusión, transmitiendo las bondades del factoring
- 2.- Esta difusión deberá estar orientada a la mediana, pequeña y a la microempresa.
- 3.-Que la Superintendencia de Bancos de cobertura y acepte a entidades que quieran dedicarse a este rubro sin estar vinculadas a entidades financieras bancarias.
- 4.-Desde el punto de vista tributario incentivar el crecimiento de estas entidades enunciando Resoluciones en favor de estas empresas.
- 5.-Determinar claramente el aspecto legal en relación directa al rubro.
- 6.-Promover la formalidad del mercado informal, mostrando las bondades y beneficios no solo a corto, sino a mediano plazo
- 7.- Se puede implementar una escala tributaria de acuerdo a servicios, actividades comerciales y financieras.
- 8.-Para hablar el mismo idioma contable, El Colegio de Auditores deberá emitir normas para su aplicación en nuestro medio.

## CONCLUSIÓN

Si países vecinos han logrado mejorar su economía con el uso del factoring, estoy convencido que Bolivia tiene las condiciones necesarias y suficientes para implantar, desarrollar la operabilidad del factoring, pienso que la etapa inicial y definitiva es difundir el uso del factoring y mostrar sus ventajas y sus desventajas que afectan a las empresas que prestan servicios de factoring como a las entidades que requieran los servicios del factoring.

**ANEXOS**

**ANEXO N° 1**

**IMPRENTA ACUARIO**  
La Paz – Bolivia

**DETALLE DE FACTURAS CEDIDAS**  
**(Expresado en Bolivianos)**

N°- FACTURAS A TOTAL Bs. 167.900,00 OPERACIÓN N° 001/2001

<b>N°</b>	<b>EMPRESAS DEUDORAS</b>	<b>MONTO</b>	<b>FECHA VENC</b>	<b>FECHA INIC.</b>	<b>PLAZA</b>	<b>OBSERV.</b>
1	IND. COPACABANA	24.800.00	01-09-01	01-08-01	CBBA	
2	ALPHA FONITURE	32.200.00	15-09-01	01-08-01	LA PAZ	
3	INTERNAL Ltda.	18.500.00	21-09-01	02-08-01	LA PAZ	
4	ALMENDRAS BOLITAL	35.700.00	06-10-01	02-02-01	S. CRUZ	
5	ASERRADERO FATIMA	29.500.00	07-10-01	03-08-01	LA PAZ	
6	MABET LTA.	27.200.00	28-10-01	03-08-01	S. CRUZ	

Rep. Sagitario

Rep. Factoring

Notaries de Fe Publican

**IMPRESA ACUARIO**  
La Paz – Bolivia

**PLANILLA DE FACTURAS NEGOCIADAS  
CON RESPONSABILIDAD Y ANTICIPO  
(Expresado en Bolivianos)**

OTORGAMIENTO ..... 16 DE AGOSTO DEL 2001  
FECHA VENCIMIENTO ... 28 DE OCTUBRE DEL 2001

OPERACIÓN N° 01/01

N°	FECHA VENC.	DIAS	VALOR DCTO	VALOR FINANCIAMIENTO	COMISIONES	INTERESES 24% ANUAL
1	01-09-01	15	24.800.00	19.840.00	372.00	244.60
2	15-09-01	29	32.200.00	25.760.00	483.00	614.01
3	21-09-01	35	18.500.00	14.800.00	277.50	425.75
4	06-10-01	50	35.700.00	28.560.00	535.50	1.173.70
5	07-10-01	51	29.500.00	23.600.00	442.50	989.26
6	28-10-01	72	27.200.00	21.760.00	408.00	1.287.72
			167.900.00	134.320.00	2.518.50	4.735.04

RECIBÍ LA SUMA DE Bs. ....

CHEQUE N° .....

BANCO DE.....

FECHA.....

FIRMA.....

C. IDENTIDAD N° .....