CONTRATO FACTORING

Lic. Ronaldo Hernández Hernández
Juez de Tribunal Contencioso Administrativo.
Lic. Carlos D´alolio Jiménez
Juez Civil

TABLA DE CONTENIDO

Introducción
Evolución del derecho contractual
Enfoque histórico
Nuevas fronteras del contrato
Los contratos modernos
Contrato en materia mercantil
Contrato de factoring
Antecedentes
Gestión de cobro.
Concepto
Elementos estructurales del contrato de factoring
Presupuestos del contrato de factoring
Sujetos que intervienen en el factoring.
Partes contractuales
Contenido del contrato
Características
Otras características importantes
Comparación con otras figuras contractuales
Clases de factoring
Otra clasificación del factoring
Elementos esenciales del contrato de factoring
Elementos funcionales del contrato de factoring
Importancia del factoring. Su aplicación
Extinción
Conclusiones
Bibliografia

CONTRATO FACTORING

Lic. Ronaldo Hernández Hernández
Juez de Tribunal Contencioso Administrativo.
Lic. Carlos D´alolio Jiménez
Juez Civil

INTRODUCCIÓN

Para las empresas es común enfrentarse a problemas de diversa índole, en un principio están:

1. El alto porcentaje de financiación de las entidades

2. Las dificultades para acceder a otras fuentes de recursos.

3. La tradicional organización administrativa en las unidades de producción

4. Las prácticas clásicas y en ocasiones anticuadas que se conservan en las ventas y en las relaciones con los clientes.
5. A esto hay que sumarle lo que trae consigo las ventas al crédito, o sea,

6. El alargamiento de los ciclos de cobro.

7. La falta de liquides inmediata

8. La posibilidad del no cobro

9. La necesidad de mantener personal encargado del conocimiento permanente de la solvencia de los deudores.

Todo esto constituye una amenaza para lograr el equilibrio financiero, por lo que se hace necesario la búsqueda de variantes de financiamiento. Una de ellas es el Factoraje (factoring) que se convierte en el medio para prevenir y controlar dichas dificultades. El factoring en su concepción tradicional comprende la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados por el factor, el cual asume según el contrato el riesgo de insolvencia de los deudores. Este criterio sitúa a las sociedades de factoring como sociedades de prestación de servicios, pero la introducción al factoring de los anticipos al cliente implica su inclusión al sector financiero, constituyendo muchas veces su principal fin. Estas breves ideas permiten ya deducir la posición, la importancia y los efectos del factoring como la solución a estos problemas. El empleo de este servicio facilita la gestión de la empresa especialmente cuando se trata de ventas realizadas en el exterior. El factoring ha comenzado a ser aceptado como una parte más de la vida comercial, y aunque todavía existe un ancho margen para la difusión y plena utilización del mismo se espera que en un plazo razonable ocupe un lugar significativo en el contexto económico. Por lo antes expuesto, se hace necesario presentar una síntesis de los aspectos teóricos más importantes relacionados con el producto Factoring.

EVOLUCION DEL DERECHO CONTRACTUAL

ENFOQUE HISTÓRICO

El análisis de la evolución del Derecho en Roma permite afirmar que en los primeros tiempos la voluntad no bastaba por sí sola para crear obligaciones válidas y eficaces. Se dice que los juristas romanos no llegaron a formular una definición del contrato[1] y aún más, que no concebían el contrato como tal, como categoría genérica: conocían solamente figuras de contratos singulares, sistemas de números clausus o serie cerrada: en Roma no se tuvo una noción de la teoría del contrato sino que crearon figuras contractuales concretas de las que podían deducirse ciertos principios comunes, pero sin integrar un sistema"[2]. Así, en la época imperial se distinguieron cuatro categorías de contratos: reales o re, verbales o verbis, escritos o litteris y consesuales.

Los contratos reales o re eran aquellos en los cuales el consentimiento se manifestaba mediante la entrega de la cosa negociada.[3] Formaban esta categoría el mutuo, el comodato, el depósito y la prenda.

Los contratos verbales o verbis eran los formados con ayuda de palabras solemnes que debían emplear las partes para expresar su consentimiento. Los escritos o literis, se perfeccionaban por medio de la inscripción en el registro del acreedor, con el acuerdo del deudor, como su nombre lo indica es un acto documentado, pero no se refiere de manera genérica a los contratos escritos, sino que en su origen eran el medio por el cual el pater familias anotaba en sus libros los préstamos de dinero que realizaba[4].

Los contratos consensuales, formados por el solo acuerdo de voluntades, constituyeron las primeras excepciones al enfoque romano que restaba validez al mero acuerdo para dar vida al vínculo contractual. La formalidad romana se ablandó un poco con el desarrollo del derecho de gentes y la labor de los pretores, originándose como contratos consensuales la compraventa, la locación de cosas, la sociedad y el mandato.[5]

La lógica evolución de este proceso histórico hubiera llevado con relativa prontitud al predominio sistema del consensualismo entendido así, el sólo consentimiento obliga, prescindiendo de símbolos y formas. Sin, embargo, la influencia del derecho germánico retardó la adecuación del derecho. El derecho germánico al momento de su penetración en Europa, es un derecho menos avanzado que el derecho romano y está dominado en materia de los contratos, por el simbolismo. No se conocen otros contratos que los formales y los reales y para obligarse es necesario un

---

1 **PUIG BRUTAU(José).** Historia del Derechos Romano**. España, Editorial Salomón, 1986.**
2 **GONZALEZ PORRAS(Mario).** La Crisis del Contrato y sus efectos en la Legislación Costarricense**. Tesis de Grado para optar por el título de Licenciado en Derecho. Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, 1984, pág. 8.**
3 **MOSSET ITURRASPE(Jorge)** Contratos**. Buenos Aires. Ediar, Primera Edición, 1984, pág. 23.**
4 **GONZALEZ PORRAS(Mario). Op. Cit., página 10.**
5 **MOSSET ITURRASPE(Jorge). Ibid.**

ritual. El que se obliga tiene en sus manos una varilla(festuca) o algún otro objeto mobiliario, que puede ser sin valor y que se entrega al acreedor como prenda de su promesa. Este procedimiento se conservó durante mucho tiempo en la alta edad media[6].

En los albores del Siglo XI, el resurgir de los estudios sobre el derecho romano, llevados a cabo primero por los glosadores luego por los comentaristas o post glosadores, coincide con las enseñanzas de los padres de la iglesia y los canonistas. Se enfrenta entonces el principio romano y germánico del formalismo contractual con la nueva concepción que predica el respeto a la palabra empeñada identificando la obligación jurídica con la obligación moral y calificando al incumplidor como mentiroso(pecador). A este movimiento renovador se suman las costumbres mercantiles, originadas a partir del tráfico cada vez más intenso entre las ciudades y países de Europa. Este tráfico se veía grandemente dificultado por los requerimientos formales de la contratación, por lo que se necesitaba en forma acelerada la simplicidad del contrato basado en un mero acuerdo.

Esta concepción de que los pactos obligan por sí mismo y al margen de toda solemnidad fue aceptada por los grandes tratadistas DOMAT(1625-1696) y POTHIER(1699-1778), pasando luego al Código Civil Francés de 1804 (Código de Napoleón), que al enumerar las condiciones requeridas para la validez de los contratos no menciona la forma[7].

Conjuntamente con el Código de Napoleón y a consecuencia de los acontecimientos de la época, alcanza su apogeo en el Siglo XIX el movimiento liberal o liberalismo, secuela del renacer de la libertad individual. De este modo, quedan perfilados los principios clásicos del orden contractual, a saber: la autonomía de la voluntad, la igualdad jurídica y la fuerza obligatoria del vínculo jurídico que se crea entre las partes contratantes. El auge que toma el contrato lo convierte en una arma económica universal, dándose lo que algunos denominan la Edad de Oro del Contrato, en referencia a su imposición ante la actitud no intervencionista del Estado[8].

NUEVAS FRONTERAS DEL CONTRATO

Como ejemplo del desarrollo de los contratos, cuando se redactó el Código Civil Francés, el artesano fabricaba con su propio trabajo los muebles, los aperos de labranza, las telas que un cliente aislado podía comprarle; ese artesano bastaba para llevar su negocio y a lo más se reunía con unos cuantos obreros ligados en una relación casi familiar. Cuando el cliente quería construir, adquirir o reparar un objeto, se entendía directamente con el artesano para la ejecución del trabajo.

Pero esta situación cambió, y este cambio trajo factores que transformaron las clásicas prácticas contractuales. Un primer aspecto es la revolución industrial, surgida de la invención de la máquina de vapor, la cual trae como consecuencia inmediata la aparición

6 **MOSSET ITURRASPE(Jorge)** Contratos, **página 25.**

7 MOSSET ITURRASPE**(Jorge)** Sobre la incorporación del sistema consensual a la legislación Francesa. Contratos**, pág 26;** GONZALEZ PORRAS**(Mario) op.cit. páginas 19 a 27.**

de mejores fuentes de energía y la división del trabajo, dando lugar al sistema capitalista inspirado también en las ideas individualistas de la época, que hace del contrato un medio idóneo para la circulación de la riqueza.

Los cambios originados por la revolución industrial pueden analizarse en primer lugar, desde una perspectiva económica: en el terreno de la producción el hombre llega a ser dueño de energías cada vez más poderosas. VENINI lo resume con las siguientes palabras. "Comenzó con el vapor, continuó por la electricidad y el motor de explosión y hoy asistimos a la desintegración del átomo"[9].

Pero, además de lo sucedida, se origina también una dimensión de tipo social, cuando la clase capitalista se apodera de los medios de producción, haciendo uso del trabajo de la clase proletaria, determinando las leyes económicas de la oferta y la demanda, el monto del salario y las horas de trabajo efectivo. Dicha clase alcanza posiciones políticas preponderantes, influenciando para su propio beneficio en los medios legislativos.

De esta manera los principios de "autonomía de la voluntad", "igualdad jurídica", "libre determinación del contrato" e "inviolabilidad de la propiedad privada", se convierten en instrumentos de dominio del fuerte sobre el débil, del rico sobre el pobre. VENINI resume nuevamente con gran exactitud "...el contrato es un molde jurídico para la materia económica, y la desigualdad suele adelantarse por esa vía. Antaño en comunidades pequeñas con intereses menudos, era lógico concebir una equivalencia más o menos aproximada, entre las partes que concurrían al acuerdo. La realidad contemporánea es otra. Ya los códigos liberales toleran una cierta desigualdad necesaria y hasta un engaño lícito mercantil."[10] De esta forma es que sobreviene la llamada "crisis del contrato", en donde se cuestiona el principio de libertad contractual. Este principio se cuestiona debido a la desigualdad económica existente y la concentración del capital en los más poderosos. Una señal crítica surge cuando las empresas más poderosas dejan de discutir con sus clientes sobre los precios y simplemente optan por fijarlos unilateralmente. La relación contractual deja de ser un acto esencialmente libre, voluntario y consensual, y surge las cláusulas predispuestas, las condiciones generales, las nuevas modalidades negociales, poniendo de manifiesto que el derecho de la libre contratación se ve menoscabado para el más débil. Nuevamente VENINI explica con su frase lo que en ese momento se desarrollaba "... el derecho, entonces debe venir en protección de los débiles, de los indefensos, frente a los fuertes, a los astutos, a los hábiles, a los experimentados..."[11]

La respuesta del derecho se relaciona con una concepción distinta acerca del Estado que le transforma en "intervencionista", dejando atrás el "dejar hacer-dejar pasar" propio del liberalismo.

---

8 GONZALEZ PORRAS**(Mario)Desarrollando** "La Edad de Oro de la Contratación**" Op. Cit. páginas de la 27 a 34.**

9 **VENINI**(Juan Carlos**) La revisión del Contrato y la Protección del Adquirente**. Buenos Aires, Argentina Editorial Universidad, 1983, página 16.

10 **VENINI**(Juan Carlos**).** Op. Cit, página 8.

11 **VENINI**(Juan Carlos**)** op. Cit, página 11

El contrato deja de ser la obra exclusiva de las partes y deviene la cooperación entre los contratantes y el Estado; en enfoque se torna menos individualista y más social, nace de esta forma el fenómeno del "dirigismo contractual". En éste, el protagonista principal es ahora la sociedad. Los individuos pactan sometidos a la suprema conveniencia de la comunidad, sus intereses se supeditan a lo que el bien común reclame y en vez de manifestarse el contrato como expresión de necesidades individuales o particulares, relacionadas, debe de entenderse como fuente creadora de una relación nueva, unitaria, fecunda, inspirada por el pensamiento de comunidad, basada en principios de fidelidad y buena fe y justifica en sus rigores por consideración de mutuo miramiento y atención inexcusable a las circunstancias accidentales[12].

A partir de este momento, empiezan a concebirse límites que afectan los principios de autonomía de la voluntad y libertad contractual, ámbito anteriormente dejado por el derecho a la autorregulación de cada individuo. El posterior desarrollo de la contratación, bajo la tutela constante del Estado, determina que mucho aspectos que usualmente quedaban a la libre voluntad de los contratantes pasen ahora a la órbita del Derecho Público, estableciéndose principios inderogables aún para los mismos contratantes.

De esta manera lo indica **CARVAJAL** "La influencia estatal y el efecto socializante de las modernas legislaciones, han hecho que una gran gama de tipos contractuales pierda sustancia consensual, clásicamente concebida, dejándose un estrecho margen a la libre iniciativa de los contratantes"

Puede entonces de esta forma afirmarse que la intervención del Estado en materia contractual pretende restablecer la igualdad jurídica entre los contratantes, que debe imponerse ante la desigualdad económica y el excesivo individualismo de otras épocas. De esta forma para terminar **VENINI** dice " de ningún modo los contratantes pueden definir el contenido del negocio que conciertan sin tener en cuenta las exigencias sociales que se traducen en imperativos de solidaridad, de ahí, entonces, que no pueda constituir el negocio jurídico una isla dentro del cuerpo social, sino que, por el contrario, la "autonomía de la voluntad", motor de la relación negocial, debe experimentar las necesarias limitaciones, con el objeto de que guarde concordancia con las modalidades de la vida en comunidad[13].

LOS CONTRATOS MODERNOS

El desarrollo social, el avance tecnológico, y el rápido y ágil comercio, ha desarrollado nuevas formas de contratar. Estas variantes de la contratación civil, se refiere, no solo al intervencionismo estatal en función de la igualdad entre las partes, sino que también a formas contractuales que se salen de la concepción clásica. La doctrina ha polemizado en torno a la naturaleza y efectos de estos nuevos contratos, pero no hay duda de que responden en mejor forma a las necesidades actuales; variedad, cantidad, economía

12 MOSSET ITURRASPE(Jorge) **Manual de Derecho Civil. Contratos**, Buenos Aires, Bibliografía Omeba, Primera Edición, 1961, página 140.
13 **VENINI**(Juan Carlos) op. Cit, página 4.

y celeridad comercial mundial. Ello es precisamente lo que justifica la existencia de estos nuevos contratos.

Como primer paso, puede tratarse los llamados contratos colectivos. No se trata de en estos de la simple intervención del dos o más personas, sino de la participación de una colectividad. En este caso " se ve que una voluntad colectiva contrarresta y ahoga las voluntades individuales, que no serán obedecidas; los interesados que hayan dicho no o que nada hayan dicho se encuentran en la misma situación que si hubieran dicho sí, quedan obligados a pesar y son su intervención"[14]. Es la doctrina francesa la que desarrolla el reconocimiento a las colectividades de la condición de sujetos de derecho, y también el concepto de "voluntad colectiva", regida por el principio de mayoría.

Ciertamente, y más específicamente los factores económicos y sociales que originan el contrato colectivo pertenecen al derecho de trabajo.

Además de este tipo de contratos que fueron representando la moda en materia civil, se desarrollaron muchos otros que auxiliaron las nuevas tendencias modernas en materia de contractos en Derecho Comercial. Por ejemplo, el caso del "**Contrato de Leasing**", entendido como "uso y disfrute de bienes ajenos, con opción de compra[15]; y también del " **acuerdo de transferencia electrónica de fondos**(derecho mercantil bancario). Este tipo de contratos más ágiles por su naturaleza misma, se adapta a las nuevas tendencias y necesidades económicas de una sociedad mercantil en evolución y en constante cambio.

CONTRATO EN MATERIA MERCANTIL

Mediante los contratos de tipo mercantil el hombre busca dar solución a las necesidades que diariamente enfrenta, así por ejemplo, desde las campañas publicitarias, por televisión, radio o periódico, son una clara materialización del mundo comercial diario. Las sociedades modernas, no solo deben de adaptarse a los constantes *bombardeos* comerciales de todos los días, sino que encuentran casi la necesidad de que los servicios y bienes que se comercializan estén a la mano, no solo con el propósito de adquirir o contratar tales bienes y servicios, sino también para hacer más ágil y rápida la carrera social, en donde se desarrollan todo tipo de actividades comerciales.

De esta forma la empresa privada, produce y distribuye este cúmulo de bienes y servicios, que están cambiando los hábitos, los gustos y hasta el criterio moral de los consumidores, reflejándose todo esto por medio de los contratos comerciales[16]

14 MOSSET ITURRASPE. Op. Cit. Página 122.

15 Un estudio completo sobre el "leasing Financiero" y sus diferencias con el "leasing operativo o renting" en **ESCOBAR GIL(Rodrigo) EL CONTRATO DE LEASING FINANCIERO**, Bogotá, Colombia, Librería Temis Editorial, 1984, páginas 19 a 24

16 FARINA (Juan M.) **Contratos Comerciales Modernos**. **Modalidades de Contratación Empresaria**. Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea, pág. 2

CONTRATO DE FACTORING

Antecedentes

La aparición de la actividad, profesionalizada, que hoy podemos encuadrar dentro del contrato de Factoring sucede, al igual que con otras, en el ámbito del Derecho anglosajón, de donde, y a través de una generalización de valores implícitos en una determinada concepción de la cultura empresarial, ha llegado hasta nosotros; si bien, tras completar un proceso de adaptación a instituciones y modos con el suficiente asentamiento, para que se haya podido extraer el necesario partido de un modelo contractual, ya de por sí, más que acreditado en otras realidades jurídicas.

La conducta del factor, como sujeto de la actividad de Factoring, está asociada a una concreta concepción de la explotación de los mercados que se iban abriendo en las nuevas colonias ultramarinas, concretamente y en este caso, en Norteamérica.

Colonial Factor

Esta era desarrollada por el pionero o colono, por cuenta del comitente que se había quedado en la metrópolis, y cuya actividad consistía en la colocación de sus productos en los nuevos asentamientos que se iban realizando.

El llamado Colonial Factor desempeñaba su tarea comercializadora respondiendo de la solvencia del deudor, a fin de cuentas el comitente-exportador radicado en Inglaterra, difícilmente iba a conocer las características de los nuevos mercados sino a través de la solvencia que le mereciera su comisionista.

Este conseguía clientes para los productos de aquel, pero respondiendo del riesgo derivado de la falta de pago de los compradores de productos. Todo ello a cambio de una remuneración cifrada en una comisión. No se diferenciaba, según esta práctica, de la más que conocida comisión de garantía.

Conventional Factoring

Si la figura anteriormente reseñada tuvo importancia en los albores de la colonización inglesa de la América del Norte, mediado el siglo XIX se empieza a dar más importancia contractual a la actividad de gestión de cobro de las facturas que, eventualmente, emitiera el exportador asentado en la metrópolis.

Este original comisionista va decantando su labor en la gestión de cobro de facturas cuya titularidad ostenta, mediante la correspondiente cesión de los derechos inherentes a las mismas, la propiedad en unos casos, o bien en otros en mera comisión de cobranza.

Es aquí donde nos encontramos con un salto cualitativo, porque el factor no se dedica a buscar clientes para colocar los productos del exportador inglés, (ahora sería éste quien los buscase) sino que su tarea recae en procurar la liquidez de las facturas, corriendo o no con los riesgos derivados del impago de éstas (si es que estamos hablando del Factoring propio o impropio).

Por lo tanto, la comisión de garantía deja paso a la gestión de cobro como actividad principal del Factoring.

De todas maneras, y dentro de este estadio histórico el factor podía, incluso, anticipar a su exportador parte de las facturas que le había confiado, por el procedimiento jurídico que fuese, convirtiéndose de este modo en financiador, en más o menos, del comerciante metropolitano.

En este concreto caso, estaríamos en presencia de lo que se ha dado en llamar Conventional Factoring.

Como se puede observar, la financiación, la posibilidad de existencia de la misma, se había añadido a la, inicialmente, poco compleja labor de factoraje.

New Style Factoring

Supondría la última fase de evolución de este contrato, una vez que nos hemos decidido por esta interpretación doctrinal, y sería la que nos conduciría a una concepción de la figura lo más cercana posible a lo que conocemos hoy en día bajo esta denominación.

Se trataría de recoger los puntos fundamentales, esto es, la gestión de cobro de las facturas cedidas, junto a la posibilidad, o no, de financiación añadida, y de complementarlos con la prestación de otros servicios, sin numerus clausus,que se comprenden dentro de la labor del factor.

Sin ánimo exhaustivo se pueden señalar los de gestión contable en la actividad fundamental del factor, estudio de mercado en función de la actividad de su cliente, clasificación de los mismos, y un indeterminado etcétera.

GESTIÓN DE COBRO

Una de las tareas más onerosas de la empresas, tanto por lo costoso de su ejecución por las pérdidas que su incorrecta realización, como por las pérdidas que su incorrecta realización supone para la entidad es la gestión de cobros. La venta aplazada a un cliente exige su posterior seguimiento, control y procedimientos de recuperación, lo que supone que la empresa debe dedicar una serie de recursos humanos, materiales y financieros a estos fines. Si los clientes pertenecen a plazas diferentes al de la empresa otorgante del crédito esta actividad se hace más costosa y compleja.

Al contratar la empresa los servicios de factoring, quién se encarga de cobrar a su vencimiento los créditos cedidos (documentados en cualquier forma admitida en derecho: facturas , letras, pagarés y otras contempladas en la legislación de cada país), asumido el costo íntegro de las gestión de cobro y su recuperación.

Por lo general, el cedente comunica a sus clientes la existencia del contrato de factoring, haciéndoles saber a quién deben efectuar los pagos de las facturas y efectos.

El cedente no garantizada la solvencia del deudor, pero responde ante la empresa de factoring de la legitimidad del crédito concedido. Por su parte, el factor asume la titularidad de los crédito, sustituyendo la figura del cedente.

Es importante señalar que las empresas de factoring no admiten todos los documentos de pago que se les propongan. Estas empresas basan gran parte de sus negocios en el conocimiento de la capacidad de pago de los titulares de las deudas y si prevén que un cliente no va a pagar no dan crédito alguno por él cuando se establezca el acuerdo preliminar de volumen máximo por cliente.

Por la economía de escala que desarrollan las empresas de factoring (diversidad de deudores de diferentes clientes en una misma plaza), infraestructura creada para la gestión de cobro y la especialización que alcanzan en esta actividad en muchas ocasiones es más

barato para la empresa utilizar los servicios de factoring que asumir por ella misma la gestión de cobro.

1. Minimizar el crédito gratuito que la empresa concede a sus clientes

2. Garantizar un seguimiento puntual de los vencimientos, lo que minimizar las demoras en los cobros e impide que los compradores se financien a costa de los vendedores al retrasar voluntariamente sus pagos.

3. Supone la puesta en marcha de una gestión jurídica que reduzca al máximo los impagos.

4. La disminución de los ciclos de cobro reduce las necesidades de financiamiento adicional de la empresa por vías más costosas, o el costo de oportunidad, por no poder invertir el dinero inmovilizado en cuentas por cobrar.

CONCEPTO

Es una relación jurídica de duración, en la cual una de las partes (empresa o factoring) adquiere todos o una categoría de créditos que la otra parte tiene frente a sus clientes; adelanta el importe de dichas facturas (factoring con financiación), se encarga del cobro de ella, y, si así se pacta, asume el riesgo de la posible insolvencia de los deudores[17].

El factoring se utiliza tanto en el caso que el factoreado se dedique a la venta de mercaderías como a la prestación de servicios cuyo cobro se realiza a corto plazo y ha largo plazo.

ELEMENTOS ESTRUCTURALES DEL CONTRATO DE FACTORING

La Chambre Natiole des Conseillers Financiers, organismo francés define factoring de la siguiente manera: “la operación consiste en una transferencia de deuda comercial de su titular a un factor, quien se encarga de cobrarla y que garantiza el buen resultado de la operación, incluso en caso de morosidad momentánea o permanente del deudor, a cambio de la percepción de sus gastos de intervención.

Furno a su vez define factoring como un convenio de efectos permanentes, establecido entre el contratante y el factor, según el cual el contratante se compromete a transferir al factor parte o todas las facturas que posee de terceros deudores y a notificarles esta transmisión; en contrapartida el factor se encarga de efectuar el cobro de estas deudas, de garantizar el resultado final, incluso en caso de morosidad del deudor y de pagar su importe, bien en forma anticipada, a fecha fija, o mediante deducción de sus gastos de intervención[18].

Por otro lado, el profesor Vincént considera al “factoring”, “como un contrato de gestión comercial y financiera, que tiene como esencia una comisión por cobro, pero una serie de obligaciones complementarias y alternativas, en sus diversas variedades”.

---

17 FARINA (Juan M.) Op. Cit. página 522.
18 FARINA (Juan M.)Op. Cit. página. 524.

Roca Guillamón lo define como "una actividad de cooperación empresarial que tiene por objeto para el factor, la adquisición en firme de los productores de bienes o presentadores de servicio, de los créditos que sean titulares contra sus clientes o compradores, garantizando su satisfacción, a cambio de una retribución, a lo que puede agregarse una posibilidad de financiación mediante anticipos con devengos de intereses."[19]

PRESUPUESTOS DEL CONTRATO DE FACTORING

La legislación costarricense al igual que la legislación argentina y española, concuerdan en que el contrato de factoring es un contrato atípico, pues carece de regulación legal.

La doctrina española considera que este contrato es un contrato mixto, ya que en su desarrollo intervienen las siguientes figuras jurídicas:

1. Arrendamiento de servicios (gestión de cobro de documentos, títulos valores, facturas y otros).

2. Descuento de capital, ya que en algunos supuestos, la compañía de factoring, anticipa todo o parte de los créditos que recibe.[20]

SUJETOS QUE INTERVIENEN EN EL FACTORING

El procedimiento que se sigue para factorizar por Cobrar es el siguiente:

1. Concertar un convenio entre el factor y vendedor para especificar las obligaciones legales y los procedimientos mediante la firma de un contrato.

2. Redactar un documento de aprobación de crédito cuando el vendedor recibe un pedido de un comprador.

3. enviar dicho documento a la compañía factorizadora para que apruebe el crédito y se sirve el pedido y se timbra la factura para notificar al comprador que efectúe el pago directamente al Factor.

PARTES CONTRACTUALES

En un contrato de Factoring intervienen dos partes: el cedente (cliente) y el cesionario (factor), pero en la relación que genera dicho contrato participa una tercera parte, que son los deudores. Por tanto, se puede decir que en el Factoring Nacional (una de las clasificaciones del Factoring), o sea, el que corresponde a operaciones de comercio interior, participan tres sujetos.

1. Prestatario, Cedente o Cliente: Es la empresa que vende sus Cuentas por Cobrar, las que se originaron producto de la venta de bienes o servicios al crédito. Por lo general estas empresas son fabricantes relativamente pequeños que vende de manera repetitiva a un gran número de clientes industriales o distribuidores.

2. Factor: Es una institución financiera que compra las Cuentas por Cobrar. Generalmente el factor acepta todos los riegos de crédito relacionados con las cuentas por cobrar que compra, Aunque

19 Roca Guillamón, **El Contrato de Factoring y su Regulación por el Derecho Privado Español**, 1976.
20 E. CHULIA (Vincent) y otro. **Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos**. JM Borch Editorial, S.L. Barcelona España.

el factor es la principal institución de factorización algunos Bancos Comerciales y Compañías financieras comerciales también factorizan cuentas por Cobrar. El factor puede ofrecer en determinado momento servicios para exportadores protegiendo s sus clientes de deudas malas de ultramar y proporcionando por ejemplo expertos asesores en transacciones extranjeras. En esta operación también se nombra gestor o prestamista. En resumen, el factor ejecuta a gestión de cobro.

3. Comprador u obligado: Es la empresa que compra bienes o servicios al crédito y que se ha convertido en deudor de la empresa vendedora, la que notificará que ha factorizado sus Cuentas por Cobrar, por tanto el comprador estará obligado a pagar al factor.

En el caso de Factoring Internacional la figura de factor se desdobla en dos: un factor exportador, que ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el Factoraje Nacional; y el factor importante que actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que éste no puede llevar a cabo directamente en el país del importador. Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de Factoring, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos.

Con el servicio de Factoring Internacional el cliente no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son idioma, legislación y costumbres socio- económicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago, o el de no pago definitivo por la quiebra del comprador. Se ofrece también la posibilidad de que las Compañías brinden a sus clientes los beneficios de comprar en término de crédito abierto, y se ahuyente el temor a las deudas pendientes, o al desestabilizador flujo de efectivo.

CONTENIDO DEL CONTRATO

El contrato al cual se hace referencia debe contener todos los datos de la transacción, entre ellos:

- Momento de la factorización: Se refiere al momento en que tiene lugar el Contrato de Factoring.

- Tipo de Factoring: Definir el tipo de servicio que se contrata.

- Pagos totales o parciales: Se acordará si el cliente recibe el importe de sus facturas en forma total al vencimiento, o si recibe un adelanto.

- Fecha de vencimiento: Contiene la fecha en que vencen las cuentas cedidas.

- Intereses a cobrar: Se estipula el por ciento a cobrar por el factor en caso de adelantos de importe de las facturas.

- Comisión de Factoring: Se fija el por ciento a cobrar para cubrir gastos de administración, de verificación y cobros de crédito que hace el factor.

CARACTERÍSTICAS

Dicho contrato tiene además las siguientes características:

1. Es un **Contrato consensual** que se perfecciona por el sólo consentimiento de las partes.

2. **Es bilateral** por cuanto en él nacen obligaciones recíprocas para ambas partes.

3. **El oneroso**, porque ambas partes pretenden obtener una prestación de la parte contraria.

4. Es un contrato de **tracto sucesivo** ya que obliga a ambas partes a prestaciones sucesivas.

5. Es un contrato **de adhesión** porque el cliente se limita a aceptar las condiciones del factor sin proponerlas ni modificarlas.

6. Al no existir ninguna disposición legal que reglamente el Factoring se encuadra este contrato dentro de la categoría denominada como **Contrato atípico**.

OTRAS CARACTERÍSTICAS IMPORTANTES:

a) **Contrato de financiación**. Esta es la característica fundamental que le adorna, pues a pesar de que esencialmente no tienen por qué ser un contrato de financiación sino de prestación de servicios, el cliente lo que busca con el factoreo, es la mejora de sus ratios de solvencia y liquidez, y de que le anticipen los créditos, que por esto mismo no constituirían un mayor endeudamiento, como se desprendería de acudir a las fórmulas tradicionales de financiación, préstamo, crédito... Se trataría de buscar la financiación adecuada, al menor coste posible, para el cliente, y con la correspondiente cobertura de riesgos para la empresa prestadora de los servicios que, en su caso, se le demanden y acepte llevar a cabo. De todas maneras, y siempre desde una perspectiva empírica, no es raro el encontrarse con contratos de Factoring en los cuales las necesidades de financiación y su recogida en el clausulado, absorban la propia entidad del contrato con la consiguiente dificultad jurídica para encajar su verdadera naturaleza, en función de su causa, ya que se trataría de una fórmula dirigida a la canalización de los créditos comerciales del empresario, marginando la posibilidad que la figura presenta en lo que se refiere a su eventual liberación respecto del riesgo de insolvencia.

b) **Contrato mixto**. En el que las características financieras se obtendrían por la combinación, dentro de un modelo contractual único, de elementos que pertenecerían a otros diversos contratos. El Factoring sería una figura unitaria cuyos objetivos se obtendrían por la incapacidad de otros contratos para obtener, por sí solos, lo que éste consigue al combinar características de varios.

Su reconocida atipicidad descansa en la combinación de servicios que es capaz de desplegar, y en la aptitud para ofrecer un tratamiento global coherente de los problemas que se presentan para la gestión de los créditos comerciales derivados de actividades empresariales, más que de la causa individualizada de los negocios de los que se vale para lograr sus objetivos.

c) **Contrato mercantil**. Se alcanzaría esta caracterización por una doble vía:

1) Punto de vista objetivo, el objeto sería el crédito originado en la actividad profesional del cliente. Estaríamos dentro del ámbito definido por el artículo 1 del Código de Comercio: acto de comercio.

2) Punto de vista subjetivo: los intervinientes, las Partes, serían habitualmente personas jurídicas cuyo objeto social sería el ejercicio del comercio dentro de sus más variadas facetas, por lo que la forma serviría para calificar el contrato.

d) **Contrato de duración**. Lo que buscan los contratantes no es una relación ocasional que se agote inmediatamente, sino un marco prolongado en el tiempo. La duración indefinida es lo normal, aunque cuando se pacte por plazo prefijado se incluye alguna modalidad de prórroga, bien expresa o tácita.

e) **Contrato normativo y autónomo**. Se establecen las pautas generales que van a regir la conducta de los contratantes, y su interpretación, a lo largo de la vida del contrato lo que va a otorgar autonomía propia al contrato en sí, ya que aquéllas van a servir para obtener la finalidad económica propuesta, y que no va a poder serlo por otras vías contractuales.

COMPARACION CON OTRAS FIGURAS CONTRACTUALES

Cesión de crédito: La cesión de créditos constituye la espina dorsal de la construcción técnica del factoring. Si bien es cierto que en el factoring puede existir una cesión de crédito (factoring a riesgo de la empresa financiera), no debe ser esta la única modalidad posible ni la única prestación que las partes tienen en cuenta al contratar, por lo que los efectos de ambos contratos difieren sustancialmente.

En la cesión de créditos, el cedente de buena fe no garantiza la solvencia del deudor cedido; en tanto que en el contrato de factoring, si no se pacta la asunción del riesgo de cobranza por el factor, el factoriado debe reembolsar a éste el importe de los créditos incobrables, cuyo importe le hubiera adelantado en virtud de la financiación.

Mandato: Tanto en el factoring como en el mandato aparece un sujeto para la cobranza de créditos, en el primer caso, la empresa financiera, en el segundo, el mandatario. Sin embargo, la diferencia existe, pues en el mandato no hay transferencia del mandatario de los créditos cuya cobranza se le encomienda; mientras que en el factoring si hay transferencia.

Descuento de facturas. En esta modalidad el objetivo básico de la empresa vendedora (prestadora de servicios) es conseguir financiación con la cesión de facturas pendientes de vencimiento sin que se notifique a los deudores que ellos deban pagar directamente al factor. Además:

- El descontante no asume el riesgo de insolvencia.
- El anticipo de fondos es consustancial con la figura.
- El abono del crédito, previa deducción del descuento repercutido, se realiza en el momento de la cesión.
- La solvencia del Cliente es primordial para la admisión y formalización del contrato (es éste el que responde a la entidad financiera).

Seguro de Crédito. Aspectos

- Diferenciación de la finalidad económica.
- El asegurador indemniza con posterioridad.
- La cobertura no es total.
- El seguro no implica la transferencia del crédito.
- No hay prestación de servicios adicionales.

CLASES DE FACTORING

Según Roling pueden presentarse las siguientes modalidades de factoring:

1. **Según el tipo de sociedad**

Factoring Tradicional: Se trata de la forma de prestación de servicios que parece corresponder, a la realización del contrato en Europa y en donde la prestación fundamental por parte del factor consiste en la adquisición de los créditos y recursos contra su cliente, con la eventual prestación de servicios anexos.

Nuevo estilo de factoring: En este caso los factores, además de prestar el servicio fundamental, ofrecen todo un conjunto de servicios complementarios. No existe una diferencia esencial con el anterior; tan sólo se ofrecen servicios mucho más amplios.-

2. **Sgún la forma de ejecución**

Factoring con notificación: Corresponde esta modalidad a la más reconocida, aquella en la cual el cliente se obliga con el factor a notificar a todos los compradores de la existencia del contrato, no sólo por la vía general a manera de aviso comercial, sino mediante la inclusión de una cláusula en cada una de las facturas en donde se deje constancia que el crédito correspondiente sólo podrá ser pagado al factor.

Factoring sin notificación: En este caso la existencia del factor pasa desapercibida para los deudores de la sociedad adherente quienes en forma ordinaria proceden a pagarle sus créditos en el momento previsto. La sociedad adherente, por su parte, se obliga para con el factor a transferirle de inmediato los montos así obtenidos y sobre los cuales ha recibido un avance por parte del factor.

3. **Según la financiación**

Factoring al vencimiento: En este supuesto el factor se obliga para con su cliente a pagar las facturas al vencimiento de cada una de ellas o a cierto plazo, promedio de sus vencimientos, previamente convenido entre las partes. Esto es, el cliente o sociedad adherente no recibe propiamente un adelanto sino la seguridad de que al vencimiento de los créditos su monto le será abonado.

Factoring a la vista: Bajo esta modalidad en cambio y a diferencia de la anterior, el factor abona de inmediato a la cuenta de su cliente, el monto de los créditos que le son presentados, pero al implicar ello un costo financiero, además de la remuneración general por el servicio, liquida una adicional calculada sobre el monto del crédito.

4. **Según el ámbito territorial**

Factoring doméstico: Se refiere al supuesto de que la sociedad adherente y los compradores de sus productos se encuentren en el mismo país.

Factoring internacional: A diferencia de la anterior, una de las partes se encuentra fuera del territorio de operación de la sociedad de factoring.

Factoring de exportación: Bajo esta modalidad, la sociedad de factoring adquiere las facturas de sus sociedades adherentes en el país a cargo de compradores extranjeros a los cuales han despachado una mercancía. Para un adecuado conocimiento del mercado extranjero, las sociedades de factoring suelen establecer cadenas propias, o con el concurso de corresponsales en otros países, con lo cual acumulan una basta y completa información de compradores en distintos sectores económicos, respaldando en forma técnica la prestación del servicio y adquiriendo una posición más ventajosa que la que podría tener un productor individual para analizar y evaluar sus potenciales compradores.

Factoring de importación: Es la adquisición de facturas de clientes extranjeros o sociedades adherentes a cargo de importadores o compradores nacionales. En este supuesto, el cliente de la sociedad se encuentra en el exterior mientras que los compradores están en su propio país, lo que desde luego les permite hacer un estudio más rápido y directo de sus condiciones financieras, y su capacidad de pago.

OTRA CLASIFICACIÓN DEL FACTORING

Se puede encontrar en la literatura de criterios para la clasificación del Factoring. Por la amplitud de las modalidades que abarca se escoge la definida por J. Fred Weston[21] en Fundamentos de Administración Financiera:

1. **Servicio completo, Sin Recurso:** Constituye el acuerdo más general, involucra, los servicios de financiamiento, asunción del riesgo donde el factor asume todo el riesgo de incobralidad de las Cuentas por Cobrar del cliente, salvo que esta sea motivada por deficiencias del producto o servicios entregados. En la práctica el factor no acepta las cuentas correspondientes a algunos deudores, específicamente de aquellos que tengan disputas comerciales con los clientes o con otros vendedores. Cuando esto ocurre la entidad se reserva el derecho de reasignar la cuenta al cliente o de solo aceptar aquellas cuantas de las que no exista ningún tipo de problema. Se le conoce también como Factoring Puro.

21 WESTON, J. Fred. Fundamentos de Administración Financiera/ J. Fred Weston.- Séptima Edición.- México:Editorial Interamericana, [1999].- p. 274, 275, 788.

2. **Factoring con Recurso**: Son convenios de servicio completo pero que no involucra la asunción del riesgo crediticio por parte de intermediarios financieros. El cliente mantiene el riesgo de incobrabilidad por lo que al vencimiento de las Cuentas por Cobrar debe devolver al factor el monto anticipado más los gastos e intereses acordados.

3. **Factoring de autoservicio, con Recurso**: Desde el punto de vista otorgado por el factor es un financiamiento puro con notificación del deudor. En este caso el vendedor (cliente) es sujeto de crédito, pero el intermediario no se compromete a asumir el riesgo por deudores insolventes, y es el cliente quien ejecuta la cobranza y lleva la administración de las cuentas del mayor de ventas, para decidir el monto de crédito que ofrecerá y el período de tiempo por el cual lo concederá. En este caso al cliente reporta diariamente al factor los pagos recibidos de los deudores, lo que hace que el servicio sea considerablemente más costoso.

4. **Factoring al vencimiento**: Conocido como Factoring de «Precio Madurez», constituye básicamente una operación de servicio completo pero sin financiamiento, el factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace. El factor transfiere los saldos pagados por el deudor al cliente a través de las siguientes formas: a) Después de un período acordado desde la fecha de emisión de la factura o fecha de transferencia (Período de madurez), b) Al recibo del pago proveniente de cada deudor de acuerdo al monto de cada cuenta o según el monto del crédito aprobado por el factor cuando el deudor cae en la insolvencia.

5. **Factoring Comercial**: consiste en ofrecer préstamos colaterales con mayor flexibilidad que un Banco Comercial. El prestamista recibe como respaldo de sus préstamos cualquier tipo de activos, pero principalmente carteras. Sin embargo al vencimiento el girador es solidario con el girado y el prestamista puede cobrar a cualquier de los dos.

6. **Factoring Clásico**: Es el que proporciona servicios de cobro, seguro y financiación.

7. **Factoring de Participación**: Se origina cuando la partipación se realiza con la intervención de un banco.

8. **Factoring Convencional con notificación:** El negociador adelanta dinero inmediatamente después de la cesión a su favor de los créditos o facturas negociables, a su vez, el deudor es notificado de la cesión que hecho su acreedor.

9. **Factoring sin notificación**: El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buenos ojo la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor.

10. **Factoring por Intermedio (Agency Factoring):** Es una variedad del Factoring Internacional y se describe como acuerdo en virtud del cual ostra entidad diferente del factor, efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad

constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.

11. **Descuento de Facturas**: Involucra financiamiento pero sin notificación al deudor de los intereses del factor. El cliente efectúa el seguimiento y control de sus cuentas y el intermediario no asume el riesgo crediticio si el deudor no efectúa los pagos respectivos, por consiguiente es el cliente quien debe pagar directamente al factor por el financiamiento recibido y quien también se encarga de las cobranzas.

12. **Factoring «No Revelado»**: Se describe como un descuento de facturas en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito, que regularmente asciende al 80 % del total descontado, con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga.

ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO DE FACTORING

La adquisición de las facturas emitidas por el factoreado constituye el eje de las obligaciones asumidas por el factor, debido a que esta es la base esencial del desarrollo del contrato. De aquí nace que el factor sobre esa base adelanta los importes respectivos, sea de inmediato o al vencimiento de la factura, sea asumiendo los riesgos de la cobranza o no. Además de la existencia de un factor y un factoreado, se da la necesidad de que exista un tercero al que se le debe de cobrar las facturas del factoreado. Es de decir, debe de existir relaciones jurídicas previas entre el factoreado y el tercero. La actual tendencia en este tipo de contratos es incorporar el contrato servicios accesorios de los que originalmente se ha venido dando, por ejemplo servicio de markering. Este tipo de contratos debe de contener varios elementos esenciales para que pueda ser caracterizado como tal:

1. Financiación

2. Gestión de la cartera de deudores

3. Cobro de deudas

4. Protección frente al riesgo de crédito.

Si estos elementos no se presentan en los contratos de factoring, no podrían ser considerados contratos de ésta naturaleza.

ELEMENTOS FUNCIONALES DEL CONTRATO DE FACTORING

En virtud de este tipo de contrato la empresa puede aumentar la velocidad de rotación de su capital circulante, lo cual le ha de permitir un mayor volumen de ventas, sobre todo cuando el riesgo que significan los morosos e insolventes es asumido por la empresa de factoring. La solvencia de los clientes del factoreado es calculada por la emprresa de factoring en forma global, y con con respecto a cada adquirente en particular.

De esta forma la empresa factoreada puede aumentar su capacidad de crédito y también facilidad de la exportación a empresas que no tienen una adecuada estructura, o no pueden organizar un departamento de exportación completo propio.

IMPORTANCIA DEL FACTORING. SU APLICACIÓN

El Factoring resulta conveniente y ventajoso porque permite convertir Ventas al Crédito como si fueran al contado, evitando que la empresa se enfrente a desbalances por falta de liquidez inmediata, permite además planificar con certeza los flujos financieros al convenir desde el inicio de su ciclo de operaciones el descuento de las deudas futuras; de esta forma, la empresa mejora:

1. Su gestión financiera y comercial

2. Puede ofrecer a sus clientes comerciales sin afectar sus flujos de caja

3. Puede mejorar la relación con los proveedores

4. Maneja apropiadamente el inventario

5. Facilita el crecimiento de la empresa.

La operación de Factoring tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado. El contrato de Factoring ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden principalmente, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores. Esta concepción tradicional (Old line Factor) ha evolucionado incorporando al Factoring la concesión de anticipos en efectivo a cliente sobre el importe de los créditos cedidos (New Style factor) Además, implica otras prestaciones como: estudio del grado de solvencia de los deudores asignándole una línea de riesgo a cada uno de ellos, gestión integral del cobro de los créditos, servicios de contabilidad, e informa periódicamente sobre el estado de la cuenta de cada uno de los deudores.

El Factoring proporciona a las empresas un conjunto de Ventajas y Desventajas las que se presentan a continuación.

Las Ventajas son:

1. Representa una fuente de financiamiento flexible. Cuando de una empresa aumentan y necesita más financiación se genera automáticamente de facturas.

2. tiene la capacidad de darle correctibilidad de sus ventas al crédito en ventas al contado.

3. las facturas proporcionan garantiría para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.

4. reduce los Costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización.

5. Elimina el Departamento de crédito de la empresa, cuando determina cuáles son riesgos de créditos aceptables.

6. Proporciona liquidez, lo que le permite obtener de sus proveedores descuentos por pronto pago.

7. Dinero de inmediato para compras de oportunidad.

8. proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de

manera anticipada, con los que no pierde poder adquisitivo.

9. En caso del Factoring Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.

10. Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.

11. Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus Cuentas por Cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factorización en una fecha determinada, lo que la planeación del flujo de caja de la empresa.

Las desventajas

1. Este método de financiación es inconveniente y costoso cuando las facturas son numerosas y relativamente pequeñas en su cuantía, incrementa los costos administrativos necesarios.

2. Se considera la factorización con su signo de debilidad financiera que puede efectuar los negocios futuros porque la empresa está usando como garantía un activo altamente líquido.

3. una empresa que este en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.

4. Las empresas que se dedican al Factoring son impersonales, por lo tanto no toleran que su cliente se deteriore por algún problema, porque es eliminada del mercado.

5. El Factor sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.

6. Es bastante difícil determinar la validez de la creencia de que la factorización de las Cuentas por Cobrar es un signo de debilidad financiera que puede perjudicar lo negocios futuros, debido a que cada arreglo de factorización es único, las ventajas y desventajas se pueden, solamente, evaluar a través de las condiciones específicas que se establezcan en cada contrato.

EXTINCION

La duración es normalmente indefinida, o cuando lo sea a tiempo determinado se establecen las prórrogas consiguientes. En el primer caso se marcaría el plazo de preaviso para dar paso a la denuncia, o al desistimiento unilateral.

Además, existen los deberes de liquidación a cada una de las partes: devolución de los anticipos percibidos por el cliente, y retrocesión consiguiente por la empresa de factoreo de los créditos no cobrados, junto a los documentos justificativos del mismo.

Sería una consecuencia lógica derivada del contenido peculiar al que tantas veces hemos hecho referencia a lo largo de la exposición. No obstante, el Factoringen este punto concreto, no se diferenciaría mucho de otros contratos de adhesión con vigencia dentro del campo financiero, donde habría que distinguir, necesariamente, entre la extinción normal por cumplimiento de los fines económicos,

comerciales y financieros del contrato de la terminación patológica, suficientemente detallada en alguna de las cláusulas que imponen las entidades financieras, y que abren paso a la ejecutividad del contrato, cuando de su documentación se deduce, por activación de cualquiera de los supuestos objetivos previsores,que marcarían la insolvencia o incumplimiento del cliente.

CONCLUSIONES

El Factoring se ha popularizado a nivel mundial como un método aconsejable que permite al vendedor cobrar antes del vencimiento.

Proporciona un alto grado de eficiencia en al empresa pues en todo momento se produce un incremento de su Activo líquido.

Es un método abarcador, ya que se presenta con distintas variaciones contractuales comunes de Factoring, lo que permite su utilización de acuerdo a las características de la empresa.

El Factoring es una solución ideal, si se utiliza oportunamente, que permite a la empresa librarse del trabajo contable y legal en relación con las Cuentas por Cobrar.

Con el factoring, la empresa puede ceder todas esas tareas al factor. Las empresas de factoring, especializadas en la continua evaluación y valoración de riesgos, cuenta con fuentes de información amplias y una infraestructura adecuada para ajustar con mayor rapidez y fiabilidad sus decisiones. La valoración de riesgos llega al cliente no sólo por la información que pueda ofrecerle el factor, sino también por el volumen y la estructura de las cesiones que admite o no la empresa de factoring. Asimismo, dado el acceso de la empresa a un mayor información y evaluación de riegos, la cartera de clientes ganan en calidad, existiendo la posibilidad de eliminar a los clientes morosos y mal pagadores y dimensionando correctamente el crédito comercial de cada unos de los clientes a los que se le concede aplazamiento de pago.

En la práctica internacional muchos de los factores son filiales de bancos comerciales. Los bancos comerciales y otras entidades son las que mejores condiciones poseen para desarrollar los servicios de factoring. Por la esencia y requerimientos de estas operaciones los factores, para ofrecer los servicios que le son inherentes, deben contar con una infraestructura que les permita obtener, a relativamente bajos costos, la información sobre deudores, realizar los análisis de riesgos correspondientes, ejecutar la gestión de cobros en diferentes plazas, desarrollar economía de escala para llevar historiales, facturaciones, así como asumir riesgos y conceder financiamientos.

Los bancos comerciales desarrollan en la actualidad requerimientos similares para el perfeccionamiento de sus relaciones con las empresas, mediante la concesión de préstamos, créditos y descuento. Además, los análisis de riesgo de empresas y el seguimiento de la regulación de los financiamientos otorgados van creando una base de información que puede ser utilizada para la oferta de servicios de factoring.

En Costa Rica el factoring ha encontrado buena semilla, a tal punto que está consolidada la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo y su papel ha sido importante en el mundo de la actividad financiera y económica nacional.-

Actualmente, se encuentra en la Asamblea Legislativa un proyecto de Ley de Factoreo, mismo que se publicó en La Gaceta N° 115

del lunes 17 de junio de 2002 y ocupa el expediente legislativo número 14.687.-

BIBLIOGRAFIA

BARRIOS ALVAREZ y FUGARDO ESTIVILL: ”Derechos de crédito derivados de contratos administrativos”, Las certificaciones de obra, Madrid, 1996.

BITTEL, Lester. Enciclopedia del Management. Lester Bittel; Jackson Ramsey.- E.U: Editorial Grupo Océano S.A., MCMXCII- p.273.

EIZAGUIRRE: ”Factoring”, Nuevas entidades, figuras contractuales y garantías en el mercado financiero, Madrid, 1990.

E. CHULIA (Vincent) y otro. Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. JM Borch Editorial, S.L. Barcelona España.

FARINA (Juan M.) Contratos Comerciales Modernos. Modalidades de Contratación Empresaria. Buenos Aires, Argentina, Editorial Astrea

GARCIA DE ENTERRIA: Contrato de factoring y cesión de créditos, Madrid, 1996.

GARCIA Y CRUCES: El contrato de factoring, Madrid, 1990.

GARCIA VILLAVERDE: ”Tipicidad contractual y contratos de financiación”, Nuevas entidades, figuras contractuales y garantías en el mercado financiero, Madrid, 1990.

GITMAN LAWRENCE. Fundamentos de Administración Financiera / Lawrence Gitman. – México: Editorial Harla, 1978.p. 461.

GOODE: Conclusions of the leasing and Factoring Conventions, JBL, 1988.

MONTIEL SALAZAR, Gerardo. Las Instituciones de Factoring en México. Editorial Banca y Comercio, SA de CV, 1996.- p.12

MUÑOZ CERVERA: Negocios con finalidad de garantía sobre derechos de crédito no representados mediante títulos valores. Negocios sobre derechos no incorporados a títulos-valores y sobre relaciones jurídicas especiales, Madrid, 1992.

MOSSET ITURRASPE(Jorge**)** Manual de Derecho Civil. Contratos, Buenos Aires, Bibliografía Omeba, Primera Edición, 1961

PANTALEON: ”Cesión de créditos”, Nuevas entidades, figuras contractuales y garantías en el mercado financiero, Madrid, 1990.

ROCA GUILLAMON: El contrato de factoring y su regulación por el Derecho Privado español, Madrid, 1976.

ROMERO PEREZ, Jorge. Contratos Económicos Modernos. Programa de Modernización Administración de Justicia. 2004

VENINI(Juan Carlos**)** La revisión del Contrato y la Protección del Adquirente. Buenos Aires, Argentina Editorial Universidad, 1983

WESTON, J. Fred. Fundamentos de Administración Financiera.- Séptima Edición.- México. Editorial Interamericana, 1999.- p. 274,275, 288.