

346.022
A76f
T. 1

Factoring

Un Nuevo Servicio Financiero

ASOCIACION BANCARIA
BIBLIOTECA-HEMEROTECA

Asociación Bancaria de Colombia
1a. Edición Julio de 1981

ASOCIACION BANCARIA
BIBLIOTECA - HEMEROTECA

Impreso en Editográficas, Ltda.

ASOCIACION BANCARIA
BIBLIOTECA—HEMEROTECA

INDICE

Presentación	7
Introducción	9
I . GENERALIDADES	11
A. Antecedentes	11
B. Definición y modalidades	12
C. Modalidades y servicios complementarios	13
1. Factoring al vencimiento	13
2. Factoring a la vista	13
3. Factoring con y sin notificación	14
4. Factoring internacional	14
5. Servicios adicionales	16
D. Aspectos financieros	17
1. Origen de recursos	17
2. Elementos para cuantificar la comisión del factoring	18
E. Esquema operativo	19
F. El contrato	21
II . SIGNIFICADO DEL FACTORING	23
A. Para el cliente	23
1. Eliminación del riesgo	23
2. Eliminación de cobranzas, apoyo en contabilidad y vinculación a un grupo financiero	23
3. Aumento de liquidez	24
4. Mejores balances e indicadores	24
5. Disminución de las relaciones proveedor—comprador	24
B. Para el comprador	25

1. Vinculación a un nuevo intermediario financiero	25
2. Menor poder negociador	25
C. El factor en un Banco	25
1. Aprovechamiento de infraestructura ya creada	25
2. Adquisición de información.	26
3. Necesidad de excelente análisis comercial y cobranzas	26
4. Sistemas e información.	27
5. Garantías y documentos necesarios.	28
6. Precauciones en épocas inflacionarias o recesivas	28
D. Implicaciones macroeconómicas	30
1. Asignación de recursos	30
2. Disminución del endeudamiento de las empresas	30
3. Democratización del crédito	31
4. Aumento de la rotación del dinero	31
III. MERCADOS POTENCIALES	33
A. Características deseables	33
1. Empresas en busca de crédito a corto plazo	33
2. Empresas que buscan resolver problemas de cobranza.	33
B. Características indeseables.	34
1. Según sus compradores.	34
2. Según su margen de ganancia	34
C. Otras consideraciones	34
IV. ASPECTOS LEGALES PARA LA BANCA.	37
A. Posibilidad jurídica	37
B. Títulos valores.	38
C. Cupo individual de crédito	39
D. Sección fiduciaria	39
E. Otras formas de transmisión de crédito	40
1. Cesión de créditos	40
2. Subrogación convencional.	41
V. COMENTARIOS FINALES	43
A. La tarjeta de crédito	43
B. Factoring de exportación en Colombia	43
ANEXOS.	47
Forma de establecer la fecha promedio de vencimiento.	47
Funciones y operaciones de la división de Factoring	49
Bibliografía	57
Publicaciones de la Asociación Bancaria	59

PRESENTACION

La Asociación Bancaria de Colombia y el Banco Santander, continuando el esfuerzo mutuo plasmado en el Manual de Tesorería, ofrecen al sector financiero su nueva publicación: Factoring. Nuevo servicio financiero.

El propósito que anima a las dos instituciones es el de presentar ágil y documentadamente a las entidades financieras y a los usuarios del crédito, las ventajas de una nueva modalidad de financiación de las operaciones comerciales.

El Factoring o negociación de facturas, por sus características ampliamente expuestas en esta divulgación, constituye no sólo un nuevo servicio de crédito sino un avance positivo en el proceso de desarrollo de la actividad financiera.

Con la mayor complacencia presentamos la nueva publicación, que estamos seguros contribuirá al mejor conocimiento de esta novedosa operación.

GUILLERMO NUÑEZ VERGARA
Presidente

Junio de 1981

INTRODUCCION

La estrechez crediticia de los últimos años que ha reducido el capital de trabajo de las empresas, la política de liberar las tasas de interés y la mayor complejidad del manejo financiero, sobre todo en épocas inflacionarias, han sido elementos que llevaron a pensar en nuevos conceptos de servicios financieros y en nuevas operaciones para la banca. Así surgió la inquietud de estudiar una nueva operación conocida como factoring, cuyo resultado ha sido la elaboración de este documento.

A Colombia se le impone actualmente un cambio de derroteros en muchos aspectos para enfrentar el desafío que representa la década del 80. Entre ellos se halla, indudablemente la necesidad de reorientar la actividad bancaria y financiera en general, para que pueda cumplir cabalmente con su papel promotor en el desarrollo, colaborando con el sector productivo en la obtención de mayor eficiencia y productividad. En este orden de ideas, el Factoring resulta un paso indispensable, y combina la práctica crediticia tradicional con un sin número de servicios adicionales. Esto significa un reto para las instituciones, pero sin lugar a dudas redundará en grandes beneficios para la comunidad.

Este trabajo busca divulgar los elementos fundamentales de una operación que a juicio nuestro, tiene grandes posibilidades de imponerse en el ámbito nacional y que viene a llenar un vacío sentido por el sector empresarial. No pretende ser exhaustivo en el tratamiento del tema, pero sí ser lo suficientemente general y detallado como para resolver las principales dudas que resultan de la introducción de un nuevo servicio no contemplado expresamente en nuestra legislación bancaria.

El documento está dividido en 5 partes. La primera presenta las nociones fundamentales de lo que constituye el Factoring y las diversas modalidades de servicios que puede integrar. El segundo capítulo aclara las ventajas y desventajas que tiene para las partes que intervienen, y las posibles consecuencias en el sistema económico de llegar a generalizarse su uso. El tercero describe las principales características de las empresas que son consideradas usualmente como los clientes ideales, y de los que supuestamente no son recomendables para éste fin. En la siguiente sección se hace el análisis jurídico, dentro del marco de la legislación bancaria y comercial colombiana para demostrar la factibilidad legal de realizarlo en el país. Por último, y a manera de comentario, se hace referencia a dos casos que resultan pertinentes y que permiten aclarar las posibilidades de éste mecanismo.


Este documento fue realizado por el doctor Carlos Jaime Fajardo, Asesor de Planeación del Banco Santader, Area dirigida por el doctor Fernando Pardo Vargas, quien tuvo a su cargo la supervisión de la obra. También tomaron parte el doctor Jaime Botero, Subdirector del Area, y los demás miembros de ella. Se contó con la valiosa colaboración del doctor Luis Helo, Asesor jurídico del Banco, y con las acertadas observaciones y criterios del equipo económico de la Asociación Bancaria. Los doctores Misael Arias, funcionario del Banco, y Alberto Vargas R., dieron importante apoyo a la investigación, poniendo a disposición documentos suyos, que fueron esenciales en el desarrollo de ciertas secciones.

ROBERTO PUMAREJO KORKOR
Presidente

Capítulo I

GENERALIDADES

A. ANTECEDENTES

El factoring es un negocio de antigua tradición en los países anglo-sajones. Su origen se remonta a la colonización americana cuando se creó un sistema de intermediación entre las colonias americanas y el continente europeo. Las provisiones requeridas en ultramar eran compradas en la metrópoli por un agente o "factor" —de donde procede el término factoring—, quien se encargaba de pagar las deudas surgidas del aprovisionamiento, y de vender los productos americanos. Como los artículos más requeridos en América consistían sobretodo en textiles, la vinculación con este sector se tornó muy estrecha. El advenimiento de la Revolución Industrial, primero en Inglaterra y luego en Estados Unidos, aceleró el intercambio de modo que el sistema factoring amplió su cobertura a otros sectores manufactureros. Con el desarrollo de la producción en serie y el desarrollo de redes de comercialización más amplias, se creó la necesidad de financiación de proveedores lo cual requería una infraestructura financiera especial que no todas las industrias estaban en capacidad de implementar. Para entonces las sociedades factoring tenían amplios conocimientos de los mercados, que les permitieron entrar a hacer las veces de los departamentos de crédito y cobranzas que requerían las empresas, solucionando el cuello de botella que se presentaba con el desarrollo de una nueva época de la industrialización. De igual modo, con el creciente comercio internacional la infraestructura de numerosas sociedades factoring a través del mundo agilizaba las cobranzas y en general, las relaciones financieras de negocios a gran distancia. 

Como se desprende de lo anterior, el factoring tiene antiguos antecedentes y ha colaborado eficientemente en la realización de negocios que sin

sus servicios hubieran conllevado costos y esfuerzos no siempre recuperables por el volumen de la transacción.

B. DEFINICIONES Y MODALIDADES

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

Se distingue de la forma más común de descuento de facturas en el hecho fundamental de que el *factor* es quien *asume el riesgo* de la compra, sin recurso de regreso contra el cliente. Este es el punto fundamental de la operación; una vez que el factor ha tomado la decisión de comprar una factura a su cliente, y este cumple con todos los términos y condiciones pactadas con el comprador del producto, el factor asume todo el riesgo de la deuda comprometiéndose a pagar al cliente en la fecha de vencimiento. En el caso de incumplimiento de algunas de las condiciones entre el proveedor (cliente del banco) y el comprador que conlleve un retraso en el pago de la factura, el factor está eximido de pagar. Es decir, el factor sólo asume el riesgo cuando hay insolvencia o iliquidez del comprador y no cuando este se niega a pagar por conflictos que se presenten con su proveedor.

Existen diversas modalidades de factoring, tal como se describen a continuación, que proporcionan ventajas al cliente según sus necesidades. En términos generales la operación se realiza en la siguiente forma: se firma un contrato entre el cliente y el factor por un plazo determinado, generalmente un año, durante el cual el cliente se compromete a trabajar *exclusivamente* con ese factor y enviarle regularmente *todas* las facturas para estudio. El factor a su vez se compromete a analizar todas y cada una de las facturas en el menor tiempo posible, para no entorpecer las relaciones entre el cliente y sus compradores, y decide qué facturas compra y cuáles no. Sobre las que decide tomar el riesgo, hace un promedio de sus fechas de vencimiento ponderándolas por su valor y añade un prudente período para hacer efectiva la cobranza, estableciendo así la fecha cuando pagará el cliente el valor *total* de las facturas compradas, menos una pequeña comisión por el servicio ofrecido (Ver anexo) ↓

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

C. MODALIDADES Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

1. Factoring al vencimiento

Es la fórmula más típica, puede decirse que la forma más pura de la operación y a la vez la más sencilla. Consiste en el pago del valor de las facturas, por parte del factor, a su cliente, en su fecha promedio de vencimiento, eliminando para el cliente la necesidad de efectuar las cobranzas o de asumir los riesgos de no pago.

2. Factoring a la vista

El servicio de factoring puede ser más amplio pues el factor se compromete a hacer avances a solicitud del cliente, por un porcentaje de las facturas compradas, que oscila generalmente entre 60 y 90%^{o/a}. Cuando se dá este avance, se llama "factoring a la vista"; este avance tiene un costo, que depende del número de días corridos entre la fecha del avance y la de vencimiento, y de los intereses vigentes en el mercado financiero. Esta modalidad es muy conveniente para clientes con necesidades de liquidez superiores a las que pueden ser cubiertas con crédito bancario.

Además tiene la ventaja de ser una forma automática de financiación, pues la presentación de las facturas es una demostración de que existe una capacidad futura del pago del crédito.

Los clientes que toman parte en un negocio de factoring se desembarazan por este medio del riesgo que conlleva la financiación a sus compradores y del costo y molestias de la cobranza. Esto último es particularmente deseable para empresas medianas y pequeñas que no tienen volúmenes de facturación suficientemente elevados para organizar una infraestructura de cobranzas adecuada.

De este modo los clientes quedan en libertad de dedicar todo su esfuerzo y recursos de la operación propia de su actividad, sin las preocupaciones laterales que implica el cobro de facturas.

3. Factoring con y sin notificación

Sin embargo, el factoring no se limita a estas situaciones, también puede cubrir empresas grandes con departamentos de cobranza, pero que prefieran liberarse del riesgo o aumentar su liquidez. Entonces se puede dar el negocio de "factoring sin notificación" al comprador, en el cual la empresa continúa efectuando la cobranza y se la gira inmediatamente al factor, diferenciándose del "factoring con notificación", donde el cliente notifica a su comprador que el pago lo debe hacer directamente al factor. Así, en el primer caso, no se establecen relaciones entre el factor y el comprador, pues este desconoce la existencia de la vinculación de su proveedor con un tercero. Ello no exime de modo alguno el análisis comercial que debe realizar el factor, ya que en caso de no pago tiene que asumir el riesgo. Contrariamente, cuando existe notificación, el comprador es avisado o notificado de la existencia de la operación del factoring y debe realizar sus pagos directamente al factor. En ambos casos el riesgo y el análisis que debe hacer el factor son iguales, pero cuando no hay notificación no queda obligado a encargarse de la cobranza.

4. Factoring internacional

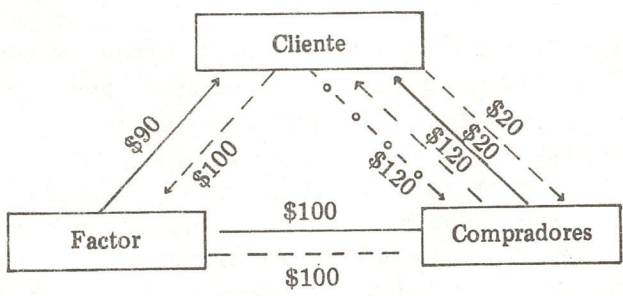
Finalmente, existe "el factoring internacional", que dependiendo del lugar de residencia del cliente y sus compradores puede ser de importación o de exportación. Comúnmente requiere la existencia de dos factores, uno en cada país. Entre ellos se establece una relación que resulta en beneficio de todas las partes, pues cada una conoce mejor las condiciones del mercado de su país y está en capacidad de realizar más eficientemente los servicios de cobranza. Además, con esta relación, un exportador le puede solicitar a su factor un estudio del mercado externo, que será realizado con conocimiento de causa por la sociedad de factoring allá localizada y con quien tenga relación la entidad local. Adicionalmente, la existencia de dos factores permite diversificar el riesgo y obtener mayores recursos de los intermediarios financieros, puesto que estos están en mejor disposición de prestarle a entidades especializadas en el ramo, que a un importador o exportador individual.

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

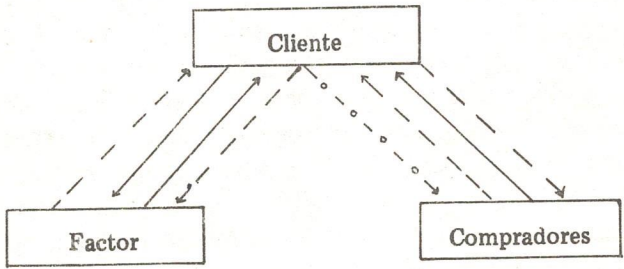
7000

CUADRO No. 1 FLUJOS QUE SE ESTABLECEN EN EL FACTORING

1. Con notificación — Ejemplo hipotético donde el factor acepta el 85o/o de las facturas y cobra 10o/o de comisión.



2. Sin notificación



- Convenciones
- Dinero
 - Facturas
 - Mercancías

En el ejemplo 1, el cliente despacha mercancías por valor de \$120 y recibe las facturas correspondientes, que remite al factor para su estudio. Este decide comprar el 85o/o, es decir \$100, que pagará a aquél en la fecha promedio de vencimiento, y se encarga de su cobro a los compradores, a medida que se venzan. El cliente, por su parte, recibe \$90 del factor correspondiente al valor de las facturas compradas menos el 10o/o de comisión, y se encarga del cobro de los \$20 restantes.

En el ejemplo 2, no se establece ninguna vinculación entre el factor y los compradores. El cliente se encarga de las cobranzas y remite al factor lo recaudado por aquellas cuentas que éste le ha comprado y pagado en la fecha pre—establecida.

En los últimos años se ha desarrollado un sistema de financiación a las ventas internacionales, que si bien tiene elementos similares con el factoring, tiene otras características que lo distinguen sustancialmente. Por ello es pertinente comentarlo. Se trata del mecanismo de "forfetización"¹, utilizado especialmente en Europa, para operaciones que requieren financiación de mediano y largo plazo.

Su mecánica se asemeja al factoring, pues consiste en la compra definitiva sin recurso de regreso de ningún tipo por parte de la entidad de forfetización, de letras, pagarés u otros documentos originados en operaciones de comercio internacional. Esta asume el riesgo de no pago por parte del importador y todas las contingencias derivadas de fluctuaciones en los mercados de cambios internacionales, tasas de interés y situaciones políticas locales y mundiales. Ya que compra documentos de deuda generados por operaciones comerciales y exime al exportador del riesgo y del cobro, se asemeja al factoring, pero va más allá pues asume riesgos adicionales de otra naturaleza, siempre que el despacho se efectúe dentro de las condiciones especificadas; además, normalmente, los plazos son mucho mayores que en el factoring. También se distingue del factoring en la exigencia adicional al comprador de tener un aval o garantía bancaria por el valor de la deuda, lo cual reduce el riesgo de no pago para el forfetizador pero no permite que la operación se realice tan continuamente como el factoring. Así, la forfetización financia la cartera de exportadores, pero por el plazo y los riesgos asumidos y su mayor complejidad, es una operación que requiere un análisis más sofisticado, resultando en apariencia una modalidad muy costosa para el comercio. Sin embargo, el costo compensa los menores riesgos y problemas administrativos que de otra manera enfrentaría el exportador.

5. Servicios adicionales

Como la sección comercial se encarga del análisis de numerosos compradores, tiene un mayor conocimiento de mercados, información de gran importancia para sus clientes, que de otro modo estarían incapacitados de obtener. Ampliando el servicio, se ha llegado hasta una prestación de asesoría financiera global a los clientes, ya que la práctica de los ejecutivos de factoring es lo suficientemente amplia y el factor está normalmente vinculado con otras empresas financieras, de manera que puede ofrecer un apo-

¹ En inglés "forfaiting", "forfaitage" en francés y "forfaitierung" en alemán.

yo integral para las necesidades financieras de todo tipo que se pueden presentar en el normal desenvolvimiento de un negocio.

Queda claro cómo el factoring constituye una innovación en el mundo financiero en tanto que se está presentando más que una labor de intermediación de recursos. Se está avanzando hacia la efectiva prestación de servicios, entrando a relacionarse directamente con el cliente y las necesidades financieras que se derivan de su actividad. Para implementar este sistema se requiere un cambio de mentalidad de los encargados del sistema financiero para traspasar el umbral que limita la intermediación, del servicio y la asesoría.

D. ASPECTOS FINANCIEROS

1. Origen de recursos

A este respecto se debe aclarar entre las dos modalidades en que hay diferencia en la financiación: cuando hay factoring al vencimiento o a la vista. En el primer caso no se puede decir que en realidad haya financiación al cliente, pues el factor le cancela el valor de las facturas en la fecha promedio de su vencimiento. Es decir, recauda la mitad de la cartera y tiene a su disposición estos recursos para trabajarlos durante el tiempo previo al pago. En el momento del pago, por el contrario, tiene que recurrir a fuentes externas para conseguir fondos por un valor igual al que él ha gozado y que irá cancelando a medida que realiza los cobros vencidos con posterioridad a la fecha promedio. Así, se puede decir que durante la primera mitad del ciclo goza de un superavit, cuyo valor se compensa con el déficit de la segunda mitad. De esta forma, el factor tiene que incurrir en un costo que debe trasladar al cliente por medio de la comisión. Entre mayores sean sus ingresos por el manejo del superavit, y menores los costos del déficit, menor será la parte imputable al cliente.

A medida que aumenta el volumen de negocios, el factor se debe convertir en su propia fuente de recursos, sustituyendo los externos. Se dará, teóricamente, el hecho de que mientras ciertas operaciones son superavitarias, otras son deficitarias, de modo que los recursos disponibles se aplican a los faltantes, compensándose en promedio. De este modo se evita tener que acudir a recursos de terceros.

Es diferente cuando se presenta factoring a la vista. En este caso el factor no goza del superavit temporal que le permita financiar los avances y ten-

drá que recurrir a recursos externos, cuyo costo vendrá dado por las condiciones del mercado de dinero y por su poder de negociación que le facilite recursos más baratos. Como mueve volúmenes cuantiosos es posible pensar que podría gozar de una tasa preferencial que le dejará un margen de intermediación en los avances que haga. El costo para el cliente sería entonces el que encontraría en el mercado. De esta manera este se beneficia de la automaticidad de la financiación y el factor, de los puntos que le deje la intermediación.

Existe una actividad que sirve también como parámetro para establecer el costo de la financiación. El primero es el costo del dinero en el mercado extrabancario. Cuando una empresa necesita capital del trabajo y ha agotado las fuentes tradicionales tiene que recurrir a esta fuente; resulta entonces, que para el cliente es indiferente el origen de los recursos cuando su costo es igual. Sin embargo, mantener buenas relaciones con un intermediario financiero como es el factor, y gozar de crédito automático sin necesidad de ofrecer garantías adicionales, son elementos que decidirán al cliente por esta alternativa.

2. Elementos para cuantificar la comisión de factoring

Ya se estableció el costo que tendrá que cobrar el factor para la realización de los avances, el cual no está contemplado en la comisión. Esta tiene como objeto cubrir los costos en que incurre el factor para la realización de la operación en la forma más elemental, es decir, el factoring al vencimiento. Los costos se pueden dividir en fijos y variables.

Los principales costos fijos del factor son los resultados de su infraestructura física y humana. En el caso de que ella existiera previamente, por ejemplo, cuando el factor la realiza una división del banco, i. e. fiduciaria, el costo marginal será despreciable, pues poca será la ampliación requerida en el inicio, y las posteriores dependerán del crecimiento del negocio.

Los costos variables son determinados por las características del cliente.

- a. Volumen de ventas —cuanto mayor sea, mayores serán las economías a escala que se podrán obtener.
- b. Número y valor promedio de las facturas — el menor número de facturas por volumen de ventas aumenta el valor promedio y disminuye las operaciones que hay que realizar el encargo del cliente, pero aumenta el riesgo de pérdida de cada factura.

- c. Plazo de las ventas — cuanto mayor sea el plazo medio, mayor será el tiempo durante el cual se podrán exigir avances. Ello puede ser positivo si el factor logra obtener una utilidad de la intermediación.
- d. Número de compradores — cuanto menos sean, facilita las cobranzas, y disminuye el análisis comercial, pero disminuye la información que se puede obtener y aumenta el riesgo de la operación, pues cada operación de factoring está menos diversificada y en consecuencia el riesgo está distribuido entre menos compradores.
- e. Actividad del cliente — hay actividades con más o menos riesgos, liquidez, solvencia, etc., características que se pronuncian en cada coyuntura.
- f. Localización de los compradores — cuanto más concentrados estén, la labor de cobranzas se facilita.
- g. Servicios adicionales — cualquier servicio adicional genera un costo que debe ser computado; cuando hay factoring sin notificación las cobranzas se eliminan, contribuyendo a disminuir la comisión.

El sistema de tarjetas de crédito constituye un buen indicador de cuanto se puede cobrar por comisión. Los afiliados a las tarjetas normalmente efectúan sus ventas al contado; cuando lo hacen a través de tarjetas están evitándose el cobro del cheque o tener que vender a crédito y luego cobrar, con los riesgos implícitos que ello acarrea. De este modo transfieren el riesgo y el cobro al sistema de tarjetas para lo cual pagan, en el caso colombiano, entre un 4 y un 10o/o de comisión. Esta modalidad es semejante al factoring de modo que estos valores se pueden considerar como parámetros.

E. ESQUEMA OPERATIVO¹

Para una eficiente operación es necesaria la creación de una organización que en un comienzo podría estar dividida en cuatro secciones: la comercial, la de crédito y riesgo, la de contabilidad y la de cobranzas y contar con una buena asesoría jurídica permanente, para el perfeccionamiento de los contratos y para la gestión de cobros judiciales y los problemas legales que aparezcan en el curso de la operación.

El proceso se inicia con la solicitud de crédito por parte de los compradores a la empresa adherente, quien las envía al factor adjuntando la infor-

¹ Extractado de la Tesis de Misael Arias: "Implantación de los servicios del factoring en Colombia".

mación comercial y financiera del solicitante y otros datos conocidos por él y que puedan facilitar el estudio de las operaciones.

La sección comercial confirma las informaciones suministradas, si es necesario mediante la inspección de los registros contables del cliente, organiza los documentos como posteriormente van a ser archivados, y los remite a la sección de crédito y riesgo para que efectúe el correspondiente análisis y dé su decisión financiera en cuanto a los aspectos del cliente.

Si se considera que el factoring va a ser ventajoso para el cliente y éste cumple los requisitos exigidos, la solicitud será remitida al director para su aprobación definitiva.

Esta decisión es comunicada al cliente, quien debe acercarse a las dependencias del factor para estudiar conjuntamente los servicios y modalidades a facilitar, según las conveniencias de la empresa. Asimismo, se establecen las comisiones e intereses que se cobrarán como retribución de los servicios. Fijadas estas pautas se procederá a redactar y suscribir el contrato el cual determinará las pautas a seguir y las obligaciones de cada una de las partes.

Las solicitudes son estudiadas por el departamento de crédito y riesgo, y la información suministrada es verificada por el departamento comercial. Con base en esto, el factor resuelve realizar la compra de las facturas o rechazarla, informando inmediatamente la decisión a su cliente. Este puede proceder a realizar los despachos y entregará a su recibo las facturas al factor, cuyo departamento comercial revisa que se sujeten a las condiciones iniciales, las remite al departamento de crédito para la liquidación de la comisión y de los adelantos cuando es el caso. Luego son enviadas a contabilidad para su registro y finalmente a cobranzas, para su custodia y cobro.

Los adelantos serán efectuados utilizando los recursos obtenidos internamente mediante el sistema de compensación de los saldos superavitarios con los deficitarios y con recursos externos, conseguidos seguramente a tasas preferenciales, en virtud de las sumas que maneja el factor, de su solidez y profesionalismo. Estos créditos jamás presentarán mora, pues el factor los descontará automáticamente de la deuda que tiene con su cliente, en la fecha del vencimiento de las facturas.

F. EL CONTRATO

Los términos del contrato dependen de la legislación de cada país, y de las regulaciones locales. Empero, hay una serie de condiciones que se mantienen más o menos constantes y que se han de tener en cuenta para que funcione adecuadamente la operación, y para que cada una de las partes obtenga la seguridad y protección indispensable.

Es fundamental que en el contrato exista suficiente claridad de que el factor sólo asume el riesgo de insolvencia de los compradores, y que no se responsabiliza por los conflictos que haya entre el cliente (proveedor) y compradores por razones técnicas o administrativas que ocasionen devoluciones, envíos incompletos, etc. Asimismo, debe quedar claramente establecido que el factor puede obrar contra el cliente cuando éste incumpla con las condiciones de cualquier tipo establecidas en el contrato factoring. Igualmente debe aclararse que los avances no serán siempre por un mismo porcentaje, sino que este puede variar, dentro de ciertos límites, según el criterio del factor. También se deben estipular los cambios que puede haber en la comisión a cobrar, pues esta depende de los plazos promedios que tengan las facturas y de otros elementos que se mencionan como relevantes y que pueden cambiar durante el período del contrato.

En general, el contrato típico debe contemplar los siguientes aspectos; en cuanto a las facturas:

- Universalidad y exclusividad, es decir que el cliente trabaje con un sólo factor y le envíe todas las facturas para su estudio. Hay ciertas ventas que se excluyen del contrato de factoring como son: ventas de contado, ventas a sucursales y agencias, operaciones con la Administración Pública, cuando exista crédito documentario irrevocable, etc.¹.
- El factor sólo se compromete a comprar las facturas que considere apropiadas.
- Cada factura remitida corresponde a una transacción por realizar, cumpliendo todas las condiciones y términos estipulados con el comprador.
- Las facturas no han sido comprometidas en ninguna otra operación.
- El valor, plazo y condiciones de cada factura han de ser conocidas por el factor.

¹ Alberto Vargas, "El Factoring y su factibilidad en Colombia". página 37.

Respecto a los costos:

- La comisión se establece según ciertos criterios y, cuando el factor encuentre que ellos han sufrido cambios, está en capacidad de modificar la comisión de acuerdo con las nuevas condiciones.
- Se establece un período de “gracia” que se considera apropiado para realizar las cobranzas. Este período se adiciona a la fecha promedio de vencimiento de las facturas para establecer la fecha cuando el factor pagará al cliente el importe de la operación.
- Se determinan los intereses que se cobrarán con la cláusula que permita reajustarlos de acuerdo con las condiciones del mercado.

De carácter operativo:

- Se establece un sistema de contabilidad por medio del cual, se acredita a la cuenta del cliente el último día del mes el valor total de las facturas compradas durante ese período.
- Se establece que el cliente mantendrá un saldo mínimo a su favor en la cuenta con el factor, que cubrirá a éste de las devoluciones, demandas y descuentos que ocurran.
- El cliente notificará al factor cualquier devolución o demanda que el comprador le haga.
- El factor se exime de los riesgos incurridos por problemas entre el cliente y el comprador, asumiendo solamente los riesgos ocasionados por la iliquidez del segundo.
- Cuando por alguna razón, el cliente recibe el pago de alguna factura vendida al factor, debe proceder inmediatamente a reintegrar la suma al factor.

No obstante esta enumeración, cada negocio es diferente y los contratos deberán, consecuentemente, acomodarse a las diferentes condiciones, sobre todo cuando existen servicios adicionales que deberá atender el factor y que modifican sustancialmente la operación. Por tanto, esta lista deberá considerarse como una guía de los aspectos fundamentales que debe cubrir el contrato, atendiendo a que se deben incluir las peculiaridades propias de cada negocio.

Capítulo II

SIGNIFICADO DEL FACTORING

En esta sección se presentan las ventajas y limitaciones que el servicio de factoring tiene para las tres partes que intervienen en la operación, y sus implicaciones macroeconómicas, que son consecuencia de las características señaladas atrás, pero cuya esquematización aclara su significado.

En particular se estudian los requerimientos y economías de escala que aparecen en el caso de integrarse un servicio factoring a un banco.

A. PARA EL CLIENTE

1. Eliminación del riesgo

Se han establecido ya los principales servicios que puede ofrecer el factoring, pero evidentemente la principal ventaja que tiene es precisamente la característica que lo distingue: la eliminación del riesgo implícito en la financiación que otorga el cliente, eliminación que repercute en un manejo financiero sin incertidumbre. Esto naturalmente tiene un costo que el cliente debe comparar con los ahorros que hace.

2. Eliminación de cobranzas, apoyo en contabilidad y vinculación a un grupo financiero

La eliminación de la necesidad de cobranzas y de una asesoría jurídica, y su eventual ejecución, significa un importante ahorro. Pero tan importante como esto, puede ser la posibilidad de concentrarse en la actividad propia del negocio, i. e. producción, mercadeo, administración. Si a esto se suma el apoyo de contabilidad y registro, y la eventual asistencia financiera para otros aspectos del negocio, se ve que la vinculación al factoring produce importantes réditos. Además, y dependiendo de la integración del factor

con un grupo financiero, el gran conocimiento del cliente le permite recomendarlo en las mejores condiciones a otros miembros del grupo, ventaja para el cliente, que no puede dejar de ser reconocida.

3. Aumento de liquidez

Desde el punto de vista de aumento de la liquidez, en particular en situaciones de restricción crediticia como la vivida en Colombia, la ventaja es clara. El contrato se establece por un periodo más o menos largo, y se pueden solicitar regularmente avances al factor, estableciéndose una especie de fondo rotatorio que se renueva constantemente y cuyo acceso es automático, característica evidentemente ventajosa sobre cualquier otro tipo de financiación por barata que sea.

4. Mejores balances e indicadores

El factoring también tiene un efecto directo sobre la presentación de los balances y de los indicadores. Cuando es al vencimiento se presentan dos posibilidades: antes y después de la fecha promedio de vencimiento de las facturas. En el primer caso, las cuentas por cobrar de varias empresas se sustituyen por una sola, cuenta por cobrar factor, que constituye, para el caso de requerir un crédito, un activo muy deseable, pues no conlleva riesgo.

Cuando el factor paga al cliente, desaparece la cuenta por cobrar factor y aumenta en ese valor la caja o disminuyen las cuentas por pagar, o cualquier combinación favorable para el cliente.

En caso de ser factoring a la vista, y mientras haya avances, la cuenta por cobrar—factor tendría un menor valor ya que se registra el neto, es decir, las facturas vendidas menos el avance. Con los recursos obtenidos puede aumentar la liquidez, o disminuir los pasivos corrientes.

En consecuencia el factoring mejora los indicadores de liquidez la relación corriente, la prueba ácida, los índices de endeudamiento, puede reducir la cartera mala, etc. Además la comisión es un costo, con las ventajas tributarias consecuentes.

5. Disminución de las relaciones Proveedor—Comprador

La disminución de las relaciones entre el proveedor (cliente del factor) y su comprador, que generalmente conlleva una vinculación de factoring so-

bretodo cuando se realiza con notificación, al eximir a aquel de realizar las cobranzas, se ha descrito normalmente como la principal desventaja de la operación. Esto es bastante cierto particularmente en economías como la colombiana, donde gran parte de la vida comercial se funda sobre las relaciones personales existentes entre las partes.

B. PARA EL COMPRADOR

1. Vinculación a un nuevo intermediario financiero

El comprador que paga cumplidamente sus facturas se beneficia de establecer relaciones con un servicio financiero que puede redundar en excelentes recomendaciones y vinculaciones. Empero, quien retrasa el pago como medio de financiación o por cualquier otro motivo, está en una situación más difícil pues su poder de negociación se ve disminuído frente a un banco o una empresa de factoring. Estos, amén del gran poder coercitivo para las cobranzas, tienen a su alcance la información bancaria, activo de gran valor en un negocio.

2. Menor poder negociador

Normalmente en las transacciones comerciales corrientes no se utilizan títulos—valores, sino más bien documentos representativos de deuda, sin el mérito ejecutivo de los primeros. Para el factor es indispensable que la operación, además de su rentabilidad y la capacidad de autopago que genere el crédito, proporcione un medio legal adecuado que le permita recuperar el capital. Este no es el caso con las facturas comerciales típicas en la legislación colombiana. Para contar con un recurso legal efectivo, el factor debe exigir al comprador que las facturas sean cambiarias de compra — venta o de transporte, o que haya una garantía adicional en forma de otro título valor o hipoteca abierta. Este requisito puede ser bastante indeseable para el comprador porque está entregando los medios para ser ejecutado si llegara a incumplir, situación que no se presentaría de continuar sus relaciones directamente con el proveedor, sin la exigencia de estos documentos.

C. EL FACTOR EN UN BANCO

1. Aprovechamiento de infraestructura ya creada

Cuando un banco crea el servicio de factoring tiene indudables ventajas, pues la mayor parte de los requerimientos de capital humano y físico están solucionados: las secciones de análisis comercial, cobranzas, contabilidad y crédito ya existen y se puede contar con un adecuado apoyo jurídi-

co, cuando se requiera. Consiguientemente está en una situación privilegiada para la implementación del servicio. Por otra parte, cuenta con los medios para disponer en forma inmediata de los recursos de cuentas corrientes; ahorros, CDT, fiduciaria, etc., para complementar sus requerimientos pecuniarios. Esto significa una mayor demanda por los saldos existentes sin que haya necesariamente un aumento en la oferta de fondos; en consecuencia, seguramente tendrá que distraer recursos de operaciones menos rentables o seguras. Pero por la naturaleza de corto plazo de la financiación se ajusta mucho mejor a captaciones poco estables, con lo cual se crea una relación mucho más saludable con los períodos de colocación.

2. Adquisición de información

Las ventajas no se limitan a tener una nueva operación rentable. Entrar en una relación con un cliente, bien sea antiguo o nuevo, trae aparejada una vinculación que se extiende más allá de la operación inicial. En el caso del factoring, que más que intermediación es servicio, hay la posibilidad de "casar" al cliente con el banco, lo cual reporta la posibilidad de ofrecer una amplia gama de servicios, para atender las necesidades financieras que requiere el cliente. Por otro lado, entrar en relación directa con el negocio del cliente y con sus compradores permite multiplicar el conocimiento permanente de oportunidades de inversión altamente rentables. Los compradores del cliente son un mercado evidente, ya que el factoring requiere estudiarlos en detalle, situación que se debe aprovechar por la cadena de información que resulta.

Cuando el factor está vinculado a un grupo financiero esto representa sin duda una gran ventaja pues puede llegar a vincular todas las operaciones financieras del cliente con el grupo. Para poder realizar esto, sería muy importante contar, como en ciertas entidades, con el oficial de cuenta quien se encarga de dar todo el apoyo financiero requerido por el cliente, teniendo un minucioso conocimiento de sus necesidades.

3. Necesidad de excelente análisis comercial y cobranzas

Evidentemente es fundamental que el banco cuente con un excelente sistema de análisis comercial que identifique y minimice el riesgo de la compra de cartera. Para esto es clara la necesidad de contar con un inmejorable sistema de información bancaria que permita detectar con gran rapidez los compradores buenos y malos. La agilidad requerida es fundamental en las relaciones cliente comprador, pues demoras en la aprobación puede costarle a aquél una disminución o cancelación de ciertas operaciones.

El análisis comercial, aunque se debe centrar en estudiar a los compradores del cliente, no debe desentenderse de estudiar todos los aspectos financieros y comerciales del cliente que pueden influir en la forma como lleva a cabo su actividad con los compradores. Es necesario que cumpla exactamente con todas las condiciones que pacte con éstos, como para evitar que devuelvan pedidos o demoren sus pagos por algún motivo. Aunque el factor esté protegido contra las pérdidas que ello pueda acarrear, las devoluciones y reclamaciones implican un sobre costo administrativo que debe ser evitado.

La sección de cobranzas constituye la otra sección fundamental que permitirá un cobro puntual, su eficiencia quedará demostrada en ello y en la forma como pueda compensar el no poder presionar a los compradores, de la manera como lo hace el proveedor, quien puede cancelar el envío de suministros, método bastante “convinciente” para acelerar un pago.

4. Sistemas e información

El establecimiento de un nuevo servicio en un banco, implica la necesidad de integrarlo con todas las partes de la institución. Una de las partes fundamentales es la información, para poder cruzar los diferentes negocios del cliente y poder conocer su situación global con el banco. Esto es igualmente pertinente cuando se habla del grupo financiero al que pertenece el banco. Es indispensable que sea fácil la identificación de la persona, para lo cual se sugiere utilizar su NIT para una rápida recuperación de toda la información, que permita detectar su solidez, sus problemas y riesgos y sus antecedentes con la institución o el grupo.

Es incuestionable la ventaja sobre terceros que tiene un banco para implementar este servicio. En el aspecto de información la ventaja es evidente pues dispone de un archivo previo donde puede que ya estén registradas personas que, siendo o habiendo sido clientes del banco, se presentan como emisores de facturas susceptibles de ser compradas por la institución.

A medida que crece el volumen de negocios, aumenta la importancia de una sistematización apropiada. Esta es esencial para poder aprovechar en un futuro, la información recolectada del análisis comercial y cuando hay vinculaciones con un grupo, poder analizarla para evitar la duplicación de riesgos y multiplicar la seguridad de las operaciones de todo el conjunto.

La debilidad de esta área, como de análisis comercial y cobranzas, disminuye las posibilidades de realización exitosa de la operación factoring, ya

sea porque aumenta el riesgo o porque, para cubrirlo el factor aumenta la comisión. En este último caso habrá una menor aceptación de la operación por los clientes potenciales.

5. Garantías y documentos necesarios

Otro punto de vital importancia es el referente al tipo de documento que se debe utilizar en la operación. Estos deben ser de fácil negociación y sobretodo, permitir un cobro más efectivo. Estas características las satisfacen los títulos — valores, pues su circulación es simple y sencilla y dan lugar al proceso ejecutivo sin necesidad de reconocimiento de firmas. No sucede lo mismo con los demás documentos de contenido crediticio, que si bien, son negociables, no permiten la misma agilidad para la cobranza. Sin embargo, la mayoría de las transacciones se realizan con estos documentos, de modo que el factoring como un todo, deberá modificar esta costumbre para poder realizar sus operaciones con más facilidad.

En el nuevo Código de Comercio se establece qué documentos son títulos — valores y los requisitos que cada uno debe tener. Todos deben incluir la mención del derecho que en el título se incorpore y la firma de quien lo crea, pero cada tipo debe llenar requisitos adicionales particulares según lo dispuesto para cada uno en dicho código¹.

6. Precauciones en épocas inflacionarias o recesivas

En épocas de restricción crediticia el factor debe ser especialmente cuidadoso en la selección de las facturas que compra, ya que está comprometido a prestar automáticamente, a solicitud del cliente, cierto porcentaje de este valor. Como el crédito bancario se restringe, la necesidad de liquidez es muy alta y habrá gran demanda por fuentes alternativas de financiación; en particular, los clientes recurrirán masivamente a la financiación del factor. Este problema es común no sólo a los proveedores sino a los compradores. Estos últimos, en ausencia de crédito bancario, buscan retrasar el pago de las facturas como medio de aumentar su liquidez, entorpeciendo el cobro por parte del factor, quien por un lado está desembolsando recursos, y por otro está encontrando dificultad en recuperarlos. Así puede encontrarse en una situación de gran iliquidez que disminuya sus utilidades y le lleve a incumplir con sus compromisos de financiación o, para evitarlo, tener que recurrir a fuentes muy costosas. Esta es típicamente la situación que se vive actualmente en Colombia, por lo cual, en caso de exis-

¹ Artículos 671, 709, 712, 713, 753, 754, 759, 760, 768, 769, 774 y 776.

CONSECUENCIAS DEL FACTORING

	Ventajas ²	Limitaciones y Precauciones
I. Para el cliente ³	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eliminación del riesgo y disminución de la cartera mala. 2. Eliminación de cobranzas y de sus costos. 3. Apoyo en contabilidad. 4. Mayor disponibilidad de recursos para dedicarlos a actividades propias del negocio. 5. Vinculación con un nuevo intermediario financiero y, posiblemente, con un grupo financiero. 6. Aumento de liquidez. 7. Mejores balances, e indicadores. 8. Mejor información del mercado. 9. La comisión del factoring es deducible como costo 10. Otros servicios financieros, especialmente asesoría. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Disminuyen las relaciones directas con los compradores. 2. Se crea un costo nuevo.
II. Para el comprador	<ol style="list-style-type: none"> 1. Establece vínculos con un nuevo intermediario financiero. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El comprometerse con un intermediario le da menos libertad de pagar sus facturas según sus necesidades y disponibilidades de liquidez.
III. Para el Banco	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuenta con un nuevo negocio que no requiere mayor infraestructura adicional. 2. Adquiere nueva información de los compradores. 3. Conoce clientes potenciales. 4. El adecuado manejo de la información le permitirá una mejor asignación de los recursos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Requiere gran solidez y eficiencia de las áreas de análisis comercial, rentabilidad y cobranzas. 2. Requiere mejorar los sistemas de información. 3. Reticencia de los compradores a ofrecer las garantías que el Banco considera adecuadas. 4. En épocas inflacionarias o recesivas se deben tomar más precauciones en las facturas que se compran para evitar iliquidez.

COSTO

tencia o implementación de factoring, se deberá prestar extremo cuidado a la sección de facturas por comprar.

Iguals precauciones se deben tomar cuando se presentan síntomas recesivos, pues ello conlleva una disminución en las ventas que repercute directamente en la capacidad de pago del sistema. Para contrarrestar este resultado se debe seleccionar cuidadosamente la compra de facturas, pues aunque el factor tuviera todos los recursos legales, no es deseable de ninguna manera el aumento de la cartera mala.

D. IMPLICACIONES MACROECONOMICAS

Los comentarios que siguen, resultan ante todo un ejercicio analítico de los efectos en la economía que puede producir el factoring. Naturalmente, la magnitud de los resultados depende del uso generalizado de este mecanismo de modo que en sus inicios, difícilmente se podrán detectar estas consecuencias. Teniendo esto en mente, se explican cuatro modificaciones que pueden surgir por el empleo del factoring.

1. Asignación de recursos

La información también puede jugar un papel decisivo en la buena utilización y asignación de los recursos financieros, sobretodo cuando son escasos, como en Colombia.

Su buena utilización y recuperación significa aprovechar los resultados de contactos directos con mercados muy diversos, para aumentar la liquidez de la economía en épocas de recesión o restricción monetaria.

Sin embargo, una prolongada situación de crisis o debilidad de la economía puede llevar a la suspensión generalizada de pagos y colocar en peligro el funcionamiento del sistema financiero, que es bien sabido, puede arrastrar consigo al resto del aparato productivo.

2. Disminución del endeudamiento de las empresas

Anteriormente se demostró el impacto que tiene el uso del factoring, para disminuir el nivel de los pasivos corrientes y aumentar el capital de trabajo de las empresas. Esta es una ventaja importante pues un alto nivel de endeudamiento coloca a las empresas en dificultad de conseguir préstamos y aumenta el riesgo de incumplimiento. Lograr morigerar esta situación disminuye el riesgo al que se ve enfrentado el sistema financiero, beneficián-

dose toda la economía en la medida en que la cartera de estos se torna más solvente. Como la situación colombiana es similar a la descrita, las ventajas son obvias.

3. Democratización del crédito

El factoring puede servir como medio para democratizar el crédito, sobre todo si está orientado a servir a la pequeña y mediana empresa, sector al que en principio se debe dirigir. Normalmente son empresas de estos tamaños las que encuentran mayores dificultades para conseguir financiación por falta de garantías suficientes, o las que tienen mayor necesidad de crédito en virtud de su proceso de rápido crecimiento. Al servirse de un factor, estarán logrando hacerse a una fuente de crédito automático. Especialmente quienes venden a empresas de muy conocida reputación y solvencia estarán en mejor situación, pues contarán con una cartera cuya probabilidad de compra por el factor es bastante alta.

4. Aumento de la rotación del dinero

Los efectos globales que pueda tener la implantación del factoring, dependen de su generalización, extensión y eficiencia. En la medida que las cobranzas se agilicen habrá una mayor rotación de cartera cuyo reflejo es una mayor liquidez, y que puede convertirse en una mayor demanda. Paralelamente la mayor liquidez puede resultar en aumento de la oferta, sobre todo si la escasez de recursos financieros se ha constituido en un cuello de botella para la producción. Si aumenta más la oferta que la demanda, resultará una menor inflación y un mayor crecimiento, efectos ampliamente deseables.

Capítulo III

MERCADOS POTENCIALES

Se puede decir que existen ciertas características de las empresas que se consideran deseables para establecer relaciones de factoring, mientras que otras no lo son. No obstante, la decisión final la define la evaluación comercial que se haga, atendiendo también a los documentos que respalden la operación de acuerdo con lo descrito anteriormente. Por tanto, lo que se especifica a continuación constituirá sólo un marco de referencia y no una guía inmodificable. Puede haber empresas con características indeseables pero que a la luz del análisis comercial resulten buenos clientes, y perfectamente se puede dar el fenómeno opuesto.

A. CARACTERISTICAS DESEABLES

1. Empresas en busca de crédito a corto plazo

Los clientes potenciales que más fácilmente aceptarán entrar en negocios de factoring son, generalmente, aquellos que buscan la financiación que resulta de la operación. Las empresas que tienen necesidades de liquidez y que han agotado las fuentes bancarias corrientes como son aquellas con estrechez financiera, o en proceso de rápido crecimiento, con necesidades de capital de trabajo por encima de sus disponibilidades crediticias, son casos típicos.

2. Empresas que buscan resolver problemas de cobranzas

Otras empresas que pueden llegar a interesarse son aquellas que por su tamaño, o por el volumen de sus operaciones no justifican tener una sección de cobranzas; típicamente, el caso de pequeñas y medianas, o de aquellas que realizan pocas operaciones de ventas pero de gran valor unitario. Igualmente las que tienen una actividad marcadamente estacional, independien-

te de su tamaño o número de ventas, que tendría un departamento de cobranzas inactivo la mayor parte del año. Finalmente, quienes tienen una clientela muy dispersa, que implicaría un alto costo de cobranzas, también estarían interesadas en aprovechar el servicio de cobro de un factor con una amplia cobertura territorial.

B. CARACTERISTICAS INDESEABLES

1. Según sus compradores

Las típicas empresas que no se deben buscar como clientes son, en primer lugar, aquellas que venden productos de consumo directamente al consumidor final ya que difícilmente se puede conseguir el respaldo y seguridad que busca el factor, y generalmente son productos de distribución masiva donde cada operación de venta no es por un valor considerable. En el otro extremo se hallan las empresas muy especializadas con pocos clientes, para quienes la no aceptación de un comprador por parte del factor implica una seria disminución en el porcentaje de facturas compradas.

Las empresas oligopólicas no son fáciles clientes potenciales, pues tienen un gran poder de negociación con sus compradores al ser prácticamente únicos proveedores del bien, de modo que difícilmente podrá el factor igualarlo en materia de cobranzas. Además por lo regular son empresas de un tamaño que justifica departamento de cobranzas, o sea que esta parte del servicio no les atrae.

2. Según su margen de ganancia

Finalmente, las empresas que trabajan con grandes volúmenes y una alta rotación porque su margen de utilidad es muy bajo, no pueden resistir el costo adicional que representaría la comisión de factoring, pues este podría absorber la casi totalidad de la utilidad.

C. OTRAS CONSIDERACIONES

Como se dijo arriba, la tipología presentada sirve como guía, más que como elemento decisivo del tipo de clientes que se deben buscar, los cuales, serán definidos en última instancia, por consideraciones comerciales, crediticias, etc. Sin embargo no sobra insistir, por la novedad del mecanismo, en ciertos puntos.

Aquellos sectores más tradicionales, pueden no ser aconsejables por su carácter conservador en cuanto a prácticas comerciales. Priman las relaciones personales que determinan un profundo conocimiento de los clientes y permiten que la casi totalidad de las transacciones se realicen bajo palabra. Como en el factoring se requiere la existencia de títulos de deuda apropiados, se obliga a estas personas a modificar sus costumbres, sin que necesariamente vean la ventaja que esto conlleva.

Por el lado de la cobranza la sustitución del trato de palabra con el proveedor tradicional, por un contrato formal con una institución financiera, significa, además del distanciamiento de las relaciones personales, la pérdida del habitual poder de negociar la forma y los plazos de los pagos, según las necesidades y disponibilidades de liquidez.

Cuando el factor está integrado a un banco o a un grupo financiero, entran consideraciones de otra índole como son la posibilidad de captar clientes con un gran potencial de multiplicar el conocimiento de nuevas empresas por parte del factor, banco o grupo, y de utilizar numerosos servicios financieros que ellos puedan proporcionar.

**ASOCIACION BANCARIA
BIBLIOTECA - HEMEROTECA**

Capítulo IV

ASPECTOS LEGALES PARA LA BANCA¹

A. POSIBILIDAD JURIDICA

En Colombia, el factoring como tal no está reglamentado dentro de la legislación bancaria. Empero, cada una de las prestaciones de crédito y de servicios puede subsumirse dentro de distintos contratos típicos, es decir, que las diversas operaciones que configuran las modalidades descritas de factoring sí están autorizadas.

Los bancos pueden celebrar el contrato de factoring, en cuanto la cartera de sus clientes estuviese representada en algún título de contenido crediticio, lo que comprende títulos — valores, y otros que se utilizan usualmente en el mercado, como sucede en las facturas comerciales. También podrán encargarse de las cobranzas y ciertas modalidades de asesoría técnica, contable y de prestación de otros servicios que podrían estructurarse sobre la base de encargos recibidos de sus clientes para ser llevado a cabo a través de las secciones fiduciarias, o de mandarlo, o como parte de la cobranza misma. En conclusión, se puede decir que la banca comercial si puede llevar a cabo las principales operaciones de factoring.

Teniendo en cuenta estas consideraciones y el que la autorización para realizar cada una de estas operaciones componentes del factoring se remonta, en su mayoría, a la Ley 45, orgánica de los bancos, se aclara la gran posibilidad jurídica de efectuar factoring por la banca comercial, sin que haya la necesidad de entrar a modificar o ampliar el régimen vigente.

¹ Esta sección es resultado fundamentalmente de un trabajo realizado por el Dr. Luis Helo K.

Se trataría de algo similar a lo que sucedió con el Leasing, operación muy nueva en nuestro ámbito como actividad especializada, y que en realidad es la combinación de contratos de arrendamiento, opción de compra y compra venta, claramente establecidos en la legislación de tiempo atrás. Como tal, no se requirieron modificaciones o ampliaciones sustanciales en el cuerpo jurídico colombiano.

B. TITULOS — VALORES

Hay otros dos puntos que deben ser considerados. Como se dijo atrás, las facturas comerciales no llenan todos los requisitos que son deseables para la protección del factor; en particular, al no prestar mérito ejecutivo, este debe protegerse exigiendo garantías colaterales. Estas son necesarias para recurrir a un medio expedito de cobro, en caso de incumplimiento. Las más deseables, por el respaldo que reportan, son los títulos valores, por razones ya comentadas, y la hipoteca abierta, que aunque dispendiosa su constitución, y por ello, poco ágil, es una garantía de gran solidez para una mayor protección, debiendo ser exigidas por un monto superior al crédito.

Puesto que hay tres tipos de endosos de títulos valores, es esencial la determinación de cual es el más idóneo de acuerdo al tipo de factoring que se realice¹. Hay que recordar que el endosante se constituye en garante, de lo cual se puede librar sólo si agrega la cláusula “sin mi responsabilidad”, u otra fórmula parecida.

El endoso en procuración es adecuado cuando se hace factoring al vencimiento y sin responsabilidad, pues el endosatario ejerce los derechos incorporados en el título, pero los deudores pueden realizar las excepciones que pudieren hacer valer contra el endosante.

Para el factoring sin responsabilidad a la vista o al vencimiento, vale el endoso en propiedad, que libra al endosante de todas las obligaciones autónomas frente a los tenedores posteriores del título.

Finalmente, el endoso en garantía, que impide al deudor presentar excepciones personales que hubiera podido oponer a endosantes anteriores, figura como otro medio para practicar factoring con responsabilidad. Hay que

¹ Tomado de Alberto Vargas: “El factoring y su factibilidad en Colombia”.

tener en cuenta que este tipo de endosos sólo se puede efectuar en títulos con menos de 150 días de exigibilidad.

C. CUPO INDIVIDUAL DE CREDITO

Los bancos se hallan sujetos al límite que les impone la ley sobre el cupo individual de crédito, el cual no puede superar el 10o/o del capital pagado y reserva legal de la institución si la garantía es personal, o el 25o/o de dicho valor si la garantía es real. Cuando se da factoring a la vista puede llegarse a este límite, sobre todo cuando el cliente tiene relaciones adicionales de otro tipo, con el banco. Naturalmente, esta sería una situación temporal hasta la fecha de vencimiento de las facturas, momento en el cual desaparece el crédito al cliente. Por otra parte cuando el factor se especializa en cierto sector, es posible que encuentre repetidamente, facturas del mismo comprador, y así cubrir el tope. Esto se puede presentar fácilmente en Colombia, dada la estrechez del mercado. Finalmente, cuando no hay notificación, la cartera comprada queda en cabeza del vendedor, es decir, el cliente. Si esta cartera es muy grande, o si además ha recibido avances, el cupo también se puede alcanzar rápidamente. Son estas situaciones que debe prever la institución, bien sea para evitarlas o para exigir las garantías reales que le permite aumentar el monto de los créditos.

D. SECCION FIDUCIARIA

Sin embargo las anteriores limitaciones no tienen aplicación en aquellos casos en que el banco a través de su sección fiduciaria y en desarrollo de mandatos o de encargos fiduciarios, realice la respectiva operación. Para ello hay que tener en cuenta que las diversas partes del factoring sean delegadas a las secciones especializadas, evitando contravenir la ley; por ejemplo, la sección fiduciaria no puede realizar cobranzas, pero la puede delegar en la correspondiente sección del banco.

A la luz de esta interpretación se deben aprovechar las características de la sección fiduciaria, donde se puede obrar sin las restricciones correspondientes para otras áreas del banco, teniendo en cuenta las prohibiciones expresas.

Además tiene otra ventaja, el que sus comisiones no se hallan reglamentadas sino que se establecen a través de acuerdos interbancarios y en no pocas operaciones, cuando no encuadran dentro de las reglamentadas, por

arreglo directo con el cliente. Esto permite modificar los márgenes de rentabilidad, de modo que se ajusten a las condiciones del mercado, característica muy deseable en Colombia donde éstas sufren modificaciones importantes en corto tiempo. En cambio, muchas de las otras secciones del banco, tienen un régimen más exhaustivo y estricto en esta materia, restándoles la flexibilidad anotada.

E. OTRAS FORMAS DE TRANSMISION DE CREDITO¹

La jurisprudencia colombiana contempla dos formas de transmisión que se asemejan de cierta manera a la transmisión involucrada en el factoring: la cesión de créditos y la subrogación convencional. Sin embargo tienen características específicas, sobretodo operativas que no permiten asimilarlas y que han impedido su uso con mayor regularidad. Más bien la costumbre actual es la utilización de los documentos de deuda como elemento de la demostración de la capacidad de pago y no como instrumento de garantía, empleándose documentos colaterales diferentes y adicionales para el propósito.

De todas formas conviene describir brevemente los dos mecanismos tipificados en la legislación para aclarar su naturaleza, ventajas y desventajas.

1. Cesión de créditos

Esta opción se refiere a títulos civiles y no a títulos valores, siendo reconocida por lo tanto, por el Código Civil. El cedente cede al cesionario el derecho a la prestación haciéndose responsable de la existencia de la deuda en el momento de la cesión más no de la solvencia del deudor. Existe la posibilidad de la acción de regreso contra el cedente, en caso de no pago, a menos que se estipule expresamente lo contrario.

Operativamente tiene que hacerse la entrega física del documento acompañada de una nota de traspaso. Al deudor se le debe notificar mediante un aviso y ser aceptado por él, o por medio de una notificación judicial; procedimientos que se deben cumplir en cada caso. Como lo que se cede es el derecho a la prestación de un servicio, se presentan dos tipos de cesión, de cobro y de pago. La primera resulta adecuada cuando el cesionario se encarga del cobro simplemente. Sin embargo, como es necesario repetir en cada transacción el procedimiento de notificación y aceptación, no aparece como el medio ágil que requiere el factoring.

¹ Basado en Vargas R. Alberto op. cit.

2. Subrogación convencional

La subrogación convencional es una sustitución donde desaparece la relación original que existe entre quien subroga y su deudor, y aparece una nueva, entre el deudor y un tercero, quien acepta la cesión y se constituye en acreedor. Existen dos tipos de subrogación: la legal, de acuerdo al artículo 1668 del Código Civil, y que puede hacerse aún en contra de la voluntad del acreedor, y la convencional, basada en acuerdo de voluntades entre las partes. Tienen la ventaja de que el deudor no se puede oponer a la transmisión de los derechos.

Para probar la transmisión se debe realizar una carta de pago, la entrega material del título y notificar al deudor. Esto, al igual que en la cesión, implica un proceso que se debe repetir cada vez, de forma que tampoco brinda la agilidad que el factoring requiere.

**ASOCIACION BANCARIA
BIBLIOTECA - HEMEROTECA**

Capítulo V

COMENTARIOS FINALES

A. LA TARJETA DE CREDITO

El factoring no es una modalidad del todo extraña en Colombia. El funcionamiento de las tarjetas de crédito permite asimilarlo a este Tipo de procedimiento, ya que los bancos afiliados al Sistema compran la facturación de los establecimientos afiliados con un descuento promedio del 7o/o, asumen el riesgo de no pago y se encargan del cobro. A diferencia de lo sugerido y siguiendo más bien el espíritu del factoring en su forma más pura, no existe contragarantía adicional al recibo de pago. Con todo, es una de las operaciones más rentables, pues el descuento le reporta una utilidad del 7o/o mensual; es más bien su parte de financiación (diferido) la que reduce la rentabilidad total.

Este ejemplo sirve también para poner de relieve el que hay operaciones que aunque en la teoría no son aconsejables, como son las de venta directa al consumidor final, en la práctica resulta excelente negocio. Así, ya se ha dado, tal vez sin conciencia del hecho, el primer paso hacia el factoring en un mercado que no aconsejan los teóricos y sin todas las garantías necesarias.

B. FACTORING DE EXPORTACION EN COLOMBIA

La opción de ofrecer el servicio de factoring de exportación en Colombia depende ante todo de la eficiencia de la estructura de promoción de las exportaciones menores. (Básicamente Decreto 444/67).

Proexpo es una entidad especializada, orientada no sólo como un fondo financiero que presta los recursos necesarios para la ayuda del sector, sino también como una entidad de servicios de promoción, asesoría y mercadeo. Cuenta además con una extensa red de oficinas en el exterior que sirven de enlace para contactos internacionales.

A nivel financiero Proexpo está capacitado para prestar con destino a la adquisición de materias primas y gastos laborales necesarios en la producción; gastos de bodegajes; para promoción y estudios de mercados, etc. También puede descontar documentos representativos de deuda externa y representativos de la operación, avalarlos y otorgar garantías¹. Es decir, cuenta con amplias facultades para realizar apoyo financiero, en los términos en que lo haría un factor.

Para complementar el aspecto puramente pecuniario, está obligado a ofrecer toda una gama de servicios de promoción y mercadeo², como son la realización de estudios de mercados externos, información de procedimientos de comercio exterior y financiación internacional, edición de directorios de importadores extranjeros, propaganda, asistencia técnica sobre aspectos fundamentales, etc.

Como se puede ver, Proexpo cuenta para la promoción del sector con amplias facultades, entre las cuales se puede identificar la posibilidad de realizar factoring de exportación. Ello significa que las entidades de factoring tendrán que llenar los vacíos que deje este instituto, lo cual parece ser posible en vista de las condiciones actuales del sector externo. En el momento se requiere la consolidación de un mercado estable para las exportaciones menores, que supla la baja de precios del café y asegure ingresos suficientes para las futuras compras de hidrcarburos e importaciones. En este orden de ideas, ya hay una política consciente de estímulo al sector por vías diferentes a Proexpo. Tal es el caso de las Sociedades de Comercialización Internacional, que nacen como respuesta ante la debilidad del sector en la parte comercial. Entonces no resulta peregrino pensar en la necesidad de la intervención privada, en la financiación internacional. El principal obstáculo para que el factoring obtenga los resultados esperados es la necesidad de una capacidad altamente especializada, y con notables

¹ Artículo 186 del Decreto 444/67.

² Artículo 189 del mismo Decreto.

vínculos externos que, en la actualidad carecen la mayor parte de los agentes privados.]

Estos requisitos son difíciles de cumplir para empresas que hasta ahora se inicien en la operación internacional, pero los bancos tienen ventajas comparativas al respecto, por las vinculaciones que ya tienen establecidas, que le pueden representar la contraparte necesaria para las cobranzas. Sin embargo con sólo esta infraestructura no podrán ofrecer servicios adicionales de tipo de mercadeo, promoción, etc. Así pues, requieren un apoyo adicional y parecería ser que las Sociedades de Comercialización recién creadas, fueran el apoyo ideal.

ASOCIACION BANCARIA
BIBLIOTECA - HEMEROTECA

Anexo 1

FORMA DE ESTABLECER LA FECHA PROMEDIO DE VENCIMIENTO

* Para establecer la fecha cuando el factor pagará el valor total de la facturación comprada al cliente, se pondera el valor de las facturas por sus respectivos plazos de vencimiento y este resultado se divide por el total a pagar. La cifra obtenida es el resultado buscado, pero generalmente se le adicionan unos pocos días que son los que normalmente tarda la cobranza.

Por ejemplo, si el 1o. de abril un factor compra las siguientes facturas:

Monto (\$ miles)	Fecha ven- cimiento	No. días al vencimiento
50	Abril 16	15
300	Mayo 6	35
60	Mayo 11	40
80	Mayo 31	60
20	Junio 15	75

La ponderación que hace el factor es:

50.000	x	15	=	750.000
300.000	x	35	=	10.500.000
60.000	x	40	=	2.400.000
80.000	x	60	=	4.800.000
20.000	x	75	=	1.500.000
TOTAL			=	19.950.000

ASOCIACION BANCARIA
BIBLIOTECA - HEMEROTECA

Esta cifra la divide por el valor de la compra: \$510.000, dando por resultado 39.1, que representa el número de días al cabo de los cuales tiene que efectuar el pago, es decir, el 10 de mayo. Pero como normalmente hay cierta demora en los pagos, el factor se protegerá posponiendo el pago en los días correspondientes. Si en promedio hay una demora de 3 días, para un cobro normal, la fecha se fijará para el 13 de mayo, cuando pagará los \$510.000, menos la comisión que se haya fijado. X

1000

Anexo 2

FUNCIONES Y OPERACIONES DE LA DIVISION DE FACTORING*

INTRODUCCION

Aún cuando el contrato de factoring podría depender internamente de la División Fiduciaria de un banco, lo más aconsejable es la creación de una división independiente por requerir este sistema de un permanente control individual ya que uno de los servicios es asumir el riesgo de impago, factor del cual depende en gran parte el éxito del mismo.

Si funcionara integrado a la fiducia, los directivos tendrían que dividir su atención hacia los diferentes campos contemplados en esta área, cuando el factoring requiere de un control directo y de tiempo completo.

Para iniciar su buen funcionamiento la División de Factoring necesita de cuatro secciones que contemplan la parte operativa completa y en la medida de su crecimiento se puede subdividir, especializando cada vez más todas las funciones necesarias. Las cuatro secciones fundamentales serían: sección comercial, sección de crédito y riesgos, sección de contabilidad y sección de cobranzas.

Un organigrama simple del cual podrían salir múltiples divisiones y secciones y en el que se puede organizar todos los pasos operativos del sistema sería como el presentado en el cuadro No. 2.

Teniendo como base la dirección que es la encargada de la coordinación general, estas secciones deben trabajar en una continua relación directa ya

* Tomado de Misael Arias "Implantación de los servicios del Factoring en Colombia".

que cada una de ellas necesita estar al tanto de los trámites de las otras secciones para conseguir una funcionalidad óptima. La dirección junto con la sección comercial promueven los servicios mediante los canales que se establezcan.

La asesoría del departamento jurídico es imprescindible ya que ésta se necesita no sólo para los cobros de los compradores morosos, sino para la redacción adecuada de los términos de los contratos.

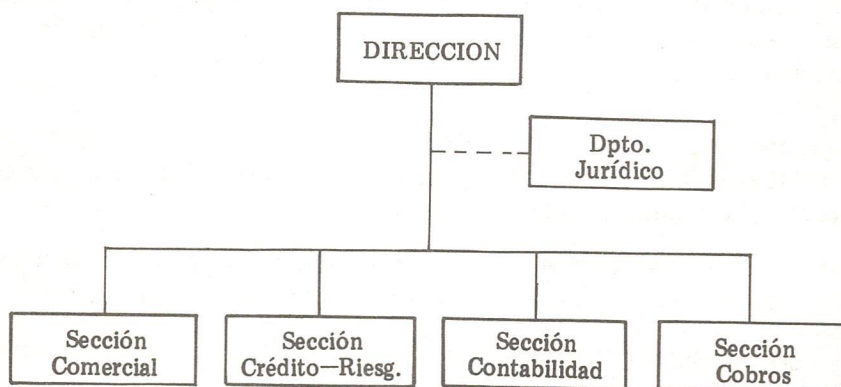
A continuación se presentan las funciones de cada una de las secciones de la División de Factoring según el esquema propuesto.

La Dirección

Es la responsable directa de la división. Debe supervigilar constantemente cada una de las secciones y trabajar en estrecha relación con la sección comercial para los efectos de promoción, investigación y enganche de los clientes.

Por medio de la dirección se canalizan todas las relaciones tanto internas como externas y es la encargada de trazar políticas y metas tanto financieras como operativas.

CUADRO No. 2
ORGANIGRAMA TENTATIVO DE LA DIVISION DE FACTORING



Entre las funciones principales que debe tener la dirección, específicas al negocio de factoring están:

1. Representar legalmente al banco en los actos o negocios correspondientes a la división y ante la comunidad y las autoridades competentes.
2. Dirigir el mercadeo de los servicios de factoring promocionar los negocios y mantener un contacto directo con la clientela actual y potencial para mejorar el sistema.
3. Ratificar las aprobaciones o rechazos de solicitudes de crédito de los compradores por la sección de crédito y riesgos.
4. Atender las necesidades de los clientes actuales y potenciales que planteen situaciones especiales.

Sección Comercial

La sección comercial responde a la inuestionable necesidad que tiene el banco, en su División de Factoring, de conseguir una clientela sólida, sobre todo en la fase inicial o de puesta en marcha y de mantener posteriormente con ella una serie de contactos que sostengan vivas las relaciones comerciales iniciales.

La promoción de los servicios y la investigación de clientes y mercados serán sus tareas principales; en coordinación con la dirección debe buscar los medios más adecuados para llegar al cliente y vender los servicios. Para ello debe estar en permanente contacto con agencias especializadas, bancos y otras entidades que le puedan facilitar informaciones comerciales y estadísticas.

Las sucursales y el departamento de crédito del banco, tienen una buena información de clientes que podrían ser beneficiarios del factoring. Sin embargo, se sugiere que la división tenga su propia información que estaría manejada por esta sección quien le suministraría lo necesario a la sección de crédito y riesgos para el estudio y aprobación de los créditos.

Entre las principales funciones que se deben asignar a la sección comercial podemos citar entre otras:

1. Promocionar a nivel externo, junto con la dirección, los servicios ofrecidos por el factoring, haciéndolos conocer mediante visitas y comunicaciones personales o mediante los diferentes medios de publicidad.

2. Hacer estudios y sugerir cual de los medios de divulgación es el más apropiado.
3. Investigar los clientes, compradores y mercados sobre los cuales va a tener influencia el sistema.
4. Determinar si el factoring beneficia al cliente.
5. Conseguir y elaborar estadísticas sobre negocios, clientes, precios y mercados.
6. Estar permanentemente actualizado en cuando a medidas monetarias, crediticias y fiscales que afecten los sectores de los cuales forman parte los clientes.
7. Confirmar las informaciones suministradas por los clientes de sus compradores, utilizando los medios más convenientes que tenga a su alcance.
8. Estudiar los servicios y modalidades del factoring a prestar a cada uno de los clientes en particular, redactando y suscribiendo el respectivo contrato.
9. Solicitar y suministrar referencias bancarias y/o comerciales tanto a los bancos e instituciones financieras como al público en general, con las debidas reservas y condiciones de responsabilidad necesaria.
10. Diligenciar la información previa a los análisis de crédito efectuado por la sección correspondiente.
11. Responsabilizarse del archivo y organización sistemática de los documentos, correspondencia y demás información de los clientes y compradores, llevando control de las carpetas prestadas a las diferentes secciones.

Sección de Crédito y Riesgos

A esta sección le corresponde el análisis de los estados financieros tanto del cliente como de los compradores y la aprobación o rechazo de las solicitudes de crédito presentadas por los mismos. Esta gestión debe ser realizada con gran agilidad pues se pueden perjudicar las relaciones entre el cliente y los compradores, si el trámite de sus solicitudes va a demorar más tiempo del que normalmente utilizan sus competidores. Estos análisis deben regirse por los cánones financieros utilizados normalmente por el banco. Los formatos a utilizar igualmente pueden ser los usados por la división de crédito.

A esta sección le corresponde igualmente la elaboración y liquidación de los pagarés que respaldan los adelantos. Para el perfeccionamiento y contabilización de los mismos deben solicitar a la división de tesorería la autorización para la utilización de las disponibilidades. Una vez concedidos los recursos

procede a llenar el pagaré abonado el importe en la cuenta corriente del respectivo cliente. Con el valor de las cancelaciones de las facturas se irá amortizando el capital. Los intereses serán liquidados y descontados por anticipado.

Las funciones de la sección de crédito y riesgo son:

1. Analizar los estados financieros de los clientes y de los compradores, haciendo las observaciones pertinentes.
2. Proponer cupos de crédito para los compradores que lo justifiquen.
3. Liquidar las relaciones remisorias de facturas con el fin de establecer las comisiones.
4. Liquidar los intereses correspondientes a los préstamos o adelantos efectuados a los clientes, abonando el crédito a la cuenta corriente del beneficiario.
5. Gestionar los recursos para la contabilización de las financiaciones.
6. Elaborar, controlar y mantener bajo custodia los pagarés originales de los adelantos.
7. Timbrar adecuadamente los documentos que así lo requieran.
8. Entregar a los clientes los pagarés cancelados, dejando su copia en la carpeta correspondiente.

Sección de Contabilidad

La mayor o menor complejidad de esta sección está en función de las dimensiones que tome la División de Factoring, de su volumen de facturación, y naturalmente, del número de clientes.

Los servicios que presta esta sección son básicamente la teneduría de las cuentas por cobrar de los clientes. La contabilidad de la división está centralizada con la general del banco. Es por eso, que la contabilidad llevada por la División es un auxiliar de las cuentas de orden que se utilicen.

Para una mayor funcionalidad se deben codificar tanto los clientes como los compradores, siendo un sistema adecuado utilizar los dígitos impuestos a cada cliente para los primeros dígitos de sus compradores respectivos, haciéndolos fácilmente identificables.

El registro de las cuentas del cliente con sus compradores deben diligenciarse en original y copia para que ésta última sea la que se remita al interesado para su información.

Funciones de la Sección de Contabilidad

1. Asentar cada uno de los movimientos que se originen en la división. Si se tratan de la contabilidad general del banco, revisarlos y cuadrarlos para remitirlos prontamente.
2. Controlar los libros auxiliares teniendo en cuenta la buena presentación, descripción de fácil comprensión y actualización.
3. Inspeccionar el movimiento diario que se va a mayorizar para cerciorarse que las cuentas han sido correctamente afectadas según el concepto anotado en cada uno de los comprobantes.
4. Asesorar contablemente a las demás secciones.
5. Coordinar con la sección de cobranzas la elaboración del listado diario de vencimientos.
6. Elaborar mensualmente extracto de movimiento de las cuentas de los clientes.
7. Suministrar cualquier dato solicitado por otra sección.
8. Informar a la dirección de las situaciones que considere necesario.

Sección de Cobranzas

La dinámica de este departamento es un elemento indispensable para el normal funcionamiento de la sección. Debe tenerse estricto control de los vencimientos, recordando por escrito, a cada cliente con un tiempo prudencial, el día que se debe cancelar el documento. Un recordatorio telefónico, el día anterior de la fecha pactada es una buena medida para evitar viajes de cobro innecesarios.

Los compradores pueden efectuar sus pagos en cualquiera de las sucursales de la plaza, informando previamente de su gestión para hacerle llegar oportunamente el documento a la oficina indicada. Si no hubiera llegado la factura, la sucursal puede recibir el pago expidiendo el correspondiente recibo e informando inmediatamente a la División de Factoring para que el documento cancelado le sea remitido a su domicilio.

Las funciones pertinentes a la sección de Cobranzas son:

1. Mantener un archivo actualizado y sistemático, teniendo en cuenta las medidas de seguridad.
2. Entregar relacionados al cobrador, los efectos que deben presentarse para su recaudo, según su vencimiento.
3. Controlar las gestiones de cobro realizadas diariamente por el cobrador y presentar informe sobre el particular.

4. Recibir y verificar los documentos depositados para su cobro.
5. Verificar los endosos, vencimientos y registros.
6. Elaborar las contabilidades correspondientes.
7. Enviar recordatorios de vencimientos.
8. Clasificar los efectos vencidos para un mayor control.
9. Llevar un libro auxiliar de registro de cobranzas.

Facturas Vencidas

Cuando una factura llegue al día siguiente de su vencimiento, empieza a causar intereses moratorios, previamente estipulados. El departamento de cobranzas informará al superior inmediato para que éste requiera una vez más a su deudor. La factura en cuestión será clasificada dentro de un grupo especial para intensificar sus gestiones de cobro.

Si los requerimientos telefónicos no producen un efecto positivo, se enviará un recordatorio por escrito con copia para el cliente con el fin de bloquearle cualquier otra solicitud.

Una segunda notificación será enviada a los diez (10) días de la primera, pero ésta con un plazo perentorio, con la advertencia que si no es cancelada dentro del mismo pasará al cobro por la vía judicial.

Cumplido el mes de vencida la factura se pasará al departamento jurídico para que éste inicie los trámites legales.

**ASOCIACION BANCARIA
BIBLIOTECA-HEMEROTECA**

BIBLIOGRAFIA

- ARIAS, Misael: "*Implantación de los servicios del factoring en Colombia*". (Tesis de Economía, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Bogotá 1980).
- BARLOW, Joseph: "*Factoring. . . Industry's Credit Card*". Anvil, Invierno de 1978.
- CHASE MANHATTAN BANK: "*Factoring and Comercial Finance*".
- GMUR, Charles: "*Manual de Forfetización*" (Ed. Kelly, Bogotá, 1980).
- HELO, Luis: "*Factoring*", (mimeo, 1980).
- MAYA, Jaime: "*El factoring: Un nuevo sistema de Financiación*", (en Nueva Frontera, Junio 16, 1980).
- NAITOVE, Irwin: "*Modern Factoring*" (American Management Association, Inc USA, 1969).
- VARGAS REYES, Alberto: "*El factoring y su factibilidad en Colombia*". (Tesis de Administración, Universidad de los Andes, Bogotá, 1978).

ASOCIACION BANCARIA
BIBLIOTECA-HEMEROTECA

PUBLICACIONES DE LA ASOCIACION BANCARIA

	Valor Ejemplar
1. MANUAL DE TESORERIA	\$ 250.00
2. INFLACION Y POLITICA ECONOMICA.	650.00
3. MANUAL DE CREDITO	250.00
4. SISTEMA FINANCIERO Y POLITICAS ANTI- INFLACIONARIAS	550.00
5. REGIMEN BANCARIO COLOMBIANO.	3.200.00
6. SECTOR FINANCIERO EN LOS AÑOS 80...	650.00
7. DICCIONARIO DE OPERACIONES BANCA- RIAS.	390.00
8. NORMAS FUNDAMENTALES, CORPORACIO- NES DE AHORRO Y VIVIENDA, ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO.	550.00
9. MANUAL DE TIMBRE Y PAPEL SELLADO. .	250.00
10. SEGURIDAD — PRODUCCION Y EMPLEO — BANCA 78	250.00
11. PREPAREMOS PARA EL FUTURO	250.00

Estas publicaciones pueden ser adquiridas en la Tesorería de la Asociación, Oficina 315.

ASOCIACION BANCARIA
 BIBLIOTECA - MEMERO...