

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES
V SEMINARIO DE GRADUACIÓN EN CIENCIAS JURÍDICAS. PLAN 1993.



“LA PRÁCTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR”

TRABAJO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL
TÍTULO DE LICENCIADO EN CIENCIAS JURÍDICAS

PRESENTADO POR:

BELTRÁN HERNÁNDEZ, RENÉ ALFREDO
LÓPEZ BARAHONA, DAISY LIZETH

DIRECTOR DE SEMINARIO:

LIC. RAÚL ANTONIO CHATARA FLORES

CIUDAD UNIVERSITARIA, ABRIL DE 2003

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTORA

DRA. MARÍA ISABEL RODRÍGUEZ

VICE-RECTOR ACADÉMICO

ING. JOSÉ FRANCISCO MARROQUÍN

VICE-RECTORA ADMINISTRATIVO

LICDA. MARÍA HORTENSIA DUEÑAS DE GARCÍA

SECRETARIA GENERAL

LICDA. LIDIA MARGARITA MUÑOZ

FISCAL GENERAL

LIC. PEDRO ROSALIO ESCOBAR CASTANEDA

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

DECANO

LIC. FRANCISCO ALBERTO GRANADOS HERNÁNDEZ

VICE-DECANO

LIC. EDGARDO HERRERA MEDRANO

SECRETARIO

LIC. JORGE ALONSO BELTRÁN

UNIDAD DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA

LIC. WILMER HUMBERTO MARÍN SÁNCHEZ

DIRECTOR DE SEMINARIO

LIC. RAÚL ANTONIO CHATARA FLORES

...Digan que somos lo que somos:

un pueblo doloroso,

un pueblo analfabeto,

desnutrido y sin embargo fuerte

porque otro pueblo ya se habría muerto.

Digan que somos, eso sí, un pueblo excepcional

que ama la libertad muy a pesar del hambre

en que agoniza...

(Patria Exacta. "Fragmento". Oswaldo Escobar Velado)

DEDICADO:

“A quien me ha despertado desde mi primer día en el mundo con caricias de sol y alimenta mis días de espíritu...”

“Al **SER** que me regalo todas las ideas durante mis días de estudio y me ha permitido avanzar aún en contra de mi voluntad...”

A mi Dios.

“A la mujer...

Que recibió la cruz de mi existencia con amor.

Que con **ALMA** desgarrada de sufrimientos, sigue el camino de la vida con vocación de santa.

Que con el **CUERPO** debilitado por el trabajo, saca fuerzas del corazón de madre y del espíritu divino.

Que con la **MENTE** rebosante de principios, normas, leyes y experiencia batalla con el sistema...

... Con temor a quedarme corta en las palabras repito y agrego:

A la mujer, madre, viuda, abogada y santa:

María Deysi Barahona viuda de López

“A **los estudiantes** que se encuentren sedientos de conocimiento, a los ansiosos por crearlo...y a los críticos que no se quedan con lo plasmado en papel sino que lo confrontan con el razonamiento y el conocimiento.”

Daisy Lizeth López Barahona

A Dios quien me dio, da y dará todo lo que él crea conveniente: una familia, amigos y una razón para vivir.

Ayúdame a ser quien antes fui, para mejorar lo que ahora soy.

René Alfredo Beltrán Hernández

ÍNDICE

	PAGINA
PRESENTACIÓN	i
CAPITULO 1 ANTECEDENTES HISTÓRICOS	
1.1. Antecedentes Históricos del Factoraje	1
1.1.1. Mundiales	1
1.1.1.1. Edad Antigua	1
1.1.1.2. Época Moderna	2
1.1.1.3. Época Actual	4
1.2. Antecedentes Nacionales	5
1.2.1. Antecedentes Mediatos	5
1.2.2. Antecedentes Inmediatos	6
1.3. Antecedentes Jurídicos	8
1.3.1. Antecedentes Constitucionales	8
1.3.2. Antecedentes en la Legislación Secundaria	9
CAPITULO 2 ENFOQUE DOCTRINARIO	
2.1. Nociones Fundamentales	10
2.2. El Contrato de Factoraje	16
2.2.1. Denominación	16
2.2.2. Definición y Descripción de la Operación	16
2.2.3. Naturaleza Jurídica	21
2.2.4. Caracteres Jurídicos	22

2.2.5.	Sujetos que Intervienen	24
2.2.6.	Modalidades de Factoraje	26
2.2.7.	Servicios del Factor	28
2.2.8.	Obligaciones y Derechos de las Partes	29
2.2.9.	Terminación del Contrato	31
2.2.10.	Análisis Financiero	32
2.2.11.	Contenido General de Contrato de Factoraje	34

CAPITULO 3 NORMATIVA APLICABLE

3.1.	La Base Constitucional	40
3.2.	El Tratamiento en la Legislación Secundaria	45
3.3.	Doctrina Constitucional	59
3.4.	Derecho Comparado	60
3.5.	Convenio UNIDROIT sobre el Factoraje Internacional	62
3.6.	Anteproyecto de Ley de Factoraje	66

CAPITULO 4 LA PRACTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR (DESARROLLO DE LA HIPÓTESIS)

4.1.	Generalidades	73
4.2.	La Operación de Factoraje en El Salvador	74
4.3.	Comprobación de Hipótesis	79

CAPITULO 5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.	Conclusiones	89
5.2.	Recomendaciones	91

BIBLIOGRAFÍA

93

ANEXOS

PRESENTACIÓN

1. Objeto de la Investigación

El presente documento contiene el informe final de nuestra investigación; el cual ha sido elaborado como un requisito previo, para optar al grado académico de Licenciado en Ciencias Jurídicas de la Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales de la Universidad de El Salvador.

Dicha investigación ha sido ejecutada a partir del mes de agosto de 2002 a marzo de 2003, dentro del V Seminario de Investigación Jurídica, en el área de Derecho Mercantil.

El objeto principal de este informe es dar a conocer los resultados obtenidos en la investigación del tema: “La Práctica del Contrato de Factoraje en El Salvador.”

Con este informe buscamos identificar aquellos factores externos e internos que intervienen en el desarrollo jurídico-práctico de esta figura contractual en el ámbito comercial salvadoreño.

Como estudiaremos más adelante, el Factoraje, es una figura contractual atípica propia del derecho comercial moderno, la cual surge como alternativa a las formas de tradicionales financiamiento que han utilizado las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) hasta este momento, lo que trae como consecuencia un avance en el desarrollo económico y social de nuestro país; Pero esta figura ha sido tomada de una forma diferente por los comerciantes salvadoreños, quienes celebran contratos bancarios típicos pero que

usurpan el nombre de la operación de Factoraje, y es ahí donde se encuentra el motivo para dicho estudio.

2. Importancia de la Investigación:

a) Importancia social:

El sector de las MIPYME, representa más del 90% del total de empresas en El Salvador,¹ significan una fuente importante de generación de empleo y de valor agregado decisivo para nuestra economía. Sin embargo, este sector, por su debilidad es de los más sensibles cuando la economía del país entra en la fase de desaceleración, como sucede en El Salvador desde hace 7 años. Con el proceso de apertura de mercados, la fuerte competencia en los mercados locales, el lento crecimiento de la economía y los efectos de los terremotos, las micro, pequeñas y medianas empresas han caído en un franco deterioro, y muchas de ellas han tenido que cerrar por quiebra. Ciertamente en el sector de las MIPYME existen rigideces para adaptar sus procesos productivos e incorporar nueva tecnología, entre otras razones por la escasez de información, por la falta de acceso al crédito y por la carencia de recursos humanos para impulsar estos cambios; Por lo que surge ante esta problemática, el Contrato de Factoraje, el cual sirve como un paliativo, a través del cual pueden obtener financiamiento, mejores manejos administrativos de la cartera de créditos sin necesidad de aumentar su personal y con ello una mejor utilización de sus recursos.

Por ello se hace necesario estudiar la figura del Factoraje, como un mecanismo de desarrollo tanto comercial como social en nuestro país.

¹ II Encuentro Nacional de la Empresa Privada (ENADE 2001). Revista Unidad Empresarial. Año 12, volumen 70, Julio-Agosto 2001. Asociación Nacional de la Empresa Privada. Arte y Letras S.A. de C.V., San Salvador, 2001. Pág. 36

b) Importancia Científica:

El Contrato de Factoraje es una de las muchas figuras atípicas que se celebran en nuestro país, y que aún no ha sido objeto de investigación tanto económica como jurídicamente, lo que le agrega importancia por no encontrarse investigaciones de este tipo realizadas en nuestra Universidad.

Si bien esta operación ha sido objeto de estudio a escala internacional, en nuestro país no goza de gran acogida por los investigadores, y siendo una figura atípica se hace necesaria una investigación que analice la importancia que tiene para el comercio, el régimen jurídico de la misma, y para que sea objeto de un mejor estudio no solo por parte de los estudiantes, sino también de los empresarios salvadoreños de Factoraje, los legisladores y de la administración de justicia, los cuales no conocen mucho acerca de esta figura.

3. Objetivos de la Investigación:

La presente investigación sobre la práctica del Contrato de Factoraje en El Salvador ha perseguido los siguientes objetivos:

a) Objetivo general:

Determinar el grado de desarrollo del Contrato de Factoraje en nuestro país, e identificar los factores que inciden en la práctica de dicha figura. Y con base a las conclusiones obtenidas, hacer recomendaciones que contribuyan a la mejor prestación de este servicio financiero.

b) Objetivos particulares:

- Conocer la problemática actual de la aplicación del Contrato de Factoraje en nuestro país, para determinar probables vacíos que existan en la operación.
- Establecer la importancia del Contrato de Factoraje en el país, para determinar el impacto que genera a las MIPYMES en el ámbito económico y jurídico.
- Determinar la evolución histórica del Contrato de Factoraje para conocer los cambios que ha tenido, y con ello determinar sus problemáticas en las distintas épocas de su desarrollo, para conocer su incidencia en la problemática actual.
- Conocer los aspectos doctrinarios principales del Contrato de Factoraje, con la finalidad de establecer si estos son similares a los aplicados en nuestro país en las denominadas operaciones de Factoraje.
- Analizar el marco normativo aplicable al Contrato de Factoraje, a fin de establecer su funcionamiento en la práctica mercantil salvadoreña.

4. Metodología de la Investigación:

a) Sobre la perspectiva Metodológica:

El enfoque metodológico a utilizar en nuestra investigación es una visión realista, que tiene por objeto la práctica jurídica mercantil que se refleja en el Contrato de Factoraje, es decir pretendemos analizar la norma jurídica aplicada por la práctica, puesto que el contrato en estudio carece de regulación específica, con esto tratamos de enfocar el estudio de la atipicidad del Contrato de Factoraje.

b) Sobre el tipo de investigación:

El tipo de investigación a desarrollar es descriptivo-explicativa, puesto que nuestra intención es describir la problemática del Contrato de Factoraje en la práctica mercantil salvadoreña y las consecuencias de la atipicidad de dicha figura. Además este tipo de investigación es la que más se apega al limitado período establecido para el desarrollo de la investigación.

c) Técnicas de investigación:

Las técnicas que utilizamos para llevar a cabo la investigación son:

Técnicas documentales: Hemos utilizado las técnicas de trabajo documentales, haciendo consultas directas a los libros de la Biblioteca del Consejo Nacional de la Judicatura, Biblioteca de la Facultad de Jurisprudencia de la Universidad de El Salvador, así como de Bibliotecas privadas.

También se utilizo Bibliotecas virtuales, a través del uso de Internet las cuales contenían información necesaria para nuestra investigación.

Técnicas de campo: La entrevista a los informantes claves es la fuente real y la técnica más adecuada para obtener información calificada acerca del Factoraje.

d) Etapas de la investigación:

Las etapas en que se desarrollo nuestra investigación son las siguientes:

1º Delimitación del objeto de estudio:

Esta delimitación se hizo a través del diseño de investigación, en el cual se abordo la problemática del Factoraje en El Salvador, su origen y la importancia de su estudio.

2º Análisis del objeto de Investigación:

En este apartado se hizo un primer acercamiento a la problemática, la cual se estudio desde diversos puntos de vista, hasta presentar un análisis completo del objeto.

3º Construcción del marco de análisis:

A través de la construcción de este marco de análisis sirvió de base para la construcción de los capítulos 1, 2 y 3 del presente informe.

En la investigación se desarrollaron los siguientes marcos:

- Marco Coyuntural,
- Marco Histórico,
- Marco Doctrinario, y
- Marco Jurídico.

4º Construcción de la hipótesis de trabajo:

Teniendo como fundamento el marco de análisis se elaboró una pregunta provisional y una respuesta tentativa a la problemática encontrada en el desarrollo de la investigación. La cual sirvió de base para la posterior formulación de la hipótesis con sus respectivos extremos de prueba.

5º Verificación de la hipótesis de trabajo:

En esta etapa de la investigación se trato de probar si se verifico la hipótesis de trabajo.

6º Presentación de resultados:

Es la parte final y la más importante de la investigación, ya que pone de manifiesto los resultados de la investigación.

4. Fuentes de Información:

Son aquellos lugares físicos o empíricos que nos ayudan a recopilar información necesaria. Las fuentes de información las clasificamos de la siguiente manera:

a) **Fuentes documentales:** Estas son constituidas por los lugares donde encontramos la información teórica, y las que utilizamos principalmente son:

- Biblioteca del Consejo Nacional de la Judicatura.
- Biblioteca de la Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales de la Universidad de El Salvador.
- Bibliotecas virtuales:
 - monografias.com
 - totalaley.com
 - justiniano.com

b) **Fuentes reales:** Son aquellas fuentes donde nos brindaron información empírica, así como datos estadísticos y opiniones de personas que conocen el objeto de nuestra investigación, entre las que se encuentran:

Empresas de Factoraje:

- Factoraje Salvadoreño
- Factoraje Cuscatlán
- FactoLeasing BanCo
- Pentágono

Tribunales de Justicia:

- Tribunales 1º, 2º, 3º, 4º y 5º de lo mercantil de San Salvador
- Sala de lo Civil de la Corte Suprema de Justicia

Instituciones de Gobierno:

- Banco Multisectorial de Inversiones (BMI)
- Ministerio de Economía

c) Fuentes secundarias:

- La Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP)
- Biblioteca privada de Lic. Raúl Antonio Chatara (asesor del Trabajo de Investigación)
- Bibliotecas privadas de los integrantes del grupo de investigación.

5. Contenido del Informe:

Este apartado desarrolla el contenido de nuestro informe, el cual responde a las etapas de la investigación realizada, el cual esta integrado en cinco capítulos, llevando un proceso lógico y sistematizado.

CAPITULO 1: Contiene el desarrollo histórico sobre el Contrato de Factoraje, así como el análisis del desarrollo jurídico de la legislación aplicable en especial lo referente a la autonomía de la voluntad como fundamento de la libertad de contratar y la libertad de contratación. Por último comprende los antecedentes mediatos e inmediatos de la problemática.

CAPITULO 2: Este capítulo contiene el desarrollo doctrinario de las generalidades de los contratos, así como un estudio crítico sobre el Factoraje, su definición, naturaleza jurídica, sujetos que intervienen, así como los derechos y obligaciones de los contratantes.

CAPITULO 3: En este apartado desarrollamos un estudio del Contrato de Factoraje desde un punto de vista jurídico, analizando el régimen constitucional en el que se desarrolla el Factoraje en relación con la autonomía de la voluntad, de igual forma se hace un análisis de las leyes secundarias que tienen alguna injerencia en el tema de investigación. Un punto importante en este análisis es el estudio del convenio UNIDROIT

de Factoraje, y la propuesta de ley que ha presentado el Banco Multisectorial de Inversiones y el Ministerio de Economía. Además se hace referencia a la regulación del Factoraje en otros países tales como Estados Unidos, Francia, Perú, entre otros.

CAPITULO 4: Aquí se refleja el estudio de campo realizado por el grupo de investigación, donde analizamos la práctica del Contrato de Factoraje por los comerciantes salvadoreños, y su relación con las algunas instituciones del Estado tales como los Tribunales, el Ministerio de Economía y el B.M.I.; para luego presentar la comprobación de la hipótesis realizada por el grupo.

CAPITULO 5: Este último capítulo desarrolla las conclusiones y recomendaciones a las que hemos llegado luego de haber realizado nuestra investigación.

Al finalizar el informe dejamos constancia de la Bibliografía utilizada y de los anexos, entre los cuales se encuentran: La guía de entrevistas, modelos de Contrato de Factoraje en el ámbito internacional y los utilizados en nuestro país, copia del anteproyecto de Ley de Factoraje de El Salvador, y las respuestas obtenidas a las entrevistas realizadas en el estudio de campo.

CAPITULO 1

ANTECEDENTES HISTÓRICOS

1.1 Antecedentes Históricos del Factoraje

1.1.1. Mundiales

1.1.1.1. Edad Antigua

Sobre el origen del Contrato de Factoraje, los historiadores han desarrollado diversas teorías, entre las cuales se encuentran las siguientes:

Una primera forma de Factoraje se advierte en la cultura Neobabilónica de los Caldeos, en la época del Código Hammurabí. Su nacimiento está ligado a la actividad desarrollada por el *Shamgallu*, agente comercial operante en Caldea hace 4.000 años, que revestía la forma de un comisionista, es decir, una persona que por el pago de una comisión garantizaba a su comitente el pago de los créditos².

Para Hillyer³, se encuentra un embrión de esta práctica, en las costumbres comerciales de los Fenicios, grandes comerciantes marítimos, que estaban poco familiarizados con los mecanismos comerciales y con las monedas de los distintos mercados. Ante la falta de estos conocimientos, estos contratan a agentes capacitados ó “*Factors*” que los representen y cuiden sus intereses.

² LEYVA SAAVEDRA, José. Profesor de Derecho Privado Universidad Mayor de San Marcos. Lima, 1999 <http://comunidad.derecho.org/dermercantil/Cuvitae1.htm>

³ETCHEVERRI, Raúl Aníbal. Derecho Comercial y Económico. Contratos Parte Especial Tomo. Editorial Astrea. Buenos Aires, 1995. Pág. 178

Otros autores señalan que la figura jurídica del Factoraje fue conocida por los Romanos, correspondiendo en sus rasgos más sustanciales a la del *Institor*. Citando a Roca Guillamón: “El institor romano no guarda con el Factoraje otra relación que la del origen común de la palabra *Factor*, la cual viene a expresar la idea de persona que realiza una actividad por otra, dentro de un ámbito más o menos mercantilista.”⁴

Una cuarta teoría opina que uno de los antecedentes más remotos de esta figura contractual es la actividad de los *Commanditari* italianos, que operaban como financiadores y aseguradores de las operaciones comerciales realizadas por los viajeros, tomando parte en las ganancias y en las pérdidas⁵.

1.1.1.2. Época Moderna

La doctrina más aceptada del origen del Contrato de Factoraje señala que este se origina a finales del siglo XIV y comienzos del siglo siguiente en Inglaterra.

En Inglaterra, particularmente Londres, la cuna del Contrato de Factoraje, se tiene como antecedente la empresa “*Blackwell Hall*”, dedicada a la industria de la lana durante 1397. Este es considerado generalmente como el lugar de nacimiento del *Factor comercial*. El procedimiento que seguía esta empresa era el siguiente: Recibía las mercaderías en consignación y las vendía a los comerciantes de la zona, con la particularidad que, en ocasiones, adelantaba a los fabricantes el precio de las mercaderías que le habían sido confiadas⁶.

⁴ Citado por LEYVA SAAVEDRA. Op. Cit

⁵ LEYVA SAAVEDRA. Op. Cit.

⁶ IDEM.

Con el surgimiento de las colonias Españolas e Inglesas en América, se instalan factorías comerciales dirigidas por empresas factores conocidas por *Factors*; Estos recogían las mercaderías producidas, organizaban su almacenamiento, venta, distribución y transporte hacia el país colonizado. Su responsabilidad y autonomía no deja de aumentar, y continúa en los siglos XVI, XVII y XVIII, pero orientando su tendencia a la industria textil de la lana que se exportaba a América, por eso se les denominó *Cotton Factor*⁷.

Esta práctica pronto fomentó de manera considerable el comercio británico de exportación, desarrollando el concepto de las *Confirming Houses*, o casas de confirmación⁸, que en representación de los compradores extranjeros, garantizaban su crédito y confirmaban los pedidos. Posteriormente, con la expansión, desarrollo y beneficios obtenidos con estas operaciones, los *Factors* se permitieron financiar la producción de sus clientes, al hacer efectivo el pago del precio de las mercaderías que debían exportarse algunas semanas después.

Es aquí, que se puede observar como la función comercial, propia de los *Factors* en sus inicios, cambia y evoluciona hacia funciones de financiamiento empresarial. Con relación a esta posición Marré Velasco manifiesta que: “Existe unanimidad en que el

⁷ IDEM

⁸ IDEM.

Factoraje moderno nace con las nuevas necesidades que generó el descubrimiento de América, y especialmente en las prácticas comerciales inglesas ligadas a ellas⁹.

El Factoraje evoluciona de forma gradual a un proceso que se inicia con el llamado *Colonial Factoring* o Factoraje Colonial, en el cual el factor desarrolla un rol limitado a la distribución de mercaderías, esta evolución la podemos ubicar entre los siglos XV y XIX¹⁰.

Posteriormente surge una segunda etapa, a finales del siglo XIX, en la cual el factor asumiría un rol más complejo, apareciendo ya, como un cesionario de los créditos surgidos dentro de la actividad mercantil de su cliente, para cumplir con una función de gestión de cobro, asunción de riesgo de insolvencia por el impago del tercero y, por último, como un medio de financiación. A esta forma de operar se conoce, en doctrina, como el *Old Line Factoring*¹¹ o la Vieja línea de Factoraje.

Luego de la independencia de los Estados Unidos, se da la publicación de las *Factor's Act*, entre 1823 y 1889, que oficializan la función las Empresas de Factoraje, y la promulgación de Leyes protectoras de la industria (*Tariff's Act*), los factores se alejan de los exportadores de Europa y se abocan al ámbito local ampliando sus actividades a áreas no textiles.

⁹ MARRE VELASCO, Agustín. *El Contrato de Factoring*. Editorial Jurídica de Chile. Santiago, 1995. Pág. 14.

¹⁰ MARRE VELASCO, Agustín. *Op. Cit.* Pág. 15

¹¹ ÍDEM

La industria Americana inicia una época floreciente; esto no beneficia a los factores, ya que los productores consideran mas barato almacenar y distribuir directamente sus mercancías y prescindir de ellos. Es así como se readaptan a la nueva situación y se orientan a la función financiera, garantizando a los industriales el cobro de los créditos de sus clientes y la financiación de sus ventas, y forman sociedades; de esta manera nace *el New Style Factoring* o Factoraje moderno, tal y como se práctica en la actualidad.

1.1.1.3 Época Actual

Debido a la crisis económica norteamericana en el año de 1930, y ante la paralización de la banca, las sociedades de Factoraje tienen un gran auge al ofrecer servicios tales como el crédito que aquellos no podían prestar. Pero los Bancos no tardaron mucho en reaccionar y crear, como lo hace *el Firts Nacional City Bank of Boston*, en 1947 un departamento de Factoraje¹².

A esta misma entidad le corresponde la iniciativa, hacia los años 60, de establecer sociedades de Factoraje en Europa. Fundó en 1962 un Holding en Suiza, el *International Factor*, que tenía por objeto la creación de sociedades de Factoraje en los diversos países europeos.¹³

Nacen las Cadenas de Factoraje, llamadas *Factors Chains*, que emplearían técnicas modernas para elaborar y resolver los temas jurídicos derivados del Factoraje internacional, prestar servicios de importación y exportación. Se forman grandes

¹² ETCHEVERRI, Raúl Aníbal. Op. Cit. Pag. 180

empresas en Francia, Bélgica, Italia y Gran Bretaña, que en su mayoría son producto de la fusión de empresas norteamericanas con grupos financieros y bancarios europeos.¹⁴

Esta práctica comercial originaria de Europa, es tomada así por el comercio anglosajón, quienes la adaptan y modifican agregándole algunas variantes, y la imponen en el Continente Europeo para expandirse luego por los países más industrializados del mundo, hasta llegar a formar parte de la práctica comercial de países como el nuestro.

1.2. Antecedentes Nacionales

1.2.1. Antecedentes Mediatos

Luego de la independencia del reino español en 1821, El Salvador fue libre en aspectos políticos, económicos y sociales. Las negociaciones comerciales con la corona española son anuladas. Bajo este contexto se decreta la primera Constitución en 1824, la cual sienta las bases de un Estado libre y soberano; asimismo se promulga en 1855 el primer Código de Comercio Salvadoreño.

Durante 1904 se decreta el segundo Código de Comercio, para regular las nuevas actividades comerciales dentro del Estado, dejando abierta la posibilidad al comerciante de negociar de forma libre mediante la libertad de contratación, allanando el camino para lo que luego sería el fundamento legal del Contrato de Factoraje en la actualidad.

¹³ **IDEM**

¹⁴ **LEYVA SAAVEDRA. Op. Cit.**

Con la Constitución de 1939, surge por primera vez en la Ley primaria la figura que vendría a modificar las relaciones comerciales, tal es el caso de la libertad de contratación contenida en el artículo 279 de dicho cuerpo normativo.

Durante 1970 se decreta el actual Código de Comercio,¹⁵ que vino a reunir Leyes dispersas de contenido comercial; dicho Código establece en el artículo 488 como limitantes de la actividad comercial: La Ley, los usos mercantiles y las buenas costumbres; Limitantes que permiten el uso de los contratos atípicos. En el artículo 23 de la actual Constitución se reconoce la libertad de contratar como derecho individual de las personas.

1.2.2. Los Antecedentes Inmediatos

Estos antecedentes los podemos enmarcar desde el año 1989 hasta el año 2000, puesto que las políticas neoliberales establecidas a partir de la llegada a la Presidencia de la República del Lic. Alfredo Cristiani en 1989, contribuyeron a que se expandiera la actividad productiva y comercial, gracias a la privatización de la banca y las relaciones comerciales con otros países como España, Chile, México, Estados Unidos y Taiwán.

Es así como los comerciantes importan de estos países muchas figuras contractuales novedosas como el Leasing o Arrendamiento Financiero y el Factoring, conocido en nuestro país como Factoraje, los cuales vienen a agilizar la actividad productiva del país.¹⁶ Pero este tipo de contratos no se ven regulados por ningún sistema

¹⁵ **DECRETO LEGISLATIVO 671, del 8 de mayo de 1970, publicado en el D. O. N° 140, Tomo 128, del 31 de julio de 1970.**

¹⁶ **I Encuentro Nacional de la Empresa Privada (ENADE 2000) "Propuesta para la reactivación de la economía nacional". Revista Unidad Empresarial. ANEP. Año II. Julio-Agosto San Salvador 2000. Pág. 19.**

normativo nacional, y aún así logran desarrollarse hasta nuestros días y se solidifican en el comercio interno, estas formas de contratación se sustentan en nuestro país gracias al reconocimiento de la libertad de contratar y la autonomía de la voluntad de las partes contenida en el artículo 22 y 23 de la Constitución.

Con la firma de los Acuerdos de Paz, en 1992 se pusieron fin a doce años de guerra civil. Entre 1993 y 1998, gracias a las políticas liberales implementadas, estos contratos encuentran un campo fértil para extender sus beneficios, pero también sus incertidumbres, sobre todo acerca de la validez de dichos contratos; así como la ausencia de garantías que velen por los intereses de las partes. Es por ello que se retoma la corriente internacional que aboga por una regulación especial para dichos contratos. Con la llegada del segundo período presidencial de Alianza Republicana Nacionalista (ARENA), bajo la presidencia del Doctor Armando Calderón Sol, se solidifican las actividades comerciales, pero el repunte económico del país fue entrando en un período de desaceleración,¹⁷ creando problemas para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), que no eran sujetos a crédito por parte de la banca nacional, por no poseer éstos suficientes garantías para respaldar dichos créditos. Ante esto la Banca y otras empresas especializadas utilizan Contratos de Factoraje como medio de financiamiento a corto plazo para la MIPYMES.

Con la llegada del Licenciado Francisco Flores Pérez a la presidencia en el año de 1999, se instituyen estas prácticas comerciales y la empresa privada busca que se legisle este tipo de contratos para llenar ese vacío legal, tanto para regular que se

¹⁷ I Encuentro Nacional de la Empresa Privada (ENADE 2000) Op. Cit. Pág. 17

cumplan los derechos de las partes, así como para que se masifique dicha figura contractual y con ello se brinde las pautas para el desarrollo económico y social del país.

1.3. Los Antecedentes Jurídicos

1.3.1. Antecedentes Constitucionales

La libertad de contratación como fundamento para la celebración del Contrato de Factoraje en nuestro país ha venido desarrollándose según la necesidad del Comercio Salvadoreño, ya que en las primeras Constituciones de El Salvador, desde 1824 hasta 1886, no aparece regulada la libertad de contratación, como un derecho fundamental de los salvadoreños. Y es hasta la Constitución de 1939, que se regula por primera vez en el Capítulo I; Título V “Derechos y Garantías”, la libertad de contratación, en la cual el artículo 279 dice literalmente: “Se reconoce la Libertad de Contratación conforme a las Leyes”¹⁸

Luego en la Constitución de 1944, dicho derecho se encontraba regulado en el artículo 31 Inc. 1, bajo el Título II “Los Salvadoreños”.

La Constitución de 1945, debido a que era una copia textual de la constitución de 1886, no regulaba expresamente la libertad de contratación, pero tenía una enmienda en el Título II “de los Derechos y Garantías”, en la cual el artículo 40, establecía que los Derechos y Garantías que enumeraba no serían entendidos como una negación de otros derechos y garantías no enumerados por dicha Constitución. Dándole de esta forma cabida a otros derechos como la libertad de contratación.

En el texto de la Constitución de 1950, reaparece la libertad de contratación, en el Título X “Régimen de Derechos Individuales”.

Luego en la Constitución de 1962, este derecho se encuentra regulado en el artículo 174, de dicho cuerpo normativo.

En la Constitución de 1983, la libertad de contratar, aparece en el Título II “Derechos y Garantías Fundamentales de la Persona”, Capítulo I, Derechos Individuales y su Régimen de Excepción” Sección Primera “Derechos Individuales” Art. 23 Cn.

1.3.2. Antecedentes en la Legislación Secundaria

Como aclaración se debe señalar que la figura del Factor que mencionan los artículos 137 y 365 de los Códigos de Comercio de 1904 y 1970 respectivamente, no tiene relación con el concepto de empresa factor que se utiliza como sujeto del Contrato de Factoraje.

¹⁸ GALLARDO; Ricardo. Historia y Texto de las Constituciones en El Salvador. Tomo II, Editorial

CAPITULO 2

ENFOQUE DOCTRINARIO

2.1. Nociones Fundamentales

Antes de iniciar un estudio amplio del Contrato de Factoraje es necesario realizar un pequeño análisis de los contratos en general y de los contratos atípicos.

Decimos entonces que contrato es: “El convenio obligatorio entre dos o más partes, relativo a un servicio, materia, proceder o cosa”.¹⁹

Rodríguez Azuero, lo define como una forma de convención encaminada específicamente a la creación o constitución de obligaciones²⁰.

Nuestro Código Civil lo define en el artículo 1309 como “... una convención en virtud de la cual una o más personas se obligan para con otra u otras, o recíprocamente, a dar, hacer o no hacer alguna cosa”.

Diana, Madrid. 1961. Pág. 588.

¹⁹ **CABANELLAS, Guillermo: Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual. Tomo II, 14ª edición. Editorial Heliasta S.R.L. Buenos Aires. 1979. Pág. 339.**

²⁰ **RODRIGUEZ AZUERO, Sergio: Contratos Bancarios. Biblioteca Felaban. 3ª edición. Editorial ABC, Bogota, 1985. Pág. 70.**

De las anteriores definiciones podemos decir que, todo contrato supone la existencia de dos o más personas, sean estas naturales o jurídicas, que tienen capacidad para obligarse jurídicamente, a través de un acuerdo de voluntades con la finalidad de adquirir, modificar o extinguir un derecho.

Los contratos generalmente son clasificados de la siguiente manera:

1) Según su naturaleza:²¹

- **Civiles:** Si las partes que los celebran no son comerciantes.
- **Comerciales:** Si se celebra entre comerciantes, o si una de las partes es comerciante.
- **Administrativos:** Si interviene el Estado como persona jurídica pública.

2) Por las obligaciones que contraen las partes:²²

- **Unilaterales:** Cuando una sola de las partes se obliga con otra.
- **Bilaterales:** Cuando las partes se obligan recíprocamente.
- **Plurilaterales:** Cuando concurren dos o más personas para celebrar un contrato y se generan entre ellas relaciones jurídicas múltiples.

3) Según el intercambio de prestaciones:²³

- **Gratuitos:** Cuando solo produce utilidad para una de las partes.
- **Onerosos:** Cuando cada uno se obliga en beneficio del otro.

4) Según el momento en que se perfeccionan:²⁴

- **Consensuales:** Aquellos que se perfeccionan por el simple acuerdo de las voluntades de las partes.

²¹ VILLEGAS, Carlos Gilberto: *Compendio Jurídico, Técnico y Práctico de la Actividad Bancaria*. Tomo I. Editorial Depalma. Buenos Aires, 1986. Pág. 435.

²² VILLEGAS. Op. Cit. Pág. 436

²³ RODRIGUEZ AZUERO, Op. Cit. Pág. 83

²⁴ RODRIGUEZ AZUERO, Op. Cit. Pág. 85

-**Reales:** Solo se perfeccionan en tanto se produzca la entrega o tradición del bien objeto del acuerdo.

5) Según las partes expresan su consentimiento o no:²⁵

- **Entre presentes:** Cuando las partes contratantes asisten al acto por sí o por medio de representantes y expresan su consentimiento en el mismo momento.
- **Entre ausentes:** Cuando las partes contratantes expresan su voluntad en momentos diferentes.

6) Según exista o no formalidad prevista en la Ley para su perfeccionamiento:²⁶

-**Formales:** Cuando la Ley prescribe una forma determinada, sea para su existencia o para su prueba.

-**No formales:** Son aquellos contratos para cuyo perfeccionamiento la Ley no prescribe forma alguna, dejando amplia libertad a las partes contratantes.

7) Según su autonomía respecto de otro u otros contratos, se los clasifica en:²⁷

-**Principales:** Son aquellos contratos que tienen una vida jurídica autónoma, independiente de otros contratos.

-**Accesorios:** Son aquellos contratos cuya vida jurídica depende de otro contrato principal.

8) Según la certeza de las prestaciones comprometidas, se clasifican en:²⁸

-**Conmutativos:** Las partes pueden apreciar desde un primer momento las ventajas y cargas que adquieren o soportan.

²⁵ VILLEGAS. Op. Cit. Pág. 437.

²⁶ VILLEGAS. Op. Cit. Ídem.

²⁷ VILLEGAS. Op. Cit. Pág. 437 y 438.

²⁸ RODRIGUEZ AZUERO, Op. Cit. Pág. 84.

-**Aleatorios:** No existe un equilibrio esperado ni predeterminado, sino que la posición de una o ambas partes, depende del alea o de la suerte.

9) Según el momento del cumplimiento de las prestaciones, los contratos pueden ser:²⁹

-**De ejecución instantánea:** Cuando las partes cumplen sus obligaciones en el momento mismo del contrato.

-**De ejecución diferida:** Cuando las partes postergan el cumplimiento de sus obligaciones para un momento posterior.

-**De ejecución continuada o de tracto sucesivo:** Cuando las prestaciones de las partes son de cumplimiento continuado durante la vigencia o duración del contrato que se pacta por un tiempo más o menos prolongado.

10) Según los efectos del contrato en relación con las partes que concurren o con terceros:³⁰

-**Relativos o individuales:** Aquellos en los cuales los efectos derivados de su celebración sólo vinculan a quienes en ellos intervienen o a quienes están representados por los concurrentes.

-**Colectivos:** Son los que celebrados entre unas partes, vinculan obligatoriamente a otras no presentes ni representadas.

11) Según se permita o no discutir el contenido del contrato:³¹

-**De adhesión:** Son aquellos en los cuales los individuos concurren a contratar y se encuentran con modelos o condiciones generales preestablecidas por su

²⁹ VILLEGAS. Op. Cit. Pág. 438.

³⁰ RODRIGUEZ AZUERO, Op. Cit. Pág. 86.

³¹ RODRIGUEZ AZUERO, Op. Cit. Pág. 87.

contratante y en relación con las cuales no cabe más acción que aceptarlas o descartar el contrato.

-De libre discusión: Son aquellos que la concurrencia de las partes enderezada a producir ciertos efectos jurídicos entre las partes, permite una amplia discusión y análisis de los términos, cláusulas y consecuencias del acuerdo.

12) Por su regulación:³²

- Típicos:** Son los contratos que han sido regulados y reglamentados por la Ley, de manera que esta los reconozca.
- Atípicos:** Son los contratos surgidos de la libre iniciativa de los particulares y en desarrollo del principio de autonomía privada, que crean las partes sin que corresponda a una figura típica, preestablecida por la Ley.

En cuanto a esta última clasificación, se puede decir que supera la anterior designación Romanista de contratos nominados e innominados, según Etcheverri,³³ porque no se detiene en el simple aspecto de si el contrato esta nominado en la legislación local, si no que procura descubrir si es una simple unión de tipos contractuales o si marca el surgimiento de nuevas formas de contratación. Es decir que puede ser la relación de dos o más contratos como el contrato de arrendamiento con promesa de venta, ó bien una figura obligacional que no encaja en ninguna figura contractual reglamentada y que tampoco responda a la combinación de otras figuras contractuales típicas, tal es nuestro caso con el Contrato de Factoraje.

Para entender mejor lo anterior, es necesario diferenciar entre contratos innominados y atípicos; para Alessandri Rodríguez, los contratos innominados son los

³² RODRIGUEZ AZUERO, Op. Cit. Pág. 86.

que han quedado fuera de las previsiones del legislador y carecen, por lo mismo de nombre y de reglamentaciones legales.³⁴ Mientras que los contratos atípicos se definen como aquellos que no estando definidos por la legislación positiva están reconocidos por la realidad social, basándose en la libertad contractual y en la autonomía de la voluntad, rigiéndose por su afinidad con otros contratos típicos, por los principios generales de las obligaciones y los contratos, y subsidiariamente por los principios generales del derecho.³⁵

Cuando se hace referencia al termino contrato innominado nos referimos a la circunstancia, que un contrato carezca de nombre o denominación específica en la Ley no obstante que dicho contrato si posea nombre en la práctica, en cambio contrato atípico hace referencia a aquellos contratos que no tienen regulación, sin importar que estos sean innominados o no. Masnatta, insiste en la distinción entre contrato innominado y contrato atípico, porque –advierde- un contrato puede ser nombrado por la Ley –sería entonces nominado- y no estar regulado en ella, es decir atípico³⁶.

Las corrientes del derecho moderno han dejado a un lado la clasificación de contratos nominados e innominados, para utilizar indistintamente la de típicos y atípicos, sin hacer referencia a sí tiene nombre o no; por lo que en el presente trabajo usaremos la clasificación de típicos y atípicos.

³³ ETCHEVERRI, Op. Cit. Pág. 109.

³⁴ ALESSANDRI RODRIGUEZ, Arturo. De los Contratos. Editorial Temis. Santiago, 1999. Pág. 37

³⁵ CHULIÁ VICENT, Eduardo y otra. Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. Tomo I. Editorial Bosch. Barcelona, 1996. Pág. 12.

³⁶ FARINA. J.M. Op. Cit. Pág. 294.

Ante el desarrollo de los negocios los comerciantes, en muchas ocasiones no encuentran como satisfacer sus necesidades económicas. Debido a los procesos de aperturas de mercados, los Tratados de libre comercio y el avance tecnológico haciendo que la contratación atípica sea muy frecuente, ya que los comerciantes ante estas circunstancias generan nuevas operaciones y modos de contratación conforme a sus necesidades y no necesariamente de acuerdo al encuadre legal previsto por la Ley comercial. Pero para algunos autores como Parellada,³⁷ esta forma de contratación carece de requisitos de validez mínimos, por lo que se deben aplicar los requisitos de validez generales de todo contrato y debe tener una finalidad lícita, la que se presume de las disposiciones establecidas en el Código Civil y Mercantil.

Para finalizar podemos decir que la Libertad de Contratación tiene su máxima expresión en la creación de figuras contractuales atípicas, que si bien no están reguladas por ningún sistema normativo, han sido creadas buscando satisfacer las necesidades del comercio moderno, y estas figuras han sido aceptadas en diferentes países hasta llegar a ser reconocidas, ya sea en la legislación mercantil o a través de Leyes especiales, tal es el caso de la Ley de Arrendamiento Financiero o Leasing decretada el segundo semestre del año dos mil dos.³⁸

2.2. El Contrato de Factoraje

2.2.1. Denominación

³⁷ PARELLADA, Carlos A. http://alterini.org/to_pcal.htm

³⁸ DECRETO LEGISLATIVO 884, Publicado en el Diario Oficial, Tomo 356, del nueve de julio de dos mil dos.

La palabra *Factoring*, puesta en boga por la doctrina económica norteamericana, no ha podido ser sustituida debido, a la dificultad de encontrar un término que brinde un significado claro y que describa con precisión esta operación financiera. Sin embargo, en la doctrina se han propuesto algunos nombres para sustituir al de *Factoring*, así tenemos: “*Factoraje*” como sinónimo de factoría o de la actividad desarrollada por el factor o como lugar donde éste realiza sus operaciones; *Affacturage*, como traducción al francés del término *Factoring*; *Facturación*, atendiendo a los documentos que se ceden en esta operación; *Factorización*, que presenta la ventaja de su adaptación al español, pero parte del doble sentido del término factor; gestión de créditos, etc.”³⁹

Hemos adoptado el termino *Factoraje*, por ser esta denominación, el nombre jurídico adoptado por la práctica comercial Salvadoreña.

2.2.2. Definición y Descripción de la Operación

El Contrato de Factoraje se puede definir como el contrato en virtud del cual una de las partes, la empresa factor, se obliga a adquirir la totalidad o parte de los créditos provenientes de la actividad empresarial de la otra parte, la empresa cliente, a asumir el riesgo de insolvencia de los terceros deudores, pero reservándose el derecho de seleccionar esos créditos, y a prestarle asistencia técnica y financiera a esta, en contraposición, la empresa cliente se obliga a abonar una comisión en forma proporcional al financiamiento recibido.⁴⁰

³⁹LEYVA SAAVEDRA, José. Op. Cit.

⁴⁰ARÉVALO PORTILLO, Loyda M. y otros. *La Práctica Comercial de los Contratos Innominados en El Salvador*. Trabajo de Graduación. Universidad de El Salvador. 1998. Pág. 35.

En opinión de García Cruces, el Factoraje es aquella operación por la cual un empresario transmite en exclusiva los créditos que frente a terceros tiene como consecuencia de su actividad mercantil a un factor, el cual se encargará de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de los mismos en favor de su cliente; servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar (comisión, intereses), en favor de su factor.”⁴¹

Para Juan Roca Guillamón, “el Factoraje consiste en una actividad de cooperación empresarial, que tiene por objeto, para el factor, la adquisición en firme a los productores de bienes o prestadores de servicios de los créditos de que sean titulares contra sus clientes o compradores, garantizando su satisfacción y prestando servicios complementarios de contabilidad, estudio de mercados, investigación de la clientela, etc. a cambio de una retribución, a lo que puede agregarse una posibilidad de financiación, mediante anticipos con devengo de intereses.”⁴²

Según Mario Bonafonti, el Contrato de Factoraje es: “El contrato mediante el cual un empresario conviene que una entidad financiera le habrá de adquirir todos los créditos provenientes de la explotación de su empresa, hasta una suma determinada y por un tiempo convenido de manera expresa, asumiendo el riesgo de sus cobros y reservándose el derecho de seleccionar dichos créditos, obligándose así mismo a

⁴¹ LEYVA SAAVEDRA, José. *Op. Cit Ídem.*

⁴² ROCA GUILLAMÓN, Juan. “El Contrato de Factoring y su Regulación por el Derecho Privado Español. Editorial Revista de Derecho Privado. 1977. España. Pág. 2.

prestarle la asistencia técnica necesaria para un mayor desarrollo del contrato. En contraprestación el empresario se obliga a abonar una comisión en forma proporcional a los capitales adelantados.⁴³

Mientras que para Sánchez Calero, el Factoraje es un contrato de colaboración por el cual una empresa (denominada factor) se obliga frente a un empresario a gestionar el cobro del conjunto de los créditos que éste tiene a sus clientes, garantizando en algunos casos el cobro de una parte o la totalidad de los mismos en el supuesto de insolvencia de éstos, o ambas cosas a la vez. Además de estas prestaciones principales el factor puede obligarse a efectuar algunas prestaciones complementarias como informaciones comerciales, selección de clientela, etc.⁴⁴

Chuliá Vicent y Beltrán Alandete lo definen como el contrato mercantil, consensual y sinalagmático (bilateral), mediante el cual una de las partes, entrega a la otra denominada factor, toda su documentación de cobro, para que éste lo gestione, bien anticipando su importe, menos el descuento convenido o limitándose a su gestión estricta de percibir los importes devengados por terceros; pudiendo el factor otros servicios complementarios.⁴⁵

Para Juan M. Farina, “el *factoring* es una relación jurídica de duración, en la cual una de las partes (empresa de *factoring*) adquiere todos o una porción o una categoría de

⁴³ BONAFONTI, A. Mario. *Contratos Bancarios*. Editorial Abeledo-Perot. Buenos Aires, 1998. Pág. 294.

⁴⁴ SÁNCHEZ CALERO, Fernando. *Instituciones de Derecho Mercantil II*. Vigésima segunda edición. Editorial Mc Graw Hill, Madrid, 1999. Pág. 174

⁴⁵ CHULIÁ VICENT, Op. Cit. Pág. 26.

créditos que la otra parte tiene frente a sus clientes; adelanta el importe de dichas facturas (*factoring* con financiación), se encarga del cobro de ellas y, si así se pacta, asume el riesgo de la posible insolvencia de los deudores”.⁴⁶

Elaborar una definición del Contrato de Factoraje es una tarea difícil, puesto que hablamos de un contrato complejo; no obstante, hemos encontrado que la mayoría de definiciones incluyen los siguientes elementos comunes:

- Naturaleza: Contrato mercantil y/o bancario.
- Sujetos que intervienen: Factor, cliente y deudor.
- Objeto: Cesión y venta de créditos.
- Servicios principales: Financiamiento, gestión y garantía.
- Servicios accesorios: Administrativos.
- Prestación económica: Comisión e intereses.

Es así como definimos al Contrato de Factoraje como: *“Un contrato de colaboración empresarial en virtud del cual una empresa denominada cliente vende o cede su cartera de créditos que posee contra terceros, a otra empresa especializada denominada factor la cual, mediando una retribución, se encarga principalmente de la gestión de cobro de dichos créditos, pudiendo asumir o no el riesgo de insolvencia del deudor del cliente; además podrá prestar si se pactaré, los servicios de financiamiento recibiendo el respectivo interés, así como otros servicios tales como contabilidad, mercadeo, análisis crediticios de los clientes, entre otros relacionados con los anteriores.”*

⁴⁶ FARINA, Juan M., *Contratos Comerciales Modernos*, 2ª edición, editorial Astrea De Alfredo y

Para comprender mejor las anteriores definiciones trataremos de hacer una breve descripción de la operación de Factoraje: La venta a Crédito de bienes y servicios es una práctica indispensable en la actualidad, la cual consiste en que el vendedor otorga a sus clientes un crédito para el pago de los bienes que han adquirido, o de los servicios que han recibido; es pues en esta práctica comercial donde se encuentra el origen y fundamento del Contrato de Factoraje⁴⁷.

Esta venta a créditos se documenta dependiendo del bien o servicio prestado, en: factura, crédito fiscal, y en algunas ocasiones a través de un pagaré o letra de cambio; y estas se registran contablemente como cuentas por cobrar de la empresa que vende o presta los servicios.

A partir de lo anterior podemos decir que, la operación de Factoraje básicamente consiste en que un empresario transfiere al factor la totalidad o parte de los créditos que tiene en contra de terceros en razón de sus actividades mercantiles,⁴⁸ como también los que vayan surgiendo, y este se encargará de la gestión de cobranza y contabilización de los créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores cedidos, como también anticipar al empresario el importe de los créditos.

Esto convierte al Factoraje, según los analistas financieros como una buena opción de financiamiento para la MIPYMES, por ser una figura atractiva y eficaz que

Ricardo Desalma, Buenos Aires, 1997. Pág. 552.

⁴⁷ LEYVA SAAVEDRA. Op. Cit.

⁴⁸ IDEM

reduce los costos de gestión, los de carácter administrativo y contable y genera la obtención de liquidez de manera ágil. En otras palabras el Factoraje facilita las cosas a la MIPYMES, porque dejan a una empresa especializada la gestión administrativa y financiera relativa a las relaciones de sus propios clientes, sus costos administrativos cambiando la unidad de cobros por una cuenta llamada “Valuadora por Factoraje.”

2.2.3. Naturaleza Jurídica

Entre las tesis que intentan explicar la naturaleza jurídica del Factoraje, planteadas por Saavedra,⁴⁹ debemos distinguir:

1) Las teorías que consideran al Factoraje como un contrato unitario jurídicamente, asegurando la existencia de una causa única del contrato:

- Las que admitiendo la pluralidad de servicios prestados por el factor, se centran en uno de ellos, el que consideran esencial, para delimitar la causa del contrato. Dejando a un lado la variedad funcional y la extrema ductilidad que la caracterizan
- Las que intentan la explicación de la esencia jurídica del Factoraje, partiendo de la pluralidad funcional llegan a la unidad de la causa del contrato, mostrándose contrarias a su fragmentación jurídica, y concluyen que el Factoraje ha de calificarse como un contrato complejo, en el sentido de tener elementos y lograr resultados económicos propios de otros contratos, fusionados en una unidad causal que lo individualiza.

⁴⁹ LEYVA SAAVEDRA, Op. Cit.

Para Roca Guillamón, en el Factoraje hay una pluralidad de pactos con dependencia recíproca, que tienden a conseguir todos juntos, un fin económico social concreto, cual es la cooperación en la gestión empresarial.⁵⁰

2) Las teorías que partiendo también de la pluralidad funcional, no concluyen en la unidad causal:

Estas coinciden en señalar la existencia de distintas modalidades de Factoraje, con naturaleza diferente entre sí, en función de las posibilidades de combinaciones de los servicios a realizar por la empresa factor establecido en el propio contrato, pues en cada una de ellas la causa de la cesión de créditos es diferente. Se hace preciso, pues, la determinación individualizada de la naturaleza jurídica para cada modalidad contractual.

García de Enterría, manifiesta que “al variar el resultado práctico perseguido por las partes según los servicios prestados en cada caso por la entidad de Factoraje, es evidente que el programa de prestaciones y el contenido del contrato difícilmente pueden reconducirse a un único esquema causal rígido y preordenado.”⁵¹

Somos de la opinión, que el Contrato de Factoraje es un instrumento de financiamiento que amparado en una cesión de crédito hecha por el cliente factorado a favor del factor, éste último realiza una serie de servicios de gestión, administración y financiamiento que varía en la práctica según el pacto realizado por las partes; pero que

⁵⁰ ROCA GUILLAMÓN, Juan. Op. Cit. Pág. 29.

⁵¹GARCÍA DE ENTERRIA, Javier. “Contrato de Factoring y Cesión de Créditos”. Segunda edición. Editorial Civitas, S.A. España .1996. Pág. 115.

no obstante esta variación de servicios, la unidad causal no se pierde, puesto que lo que se busca es la colaboración empresarial.

2.2.4. Caracteres Jurídicos

En este apartado destacaremos los caracteres estructurales del Factoraje. Con este fin, entonces, diremos que es un contrato:

- **Atípico:** El Factoraje carece en nuestro país, de regulación jurídico-privada expresa; tratándose, por consiguiente, de una figura atípica, su reconocimiento jurídico se realiza dentro del ámbito asignado a la libertad de contratación en el artículo 23 de la Constitución vigente.
- **Consensual:** El contrato se perfecciona cuando las partes expresan su consentimiento y desde ese momento, sin más, quedan estas obligadas al cumplimiento de sus prestaciones. Esto no impide que las partes puedan fijar un término (inicial) a partir del cual comenzaran a producirse los efectos propios del Contrato de Factoraje (ejecución diferida).⁵²
- **Oneroso:** Las ventajas que procuran cada una de las partes contratantes no le serán concedidas sino por la prestación que cada una haga o se obligue hacer en favor de la otra.⁵³

⁵² RODRIGUEZ AZUERO. Op. Cit. Pág. 521.

⁵³ LEYVA SAAVEDRA, José. Op. Cit.

- **Conmutativo:** Las partes conocen al momento de su perfeccionamiento las ventajas y desventajas que el negocio les comportará. Además, las prestaciones de factor y factorado son equivalentes⁵⁴.
- **De Duración:** Este caracter señala que las prestaciones, tanto de la empresa factor como del cliente factorado, se van ejecutando en el tiempo, durante un lapso prolongado.⁵⁵
- **De prestaciones recíprocas:** la empresa factor es acreedora de los créditos cedidos e inversamente, deudora de los servicios a que se obligó con la firma del contrato; el cliente factorado, por su parte, es acreedor de las sumas acordadas por la cesión de los créditos y deudor de estos créditos.⁵⁶
- **A cláusulas generales:** A diferencia de un buen sector de la doctrina, que lo considera como un contrato por adhesión, pensamos que el Factoraje es un negocio celebrado a través de cláusulas generales, es decir, mediante cláusulas que abarcan aspectos muy generales del contrato, de allí el calificativo de generales, dejando a las partes contratantes en libertad de negociar las otras cláusulas especiales o típicas del contrato en particular;⁵⁷ como la ejecución, plazo, servicios y demás pormenores del contrato.

2.2.5. Sujetos que Intervienen

⁵⁴ ETCHEVERRI. Raúl Aníbal. Op. Cit. Pág. 182

⁵⁵ LEYVA SAAVEDRA. José. Op Cit.

⁵⁶ ÍDEM.

a) **Empresa factor:** Para Raúl Aníbal Etcheverry,⁵⁸ es la sociedad financiera, banco, adquirente o cesionario de los créditos de su cliente, que ofrece un servicio de financiamiento, al adelantar el monto de las facturas antes del vencimiento, o bien en el momento en que éste se cumple, asumiendo en ambos casos el riesgo de la cobranza.

Llama la atención del concepto de Etcheverry, el que considere como empresa factor al banco, puesto que en nuestro país los bancos no se encuentran autorizados para realizar este tipo de operación, como se manifiesta en el artículo 51 de la Ley de Bancos; Situación que también se encuentra contemplada en el Anteproyecto de la Ley de Factoraje al permitírsele la realización de esta operación a sociedades anónimas de capital fijo, de índole comercial o bancaria; Debiendo esta última constituirse como sociedad vinculada o como una sociedad filial.

El anterior concepto se complementa con el empleado por Sandoval López, quien define al factor como “un intermediario financiero que efectúa para los comerciantes las tareas de gestión y cobro de sus créditos mercantiles, prestándole además un conjunto de servicios especializados complementarios de contabilidad, estudios de mercado, investigación de clientela, etc”⁵⁹

En definitiva, podemos decir, que es la empresa que presta los servicios de Factoraje, la cual generalmente es una entidad financiera.

⁵⁷ ÍDEM.

⁵⁸ ETCHEVERRY, Raúl Aníbal. Op. Cit. Pág. 182.

⁵⁹ SANDOVAL LÓPEZ, AGUSTÍN. “Nuevas Operaciones Mercantiles”. Pág.59.

b) Cliente factorado: Es la persona física o jurídica que cede la cartera de créditos de su cliente al factor, asumiendo entre otras, la obligación de abonar a éste una comisión o intereses, en su caso, según la modalidad que adopte la operación, obteniendo por su parte la liquidación de esos créditos generalmente al contado.⁶⁰

Farina, lo define de una manera simple: “Es quien vende bienes o presta servicios a plazos a terceros⁶¹”

Hay un tercer sujeto cuya solvencia económica es de vital importancia para que la operación sea aprobada por el factor, aunque no interviene en la celebración del Contrato de Factoraje, y este, es el deudor: “quien compra los servicios o productos al cliente factorado a plazo”.⁶²

Para Rollin, citado por Farina es: “la persona física o moral que compra los productos o servicios del cliente; es el titular de la deuda transferida al factor.”⁶³

2.2.6. Modalidades de Factoraje.

Para Leyva Saavedra, el Factoraje constituye un solo tipo, el Factoraje simple y llanamente, con varios subtipos⁶⁴ o modalidades las que serán objeto de análisis a continuación:

⁶⁰ETCHEVERRY, Raúl Aníbal. Op. Cit. Pág. 182.

⁶¹ FARINA, Juan M. Contratos Comerciales Modernos. 2ª edición. Editorial Astrea, Buenos Aires. 1997. Pág. 555

⁶² ETCHEVERRY, Raúl Aníbal. Op. Cit. Págs. 182.

⁶³ FARINA, Juan M. Op. Cit. Pág. 555

⁶⁴ LEYVA SAAVEDRA, José. Op. Cit.

1) **Según la evolución histórica se clasifica en:** *Colonial Factoring, Factoring Old Line y New Style Factoring*. Estas formas contractuales ya han sido desarrolladas en el apartado 1.1.1.2. por lo que remitimos al lector a dicho apartado.

2) **Atendiendo a su contenido:**

- **Factoraje con financiación (credit-cash factoring):** El cliente factorado recibe de la empresa factor el pago inmediato de los créditos cedidos, independientemente de la fecha de vencimiento de las respectivas facturas, pagando intereses por el financiamiento.
- **Factoraje sin financiación (maturity factoring):** El importe de los créditos no se anticipa, la empresa factor le paga al cedente al vencimiento medio de los créditos cedidos.

3) **Tomando en cuenta la notificación:**

- **Factoraje con notificación (notification factoring):** El contrato señala la obligación de notificar al deudor del crédito cedido la estipulación del Factoraje y la cesión de los créditos comerciales a favor de la empresa factor, para que los pagos de los créditos a su cargo los efectúen directamente a dicha empresa, pues es la legítima titular de los mismos.
- **Factoraje sin notificación (no notification factoring):** Los deudores no tienen conocimiento de la relación entre su acreedor y la empresa factor. esta última permanece oculta, presta todos los servicios menos el de gestión.

4) Tomando como referencia la asunción del riesgo:

- **Factoraje con recurso (old line factoring):** La empresa factor no garantiza el riesgo por la insolvencia del deudor de los créditos cedidos.
- **Factoraje sin recurso (new style factoring):** La empresa factor asume el riesgo de insolvencia del deudor, no así cuando el incumplimiento se haya producido por otras causas, que se puedan adjudicar a la empresa cliente como mercancías en mal estado, no acorde con el pedido, etc.

5) En atención a la jurisdicción:

- **Factoraje interno o nacional (domestic factoring):** Las empresas contratantes tienen sus domicilios en el mismo país.
- **Factoraje Internacional (international factoring):** Una de las partes contratantes se encuentra fuera del territorio donde opera la empresa factor. Esta modalidad comercial presenta dos variantes en el comercio internacional, a saber:
 - **Factoraje de exportación (exportation factoring):** En el que la empresa factor y el cliente factorado residen en un mismo país, en tanto que los deudores cedidos en el extranjero.
 - **Factoraje de importación (import factoring):** Según el cual el cliente factorado reside en un país distinto al de la empresa factor, por lo que decide transmitirle todos los créditos originados en su actividad empresarial que tiene contra deudores domiciliados en el país de la empresa factor.

2.2.7. Servicios del Factor.

Los servicios prestados por la empresa de Factor pueden ser divididos en tres categorías que pueden ser objeto de combinaciones dependiendo de la modalidad de Factoraje adoptada por las partes. Entre estos servicios se encuentran:

a) Administración o Gestión:⁶⁵ Por medio de este servicio la empresa cliente se ve liberada de llevar la contabilidad detallada de sus deudores, al posibilitarle su sustitución por una única cuenta en la que ella se limita simplemente a registrar sus operaciones con la empresa factor.

A efectos de permitir su realización a la empresa factor, los contratos incluyen ciertas cargas y deberes de asistencia a los clientes factorados, destacando aquí los relativos a la notificación de los deudores y a la realización de las actuaciones precisas para la legitimación de aquélla. Por último, la empresa factor, por ser la titular de los créditos cedidos en virtud del Contrato de Factoraje, gestiona el cobro de los mismos en su propio nombre e interés; no lo hace ni como comisionista ni en calidad de mandatario del cliente factorado.

b) Financiamiento: La empresa factor anticipa al empresario el importe de los créditos transmitidos, permitiéndole así la obtención de una liquidez inmediata; de modo que el empresario pueda movilizar el valor de los créditos que ostenta frente a su clientela.⁶⁶

⁶⁵ MARRE VELASCO. Op. Cit. Pág. 48

⁶⁶ GARCIA DE ENTERRIA, Javier. Op. Cit. Pág. 48

Contrario a los créditos bancarios normales, el cliente de la empresa factor no se ve obligado a endeudarse ni de constituir garantías que afecten su pasivo, sino que obtiene financiamiento a partir de la venta de bienes o prestación de servicios que realice a sus clientes.

c) Garantía: Junto al servicio de gestión, la empresa factor presta generalmente el servicio de garantía, que no es otra cosa que el traslado del riesgo de insolvencia de los deudores del empresario, desde el patrimonio de este último al patrimonio del factor⁶⁷.

Razón por la cual la empresa factor procede antes de la cesión de los créditos, al análisis, investigación y clasificación del riesgo de los deudores.

La concurrencia o no de esta prestación da lugar a la siguiente clasificación:

- **Factoraje propio:** Cuando la empresa factor asume el riesgo de insolvencia de los deudores.
- **Factoraje impropio:** Cuando tal riesgo no es asumido por la empresa factor.⁶⁸

d) Otros Servicios: Además de los servicios de financiación, gestión y garantía, esenciales para la caracterización del Contrato de Factoraje, se acostumbra incluir otro tipo de prestaciones complementarias o adicionales, a cargo de la empresa factor, como por ejemplo⁶⁹: Estudios de mercado, investigación e información comercial,

⁶⁷ LEYVA SAAVEDRA. Op. Cit

⁶⁸ LEYVA SAAVEDRA. Op. Cit.

⁶⁹ MARRE VELASCO. Op. Cit. Pág. 50.

selección de clientela, formación de personal, servicios contables, asesoría integral y otros de naturaleza similar.

2.2.8. Obligaciones y Derechos de las Partes

Entre los derechos y obligaciones que tiene la empresa factor para con el cliente factorado, se encuentran:

- Obligaciones:⁷⁰

- Pagar el precio por los créditos que le hayan sido cedidos.
- Asumir el riesgo de insolvencia de los deudores cuando los créditos hayan sido aprobados previamente por él.
- Realizar anticipos al cliente, a petición de éste, sobre los créditos cedidos y en los porcentajes convenidos.
- Prestar los servicios que hubiera asumido en el contrato.

- Derechos:⁷¹

- Investigar, comprobar y aprobar los créditos del cliente con sus compradores.
- Retirar en cualquier momento su aprobación a una aprobación previamente aceptada, respetando las operaciones en curso con ese comprador, hasta el importe de esas mercaderías llegadas a destino y recibidas por éste.
- Cobrar la retribución que hubiera pactado, integrada por la comisión y los intereses.

⁷⁰ ETCHEVERRI, Raúl Aníbal. Op. Cit Pág. 187.

⁷¹ IDEM

- Requerir información contable de los deudores al proveedor. Como también la facultad de revisar los estados contables del factorado.

Asimismo, por ser un contrato bilateral, el cliente factorado tiene derechos y obligaciones a saber:

- Obligaciones:⁷²

- Ceder al factor todos los créditos conforme las modalidades pactadas. En la mayoría de los contratos se incluyen dos cláusulas importantes, la de “*globalidad*” y la cláusula de “*exclusividad*”
- Pagar al factor, por los servicios de administración y cobranza una comisión. Si se pacta un servicio financiero, deberá el pago de los intereses.
- Transferir al factor todas las operaciones aprobadas por éste.
- Entregar al factor los poderes y documentos que fueran necesarios para la gestión de cobro de los créditos, sin interferir en ella.

- Derechos:

- Recibir los pagos que le haga el factor como contrapartida de sus obligaciones más importantes, el cual es ceder los créditos en la forma convenida.
- Gestionar personalmente el cobro de las deudas de aquellos compradores cuya ejecución no haya autorizado al factor.
- Autorizar los procedimientos judiciales contra los deudores, cuando así se haya convenido.

⁷² ETCHEVERRI, Raúl Aníbal. Op. Cit. Pág. 186.

2.2.9. Terminación del contrato

Como se trata de un contrato bilateral, le son aplicables las causales siguientes:⁷³

- a) **Mutuo consentimiento:** Este modo de extinción o terminación del contrato, no es más que el reconocimiento de la autonomía de la voluntad, ya que si la obligación nació de un mutuo acuerdo de las partes, capaces y sin limitaciones, no tienen en principio obstáculo para utilizar esa vía para extinguir la obligación.
- b) **El vencimiento del plazo:** Las obligaciones contraídas en un Contrato de Factoraje, se extinguen con el cumplimiento del plazo señalado en el cual tendrá validez dicha obligación, es decir que las obligaciones que se contraen a un determinado plazo, llegado este se extinguen por esa sola circunstancia.
- c) **La extinción de cualquiera de las personas jurídicas existentes:** Debido a su naturaleza mercantil y la calidad de persona jurídica, este tipo de obligaciones no se puede transmitir, por lo que se da por terminado el contrato, si algunas de las personas jurídicas que intervienen en el contrato desaparece de la vida jurídica.
- d) **Por el cumplimiento del contrato:** Esta causal opera cuando cada una de las partes ha cumplido con las obligaciones adquiridas y ha hecho valer sus derechos.
- e) **Vía judicial:** Una forma anormal de extinguir las obligaciones es a través de una sentencia judicial debidamente ejecutoriada

2.2.10. Análisis Financiero.

Financieramente las operaciones de Factoraje son: Las transacciones en las cuales un negocio vende o cede sus cuentas por cobrar a una institución financiera

⁷³ RODRIGUEZ AZUERO. Op. Cit. Pág. 532.

(llamada con frecuencia factor), en el que obtiene efectivo inmediatamente en lugar de tener que esperar hasta que las cuentas puedan cobrarse.⁷⁴

Con esta operación las Micro y pequeñas empresas buscan a través del Factoraje hacer llegar un flujo de efectivos al negocio antes de la fecha de pago de las facturas o demás títulos valores proveídos para el pago de sus clientes. Volviendo dinámico el negocio, al hacer llegar flujos de efectivo a la empresa, para generar nueva producción.

En las medianas empresas, el Factoraje puede ser una estrategia del departamento de cobros de la compañía para reducir costos y para obtener recursos de tal manera que la administración de la cartera de créditos sea más eficiente sin la necesidad de recursos administrativos de la empresa (personal administrativo), lo que significa que esta empresa otorga el derecho que un tercero pueda hacer la gestión de cobro a cambio del ingreso de efectivo con un costo (el valor que representa la factura menos el pago de una comisión antes pactada).

Cuando las compañías reciben el financiamiento a través del Factoraje, el registro contable se observa en el estado de resultados como una disminución de las cuentas por cobrar, según el ejemplo siguiente:

⁷⁴ MEIGS, Robert F. y otros **Contabilidad: La base para decisiones gerenciales. Undécima edición. Editorial Mc Graw Hill. Bogota, 2000. Pág. 288.**

Balance General

Compañía X

<u>Activo</u>		<u>Pasivo</u>	
Efectivo	\$ 25,000	Cuentas por pagar	\$ 12,000
Cuentas por cobrar	\$ 17,000	Otros pasivos	\$ 23,000
<i>Cuenta valuadoras por</i>		Patrimonio	\$ 23,000
<i>Factoraje</i>	<u>\$(15,000)</u>		
<i>Cuentas netas por Cobrar.</i>	\$ 2,000		
Inventarios	\$ 20,000		
<u>Activo fijo</u>	\$ 11,000		
Total	\$ 58,000	Total	\$58,000

Otros son de la idea que las cuentas de Factoraje deben registrarse contablemente en las cuentas por cobrar de la empresa, esto sin afectar los balances generales de la misma.

Ahora cabe aclarar porque los bancos o inversionistas privados crean empresas de Factoraje, y no simplemente celebran un contrato de préstamo. Algunos asesores financieros* son de la idea que se establecen empresas de Factoraje por las siguientes causas:

* Opinión de Oscar A. Beltrán: Asesor Financiero de Sudafrican's Beer (SAB) y Esaú Montoya Auditor Interno de Banco Multisectorial de Inversiones (BMI)

- El poco riesgo para el cobro: Ya que las empresas de Factoraje solo prestan financiamiento a través de créditos debidamente cedidos y comprobados, y de esta manera no se arriesga la inversión como se haría a través de un crédito.
- Existen mejores tasas de intereses en comparación al plazo señalado para el cobro: Generalmente los créditos bancarios se brindan a un interés del 17% de interés mensual pagaderos a 3 años, mientras que el Factoraje se existe un descuento del 15% del total de la factura cedida y el cobro se hace a corto plazo, en un máximo de 90 días.
- Las empresas de Factoraje de origen bancario poseen un nicho de clientes a quienes prestar los servicios de Factoraje, sin poner en riesgo los activos del Banco.

2.2.11. Contenido General del Contrato de Factoraje

La doctrina y los diferentes modelos de Contrato de Factoraje utilizados en el ámbito internacional, presentan un contenido que refleja las obligaciones y derechos de las partes, así como el funcionamiento y mecanismos de operación de la figura. El contrato generalmente se estructura de la siguiente forma:

1. Generalidades

- Partes y sus generales
- Relacionar testimonio de escritura pública de constitución
- Poderes y credenciales (en su caso)
- Mención de ser factor o cliente
- Establecer que acuerdan celebrar contrato de Factoraje

2. Estipulaciones

Primero. Objeto del contrato. (Mención de los títulos a ceder o vender)

Segundo. Obligaciones del cliente.

Tercero. Obligaciones del factor.

Cuarto. Funcionamiento y servicios

Quinto. Duración del contrato.

Sexto. Formas de extinción de las obligaciones.

Séptimo. Sometimiento a tribunales.

Octavo. Garantías

Modelo de contrato de Factoraje: Entre algunos de los modelos más completos que existen de Contratos de Factoraje señalados por la doctrina se encuentra el siguiente, el cual es de origen español:*

CONTRATO DE FACTORING*

PRESENTES

Don (), gerente de la empresa () S.A, constituida en escritura pública otorgada ante Don (), Notario de (), e inscrita en el Registro Mercantil con fecha de () de () de (), libro (), tomo (), folio (), con CIF núm. (), y con domicilio social en (), calle (), con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Don (), Notario de () con fecha de () de () de (), a partir de ahora factor, de una parte; Don (), gerente de

* Ver en anexos modelos de contratos de Factoraje españoles y chilenos y formatos de operaciones de Factoraje en nuestro país.

* Conocido en nuestro país como Factoraje

la empresa () S.A, constituida en escritura pública otorgada ante Don (), Notario de (), e inscrita en el Registro Mercantil con fecha de () de () de (), libro (), tomo (), folio (), con CIF núm. (), y con domicilio social en (), calle (), con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Don (), Notario de () con fecha de () de () de (), a partir de ahora cliente, de otra parte; Acuerdan celebrar el presente **CONTRATO DE FACTORING**, de acuerdo con las siguientes, **ESTIPULACIONES**:

PRIMERO. OBJETO DEL CONTRATO.

Por el presente contrato el cliente se obliga a ceder al factor todos los créditos y letras que surjan de su actividad comercial, tanto en contra como a favor de sus compradores.

SEGUNDO. OBLIGACIONES DEL CLIENTE.

I. El cliente deberá pagar al factor como remuneración por sus funciones el () % del nominal de los créditos transmitidos.

II. El cliente deberá pedir autorización al factor para llevar a cabo nuevas operaciones comerciales, entendiéndose que se presta si en el plazo de () días desde que el cliente informó de la nueva operación el factor no expresa su oposición a la misma.

III. El cliente se obliga a incluir en todas las facturas y recibos que emita, un endoso que indique que las cuentas correspondientes, han sido cedidas al factor, y son pagaderas a él exclusivamente.

IV. El cliente se obliga a remitir al factor las letras, recibos y documentos representativos de las cuentas y créditos, así como una hoja de remesa en la que se relacionen y las copias de las facturas y albaranes.

V. El cliente se obliga en los casos de compraventa a incluir en los contratos cláusula de cesión de créditos al factor.

VI. El cliente transmitirá los créditos al factor para que pueda ejercitar los derechos adquiridos sin impedimento.

VII. El cliente se obliga a entregar al factor toda suma recibida de sus deudores en pago de la deuda.

VIII. El cliente se obliga a no conceder ni pactar bonificaciones ni variaciones en el valor de los créditos cedidos al factor sin su previa y expresa autorización.

IX. El cliente deberá poner a disposición del factor todos los datos que éste le solicite para la investigación de solvencia de los deudores.

X. El cliente se obliga a no interferir en las gestiones realizadas por el factor para el cobro de los créditos, salvo en los supuestos en que el factor le requiera su asistencia conforme a lo dispuesto en el apartado anterior.

XI. El cliente responde de la falta de pago siempre que no surja de la insolvencia del deudor ni de causa imputable al factor.

XII. El incumplimiento por el cliente de cualquiera de las obligaciones contraídas por el presente contrato, dará derecho al factor para optar entre la resolución del mismo, o la exigencia de su cumplimiento, debiendo indemnizar por daños y perjuicios en los dos casos.

TERCERO. OBLIGACIONES DEL FACTOR.

I. El factor se obliga a intentar el cobro de los créditos.

II. El factor se obliga a aprobar todas las operaciones propuestas por el cliente excepto aquéllas que considere que no prestan suficiente garantías.

III. El factor se obliga a investigar la solvencia de los deudores, corriendo de su cuenta todos los gastos ocasionados por ello.

IV. El factor se obliga a abonar al cliente la diferencia entre el importe de los créditos cedidos y la remuneración acordada en el presente contrato. Dicha cantidad se ingresará en el número de cuenta () que el cliente tiene abierta en la Entidad de Crédito (), Sucursal ().

V. El factor se obliga a anticipar al cliente, previa solicitud de al menos () de antelación, el porcentaje del () % del importe de los créditos cedidos. Se aplicará un tipo

de interés del () % que se deducirá en el momento en que se produzca el anticipo por el factor.

VI. Es obligación del factor asumir el riesgo de insolvencia del deudor del cliente, siempre que se haya declarado judicialmente, hasta el () % del máximo fijado para cada deudor como límite de la transmisión del crédito.

VII. El incumplimiento por el factor de cualquiera de las obligaciones contraídas por el presente contrato, dará derecho al cliente para optar entre la resolución del mismo, o la exigencia de su cumplimiento, debiendo indemnizar por daños y perjuicios en los dos casos

CUARTO. DURACIÓN DEL CONTRATO

La duración del presente contrato es de () meses desde la fecha de hoy.

Dando fe, firman el presente contrato de factoring Don (), como gerente de la empresa (), y Don (), como gerente de la empresa (), en () a () de ().

CAPITULO 3

NORMATIVA APLICABLE

3.1. La Base Constitucional

Para el desarrollo de nuestra investigación es necesario establecer los principios constitucionales en los cuales se fundamenta la celebración de contratos atípicos, especialmente el de Factoraje. Es así como encontramos las siguientes disposiciones en la Constitución vigente:

En el artículo 8, establece que: *“Nadie esta obligado a hacer lo que la Ley no manda ni a privarse de lo que ella no prohíbe”*. Este artículo establece el principio de legalidad en cuanto se refiere a que la conducta o comportamiento de las personas, esta regulado por el derecho; las personas sean estas individuales o jurídicas deben actuar dentro del marco legal.⁷⁵

Esta norma es de gran importancia en el actuar empresarial al realizarse contratos atípicos, puesto que no puede ninguna persona o institución restringirle a un individuo su derecho de celebrar cualquier tipo de contratación, incluyendo el Factoraje, ya que ninguna Ley general o especial prohíbe su uso.

El artículo 22 expresa textualmente: *“Toda persona tiene derecho a disponer libremente de sus bienes conforme a la Ley. La Propiedad es transmisible en la forma en que determinen las Leyes. ...”*

Para analizar la anterior disposición legal es necesario determinar cuales son sus principales elementos; Así tenemos que son bienes todas las cosas susceptibles de apropiación.⁷⁶ Los bienes se clasifican en dos clases: Bienes corporales e incorporales, los primeros tienen existencia real, objetiva y pueden ser percibidos por medio de los sentidos, y los segundos solo se pueden percibir mental e intelectualmente.⁷⁷

Los bienes corporales se dividen en bienes muebles e inmuebles.⁷⁸ Mientras que los incorporales en derechos y acciones. Los derechos según nuestro Código Civil en su artículo 567 se dividen en:

- 1) Reales: Los que se tiene para sobre una cosa sin referencia a determinada persona; y
- 2) Personales: Los que pueden reclamarse a ciertas personas, ya sea por un hecho suyo o por disposición de la Ley.

⁷⁵ **La Constitución: Documento Histórico de la discusión de la Asamblea Constituyente sobre la Constitución de 1983. Facultad de Jurisprudencia. Universidad Matías Delgado.**

⁷⁶ **Art. 560 Código Civil.**

⁷⁷ **BARRIERE, Jorge Alberto. Bienes y Registro. Guía de Estudio. Universidad de El Salvador, Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales. Pág. 4.**

La propiedad podemos definirla como el derecho de poseer exclusivamente una cosa y gozar y disponer de ella, sin más limitaciones a las establecidas en la Ley o por la voluntad de su propietario⁷⁹.

Sobre lo expuesto podemos decir que una persona puede disponer en forma libre de los bienes que le son propios, lo cual viene a ser la aplicación del Principio *Ius utendi, fruendi et abutendi**, el que permite al propietario hacer uso de todas las prerrogativas que lleva consigo el derecho a la propiedad^{80 81}.

En forma de resumen podemos decir que, esta disposición establece la libertad de la que gozan todos los habitantes de la República para disponer de sus bienes y transmitirlos conforme a las Leyes secundarias. Esta disposición se convierte en el fundamento esencial de la cesión de derechos, instrumento necesario para llevar a cabo la celebración del Contrato de Factoraje.

El artículo 23 de la Ley primaria establece: “*Se garantiza la libertad de contratar conforme a las Leyes...*”.

Para poder entender lo que el constituyente establece en esta disposición constitucional al garantizar la libertad de contratar, es indispensable que estudiemos

⁷⁸ Art. 560 Código Civil

⁷⁹ Artículo 568. Código Civil.

* Derecho de usar, gozar y de consumir.

⁸⁰ BARRIERE. Op. Cit. Pág. 12.

⁸¹ VÁSQUEZ LÓPEZ, Luis. De las Obligaciones. Tomo I. Editorial Aquilina. 3ª edición. San Salvador 1984. Pág. 146

sobre la autonomía de la voluntad, ya que una de sus manifestaciones es la libertad de contratar y la libertad de contratación.

Así pues, entendemos por autonomía de la voluntad: La libertad de la que gozan los particulares para pactar los contratos que les plazcan, y determinar su contenido, efectos y duración.⁸²

El principio de la autonomía de la voluntad, según Hernández-Gil, citado por Roca Guillamón,⁸³ posee tres significados a saber:

- 1) **Auto-decisión:** Toda persona es libre de contratar o no; y por regla general basta la simple coincidencia de voluntades para que surja el contrato.
- 2) **Auto-regulación:** Es la libertad de determinación del contenido del contrato dentro de los límites fijados por la Ley.
- 3) **Auto-Obligarse:** Es la manifestación de la fuerza vinculante del contrato.

Tomando en cuenta que la autonomía de la voluntad no solo garantiza la libertad de realizar o no un contrato, sino también la posibilidad de celebrar contratos atípicos, y en algunos casos realizar una mezcla entre estos para alcanzar una finalidad distinta a la que se podría lograr con un contrato típico; entonces la libertad de celebrar contratos se vuelve más amplia, y es por ello que la doctrina Peruana,⁸⁴ distingue entre

⁸² Sentencia definitiva de inconstitucionalidad 8-87, del veintiocho de septiembre de mil novecientos ochenta y nueve

⁸³ ROCA GUILLAMON, Juan. El Contrato de Factoring y su Regulación en el Derecho Privado Español. Editorial de Revista de Derecho Privado. Madrid. 1976. Pág. 36.

⁸⁴ ZUMARÁN, Sandro La Contratación Electrónica. Biblioteca Virtual de Derecho: www.vlex.com.pe

libertad de contratar y libertad contractual también conocida por algunos autores como libertad de contratación, de la siguiente manera:

- **La libertad de contratar:** Es aquella que tiene el particular para decidir autónomamente si contrata o no. Cuando los particulares deciden con quien contratar y celebrar un contrato ejercen este derecho.
- **La libertad contractual o libertad de configuración interna es:** Aquella por la cual las partes fijan el contenido de su contrato, pudiendo ejercerla ambas partes o solo una de ellas en el caso de los contratos por adhesión.

Nos permitimos decir, que la libertad de contratar es un derecho fundamental que poseen todos los ciudadanos para vincularse en obligaciones, es decir contraer deberes y a ejercer derechos, mientras que la libertad contractual es un principio fundamental de los contratos en virtud del cual los sujetos pueden crear, modificar ó extinguir diferentes tipos de contratos, supeditados a los límites establecidos por la Ley.

De lo anterior podemos decir, que el Factoraje como contrato atípico, se admite en nuestro país bajo el principio de la autonomía de la voluntad, junto con sus manifestaciones la libertad de contratar y la libertad de contratación. Pero estas manifestaciones no son absolutas pues el constituyente quiso limitarles con la Ley, por lo que de voz de Alessandri se puede decir que “el contrato moderno dejó de ser en muchos casos un acto libremente pactado por los contratantes, toda vez que la Ley regula imperativamente sus condiciones en términos que aquellos no pueden eludirlas.

Es cierto que conservan su libertad de contratar o no; pero esta libertad es solo para pactar el contrato, por que si lo pactan, la más de las veces no pueden hacerlo como les plazca, sino en las condiciones legales.”⁸⁵

Para finalizar, el artículo 144 del mismo cuerpo normativo, hace referencia a que *“los tratados internacionales celebrados por El Salvador con otros Estados o con organismos internacionales, constituyen Leyes de la República al entrar en vigencia...”*

Podemos decir, que los tratados comerciales celebrados por El Salvador son de total aplicación en la República, exceptuando los casos de reservas. No obstante, que El Salvador asistió a la Conferencia Especializada Interamericana sobre Derecho Internacional Privado, donde se adopto la Convención sobre Factoraje Internacional, nuestro país no está entre los Estados firmantes.⁸⁶

Pero, aún y cuando El Salvador no ha celebrado Tratados ni Convenciones que tengan naturaleza comercial sobre el Factoraje, este artículo deja abierta la posibilidad que en el momento oportuno se puedan celebrar ese tipo de Convenios.

Esta serie de disposiciones constitucionales son el fundamento de la libertad de contratación, y es por que se hace lícito realizar Contratos de Factoraje, siempre y cuando sus cláusulas no violenten los preceptos contenidos en la normativa legal existente.

⁸⁵ ALESSANDRI RODRIGUEZ, Arturo. De los Contratos. Editorial Temis. Editorial Jurídica de Chile.

⁸⁶ ETCHEVERRY. Op. Cit. Pag. 199

3.2. El Tratamiento en la Legislación Secundaria

Debido a su carácter de atípico, no existe regulación específica del Factoraje en El Salvador, lo que ha generado, que los comerciantes implementen su propia estructura basada en la costumbre comercial y retoman la normativa general de los contratos para tratar de establecer las cláusulas propias del Factoraje.

Para citar normas aplicables al Contrato de Factoraje, debemos distinguir tres grandes grupos:

- 1) Normas generales sobre obligaciones y contratos civiles:** Es de conocimiento general que la normativa mercantil tuvo su origen junto a las civiles por lo que muchos fundamentos de esta le son aplicables supletoriamente. Así pues, en nuestro país para la celebración del Contrato de Factoraje se hace necesario el uso de la cesión de créditos para darle validez a la transmisión de los créditos cedidos por parte del cliente factor, la normativa que hace referencia a la cesión de créditos se encuentra establecida en la legislación civil, tomando en consideración las reglas generales de la contratación en el derecho mercantil.
- 2) Normas generales sobre obligaciones y contrato mercantil:** Porque es necesario a falta de normativa especial, que todo sistema de contratos deba regularse por la normativa general que sobre obligaciones y contratos establece el Código de Comercio.
- 3) Normas financieras:** Es necesario tomar en cuenta que existen empresas de Factoraje en nuestro país que son parte de conglomerados financieros, por lo que es

necesario realizar un estudio sobre este aspecto en nuestra legislación bancaria, así como otras Leyes referentes a fiscalización, etc.

1) Normas generales sobre obligaciones y contratos civiles:*

- Obligaciones:

La Legislación Civil Salvadoreña, establece que contrato: “*..es una convención en virtud del cual una o más personas se obligan para con otra u otras, o recíprocamente, a dar, hacer, o no hacer una cosa*”.⁸⁷

Bajo este precepto legal se regula la actividad propia de los contratos en general lo que incluye al Factoraje dentro de esta regulación.

De manera general podemos decir que el Libro IV del Código Civil el cual se denomina: “*De las Obligaciones en General y de los Contratos*”, se refiere a los conceptos básicos de las obligaciones y los contratos, los cuales se encuentran regulados en los artículos 1308 al 1315.

Por otro lado en el Libro IV, Título XII establece los efectos de los contratos los cuales se encuentran en los artículos 1416 al 1430, los cuales hacen énfasis en la buena fe de las partes contratantes y que las obligaciones que nacen de los contratos son Ley entre las partes. Mientras que el Título XIII establece la interpretación de los contratos.

* Código Civil

⁸⁷ Art. 1309. Código Civil

No haremos mucho énfasis en este apartado, pues suponemos que el lector tendrá ya una noción acerca de los contratos en general.

- Cesión de Créditos:

Antes de iniciar este estudio es necesario definir la figura de la cesión de créditos, y Muñoz González la define como: "El acuerdo de voluntades procedentes del antiguo y nuevo acreedor, articulado conforme al tipo negocial de compraventa, permuta, aportación social, cesión fiduciaria en función de garantía, pago, atribución gratuita o, simplemente, conforme a un esquema negocial atípico.⁸⁸".

Los sujetos que forman parte de la Cesión de Créditos son: El Cedente (la empresa cliente), el Cesionario (la empresa factor) y el Tercero (el deudor de la empresa cliente)

Según el maestro Alessandri Rodríguez, la forma de transferir los créditos que se tienen a favor de determinada persona, se pueden clasificar en tres grandes grupos a saber:⁸⁹

- 1) **Créditos Nominativos:** Son aquellos que se refieren a determinada persona, en forma que sola esa persona pueda pagarlos. Ejemplo el saldo de precio de un contrato de compraventa. La tradición de este tipo de créditos se efectúa de conformidad a las reglas del Código Civil sobre la cesión de créditos, en los artículos 1691 al 1698.
- 2) **Créditos al Portador:** Son aquellos que se transmiten a favor de una persona indeterminada, es decir que consta en un instrumento que no señala la persona

⁸⁸ MUÑOZ GONZÁLEZ, José Antonio. *La Cesión de Créditos como medio de Consumo*. irustantun.www.1.50megs.com

titular del crédito. Ejemplo cheque al portador. La tradición de estos créditos se hace con la simple entrega material del título, esto se encuentra regulado en el artículo 675 del Código de Comercio.

- 3) **Créditos a la Orden:** Son aquellos que se otorgan a favor de una persona determinada, pero en el instrumento en el que consta el crédito se le ha agregado la expresión a la Orden. Ejemplo: Cheque a la Orden. Estos créditos se pueden transmitir a través del endoso, esto se encuentra regulado en los artículos 657 y 659 del Código de Comercio.

El artículo 1691 de nuestro Código Civil establece textualmente: *“La cesión de un crédito personal, a cualquier título que se haga, no tendrá efecto entre el cedente y el cesionario sino después de haberse llenado los requisitos mencionados en el artículo 672.”*

Antes de continuar con el análisis de la regulación aplicable a la Cesión de Créditos, es necesario que en este apartado determinemos la relación entre está y el Contrato de Factoraje. Así retomando la idea planteada por el jurista César Gómez Estrada decimos, que el crédito como un derecho personal puede ser objeto de un contrato, en nuestro caso el Contrato de Factoraje y hablamos de Cesión de Créditos en “El sentido de tradición de ellos, cuando han sido objeto de un título traslativo”.⁹⁰ De tal manera que “el régimen jurídico aplicable en este caso es el del contrato innominado”.⁹¹

⁸⁹ ALESSANDRI RODRIGUEZ, Arturo y Otros. *Curso de Derecho Civil. Tomo IV. Fuentes de las Obligaciones.* Editorial Nascimento. Santiago. 1995. Pág. 425.

⁹⁰ GÓMEZ ESTRADA, César. *De Los Principales Contratos Civiles.* Tercera edición. Editorial TEMIS S.A. Santa fe de Bogotá – Colombia 1996. Pág. 148.

⁹¹ ÍDEM.

En otras palabras la cesión de créditos que se regula en nuestro Código Civil no viene en sí ha regular el Contrato de Factoraje, sino la tradición del derecho personal independientemente del contrato traslativo que le dio origen, pero sirve de vehículo idóneo para el desarrollo de esta figura contractual.

La cesión de créditos parte del supuesto que se tenga por celebrado un acto jurídico contractual, en este caso el Contrato de Factoraje, con efectos dispositivos en virtud del cual un titular de un crédito se obliga a transferirlo a otra persona, cumpliendo los siguientes requisitos: La entrega del título hecha por el cedente al cesionario con una nota que contenga la fecha de ésta, el traspaso del derecho al cesionario, designándolo por su nombre y apellido, la firma del cedente o de su representante legal. La nota mencionada anteriormente, puede ser reemplazada por un instrumento por separado. Y si no hubiere título, la tradición del derecho se opera por el otorgamiento de un instrumento en que se consigne el contrato de cesión.⁹²

El artículo 1692 Civil establece que: *“La cesión no produce efectos contra el deudor ni contra terceros, mientras no ha sido notificada por el cesionario al deudor o aceptada por éste.”* Es decir, que al deudor no puede exigírsele el cumplimiento de la obligación a favor del cesionario mientras no se realice la notificación respectiva.⁹³ Lógicamente esto mismo es aplicable a los terceros.

Como ya se dijo en el análisis doctrinario, con relación a la notificación existen dos modalidades en el Contrato de Factoraje, el Factoraje con notificación y el Factoraje

⁹² Artículo 1691 relacionado con el Artículo 672. Código Civil.

sin notificación. Este último no podría aplicarse bajo la figura de la cesión de crédito; pues de lo anteriormente expuesto es necesaria la notificación para que surta efectos.

El Art. 1695 Civil tiene íntima relación con el artículo anterior puesto que determina las consecuencias que acarrearía para el cesionario la falta de notificación o de la aceptación tácita o expresa del deudor, puesto que literalmente manifiesta que: *“No interviniendo la notificación o aceptación sobredichas, podrá el deudor pagar al cedente, o embargarse el crédito por acreedores del cedente; y en general se considerará existir el crédito en manos del cedente respecto al deudor o terceros.”*

Es decir, el deudor continuará siendo tomado como el obligado frente al cedente, y para los terceros el cedente continuará siendo el titular de la obligación que tienen con él.⁹⁴

La notificación deberá hacerse siguiendo lo expuesto en el artículo 1693, el cual establece que al momento de notificar, se deberá exhibir el título (facturas, quedan u otros documentos obligacionales), y la nota o instrumento de la cesión. Y si no existe título, bastara el instrumento de traspaso.

Esta notificación puede ser de carácter judicial o extrajudicial. La primera se encuentra regulada en el artículo 950 del Código Procesal Civil, y la segunda en el artículo 952 del mismo Código relacionado con el artículo 50 de la Ley del Notariado, la

⁹³ ALESSANDRI RODRIGUEZ. Op. Cit. Pág. 425

⁹⁴ ALESSANDRI RODRIGUEZ. Op. Cit. Pág. 426

cual establece que dicha notificación puede hacerse a través de un acta notarial a petición del cesionario.

“La aceptación de la cesión de créditos por parte del deudor del cedente, debe ser expresa o consistirá en un hecho que la suponga.”⁹⁵

Se dice que la aceptación es expresa cuando el deudor hace en términos explícitos, como en el caso que firma la hoja de cesión manifestando que está conforme con la transferencia.

Existe también una aceptación tácita, que es cuando se supone por hechos y circunstancias que ponen de manifiesto la voluntad del deudor de admitirla.

“Podemos decir que obtenida la aceptación de la cesión, o verificada la cesión el deudor queda vinculado al cesionario, y no podrá satisfacer la obligación si no a éste, en forma que si la satisface al cedente no quedará librado de ella”.⁹⁶

El artículo 1696 Civil literalmente dice: *“La cesión de un crédito comprende sus fianzas, privilegios e hipotecas”*.

Este artículo no hace otra cosa más que aplicar el principio general según el cual lo accesorio sigue la suerte de lo principal.

⁹⁵ Artículo 1694, Código Civil

⁹⁶ DÍEZ DUARTE Op. Cit. Pág. 154

Mientras que el artículo 1697 señala que: *“el que cede un crédito a título oneroso, se hace responsable de su existencia al tiempo de la cesión, esto es, de que verdaderamente le pertenecía en ese tiempo”*. Este artículo pone de manifiesto lo que se conoce como la “Obligación de Garantía”, en virtud de la cual la persona que realiza una transferencia de un bien a título oneroso se obliga a hacer cesar las molestias que podría ocasionarle al adquirente; garantía que abarca el hecho de indemnizar en caso que el adquirente se halle perturbado en el goce del bien o sea privado totalmente de éste.*

Continúa diciendo dicho artículo: *“pero no se hace responsable de la solvencia del deudor, si no se compromete expresamente a ello; ni en tal caso se entenderá que se hace responsable de la solvencia futura, sino solo de la presente, salvo que no se comprenda expresamente la primera; ni se extenderá la responsabilidad sino hasta la concurrencia del precio o emolumento que hubiere reportado de la cesión, a menos que expresamente se haya estipulado otra cosa.”*

En resumen, según Díez Duarte⁹⁸, podemos decir que existen tres grados de responsabilidad para el cedente:

- 1°. Responde de su calidad de acreedor;
- 2°. Responde de la solvencia presente del deudor; y
- 3°. Responde de la solvencia futura del deudor.

* Para Alessandri Somarriva citado por Luis Vásquez López en su obra de las obligaciones, manifiesta que la obligación de garantía no tiene desarrollo expreso en la cesión de crédito por lo que doctrinariamente se resuelve usando las reglas del saneamiento de evicción de la compraventa en lo que fueren aplicables.

⁹⁸ DÍEZ DUARTE Op. Cit. Pág. 154

Estos dos últimos grados de responsabilidad solo le son exigidos al cedente en el caso de haberse pactado. En todo caso, el cedente solo responderá al cesionario del valor que fue pactado en la cesión.

Para finalizar nuestro análisis de la cesión de créditos, el Código Civil establece en su artículo 1698 que dichas disposiciones no se aplicarán a las letras de cambio, pagarés a la orden y otras especies de transmisión que establecen el Código de Comercio u otras Leyes especiales. Sobre los tipos de tradición de títulos al portador y a la orden se trato anteriormente; La tradición de los títulos al portador y a la orden se encuentra regulada en los artículos 675, 657 al 659 del Código de Comercio respectivamente.

2) Normas generales sobre obligaciones y contratos mercantiles:*

Antes de iniciar el estudio de la Legislación Mercantil aplicable al Contrato de Factoraje, es necesario advertir que el término “*Factor*”, con el que se acostumbra a denominar la empresa de Factoraje, no tiene relación con la figura del “*Factor de Comercio*” que se encuentra regulado en el artículo 365 del Código de Comercio.

- Limitantes a la actividad Mercantil:

La legislación mercantil señala que ⁹⁹ Los comerciantes, los actos de comercio y las cosas mercantiles se regirán por las disposiciones del Código de Comercio, los usos y costumbres comerciales, y a falta de estos, por las normas generales del Código Civil.

* Código de Comercio

Esta disposición viene a desarrollar de forma general la libertad de contratación, cuando señala que en defecto de la falta de disposición legal se regirán los actos de comercio por los usos y costumbres de los comerciantes.

La actividad mercantil posee limitantes a la hora de celebrar Contratos de Factoraje, ya que esta actividad, se realiza en nuestro país dentro de los límites que impone el Derecho Constitucional, sobre todo con la autonomía de la voluntad. Así como de las buenas costumbres y usos comerciales, quienes al final son los que dan vida y regulación al Contrato de Factoraje, por ser este, una figura atípica en nuestro sistema normativo, esto según lo señala el artículo 488 del Código de Comercio el cual establece en su inciso primero: “*Los comerciantes deben ejercer sus actividades de acuerdo con la Ley, los usos mercantiles y las buenas costumbres, sin perjudicar el público ni a la economía nacional.*”

- Títulos valores o créditos que se pueden ceder para la celebración del Contrato de Factoraje:

Entre los documentos que se pueden ceder al factor para que inicie la función de gestión de cobro de los créditos de la empresa cliente, se encuentran: El *quedan* y la factura;¹⁰⁰ Así también pueden cederse los títulos valores que contengan la frase “no negociable” o “no a la orden”¹⁰¹.

⁹⁹ Art. 1 Código de Comercio

¹⁰⁰ Arts. 651 Inc. 2º y 999 Nº II Código de Comercio.

¹⁰¹ Art. 658 Parte final. Código de Comercio

En nuestro país una figura de uso comercial es el *quedan*, el cual el inciso 2° del artículo 651 del Código de Comercio establece: “Los “*quedan*” no son títulos valores ni pueden circular, pero tienen valor de documentos privados. Si se refieren a determinados documentos, dan derecho a reclamar su devolución; si se refieren a cantidades de dinero, dan derecho a exigir su reintegro, salvo que se rinda cuenta de su empleo de conformidad con lo consignado en le texto del documento.”

Así podemos decir que, *el quedan*, es una figura local, que permite a los compradores atrasar sustancialmente el pago de sus cuentas con otras empresas, hasta por periodos de 120 días.

Es de hacer notar que la anterior disposición establece que los *quedan* no pueden circular, no obstante, gracias a la costumbre comercial salvadoreña estos títulos se transfieren por endoso.

Otra figura que debemos desarrollar en este apartado es la factura, la cual se define como: “Nota de contabilidad en la que se indica el detalle de las mercaderías entregadas, así como los trabajos ejecutados, con la indicación de los precios de aquellas o estos. El documento, además de sus fines de contabilidad, es entregado a quien ha de pagar las mercaderías o los trabajos, como justificación de los costos”¹⁰².

Si bien la factura no constituye en sí un recibo o una intimación al pago; si se puede tomar como constancia de una deuda pendiente, es por ello que nuestro Código de

¹⁰² OSORIO, Manuel. *Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales*. Editorial Heliasta, 28ª edición. Buenos Aires, 2001. Pág. 420.

Comercio establece de forma textual en su artículo 999, lo siguiente: “*Las obligaciones mercantiles se prueban por los medios siguientes:*

I- Instrumentos públicos, auténticos y privados

II- Facturas...”

Por lo anterior podemos decir que la factura es un medio válido para establecer la existencia de un crédito, a favor del cliente factorado, por lo que es factible cederla a la empresa factor.

- Títulos Valores que se pueden transferir y la forma de transferirlos:

Los Títulos Valores como objeto del Contrato de Factoraje, pueden transferirse de la siguiente manera:

Títulos Valores a la Orden: estos títulos por regla general se transmiten por endoso,¹⁰³ el cual es una cláusula accesoria e inseparable del título, en virtud de la cual el acreedor cambiario pone a otro en su lugar, transfiriéndole el título con efectos limitados o ilimitados¹⁰⁴. Esta cláusula debe ir insertada en el texto o en una hoja adherida a él, tal y como lo establece el artículo 662 C.Com.

También puede transferirse a través de la cesión ordinaria, esto cuando en el texto del Título o en el de la hoja que se anexa para el endoso se inserta la cláusula de referencia de “no a la orden”, o “no negociable¹⁰⁵”

¹⁰³ Artículo 659 Código de Comercio.

¹⁰⁴ Todo Sobre los Títulos Valores. Pág. 12

¹⁰⁵ Artículo 658 Código de Comercio.

Para finalizar, el artículo 945 nos establece que las obligaciones, los actos y contratos mercantiles en general se sujetarán a lo prescrito en el Código Civil, salvo las disposiciones establecidas en el Libro Cuarto, Título I del Código de Comercio. Esta disposición nos señala que las obligaciones y contratos mercantiles están supeditados a la normativa civil, quien los conoce de manera general, pero se sujetaran a las disposiciones especiales contenidas en el Código de Comercio.

3) Leyes Financieras:

a) Ley de Bancos

Antes de iniciar el estudio de la Ley de Bancos, es necesario aclarar que ésta Ley es objeto de análisis por ser en gran medida el Contrato de Factoraje una función de carácter financiera, por lo que muchos bancos en nuestro país tienen empresas filiales o vinculadas que se dedican a la negociación de Factoraje.

Para poder desarrollar un estudio de esta Ley es imperioso conocer algunos conceptos básicos:

Bancos e intermediarios financieros: Son todas aquellas empresas dedicadas habitualmente a intermediar con recursos financieros, esto es, recibir créditos del público en forma de depósitos y transferirlos en forma de préstamos.¹⁰⁶ (Art. 2 Ley de Bancos)

Empresas Subsidiarias de Bancos:¹⁰⁷ Son aquellas empresas que poseen inversiones de un Banco, o que han sido constituidas por este, y que además posee un cincuenta por ciento del capital accionario.

Empresas Vinculadas a Bancos: Son aquellas empresas en las que un Banco posee un capital accionario de menos del cincuenta por ciento del capital de la sociedad.*

El artículo 24 de la Ley antes mencionada establece como obligaciones para los bancos que posean acciones en empresas subsidiarias:

- 1) Consolidar los estados financieros entre ambas empresas y publicarlos en dos diarios de circulación nacional, por una sola vez, los primeros sesenta días del año¹⁰⁸.
- 2) Deberán ser vigiladas y fiscalizadas por la Superintendencia del Sistema Financiero.
- 3) Ambas empresas deben ser auditadas por el mismo auditor externo.

Entre algunas de las empresas de Factoraje que son subsidiarias de Bancos del Sistema Financiero están: Factosal, FactoLeasing y Factoraje Cuscatlán.**

d) Ley Orgánica de la Superintendencia del Sistema Financiero:

La autoridad de supervisión de la actividad financiera en nuestro país es la Superintendencia del Sistema Financiero; Así tenemos: *“Entre las Instituciones que se*

¹⁰⁶ VILLEGAS, Carlos Gilberto. *Compendio Jurídico, Técnico y Práctico de la Actividad Bancaria*. Tomo I. Editorial DePalma, Buenos Aires. 1986. Pág. 20.

¹⁰⁷ Artículo 24 Inc. 2 Ley de Bancos

* Entrevista a Esaú Montoya (BMI)

¹⁰⁸ Artículo 24 Inc. 2 relacionado con el Artículo 224 Ley de Bancos.

** Pertenecen a Banco Salvadoreño, Banco de Comercio y Grupo Financiero Cuscatlán respectivamente

encuentran sujetas al control de la Superintendencia están: Los Bancos Comerciales y las demás entidades que en el futuro señalen las Leyes.¹⁰⁹

Para entender mejor este artículo y su relación con las empresas factor, decimos que bancos comerciales son aquellos intermediarios financieros que captan recursos del mercado, especialmente a través de los depósitos bancarios y que los utilizan, junto con su propio capital y reservas, para hacer prestamos, en principio a corto plazo, a través de contratos de mutuo o descuento.¹¹⁰ Así los Bancos Comerciales tienden a constituir filiales que llevan a cabo actividades específicas; tal y como señalábamos en el apartado anterior en nuestro caso las empresas FactoLeasing, Factosal y Factoraje Cuscatlán, están sometidas al control que ejerce la Superintendencia a los Bancos Comerciales.

Y es así como las sociedades o conglomerados financieros están obligados a suministrar a dicha autoridad de control toda la información que la Ley o las normas reglamentarias establezcan,¹¹¹ de modo que por ese medio se pueda fiscalizar el cumplimiento de las reglas de constitución, solvencia y liquidez establecidas por la Ley de Bancos. La trasgresión a estas normas, se convierte en una infracción la cual será sancionada por la Superintendencia antes mencionada.¹¹²

Entonces cabe preguntarse: Sí las filiales de Bancos Comerciales son fiscalizadas por la Superintendencia, entonces: *¿Quién fiscaliza a las Sociedades de Factoraje que no forman parte de algún conglomerado financiero?* En la actualidad sociedades como

¹⁰⁹ Artículo 2 de la Ley Orgánica de La Superintendencia del Sistema Financiero.

¹¹⁰ RODRÍGUEZ AZUERO, Op. Cit. Pág. 105.

¹¹¹ Artículo 31 de la Ley Orgánica de La Superintendencia del Sistema Financiero.

PENTÁGONO¹¹³ no son fiscalizadas por la Superintendencia del Sistema Financiero; pero puede atribuírsele dicho control con la creación de una Ley de Factoraje que así lo disponga, por lo que encuadra perfectamente en el artículo 2 de la LOSSF cuando dice: “...y a las demás entidades que en el futuro señalen las Leyes”.

3.3. Doctrina Constitucional¹¹⁴

Entre la doctrina elaborada por el Órgano Jurisdiccional respecto a nuestro tema de investigación es poca y en ella encontramos:

La sentencia definitiva de inconstitucionalidad 8-87, del día veintiocho de septiembre de mil novecientos ochenta y nueve, la que establece que: “Uno de los principios fundamentales del derecho contractual moderno es el de la autonomía de la voluntad, que consiste en la libertad de que gozan los particulares para celebrar los contratos que les plazcan y determinar su contenido, efectos y duración”.

Asimismo, dicha sentencia señala que: “La principal limitante que tiene el legislador para regular la autonomía de la voluntad es respetar la esencia de la misma y de las cosas materia del contrato”.

De igual forma establece que la Constitución garantiza la libertad de contratación, de conformidad con las Leyes, que comprende tanto la decisión de hacer o no determinado contrato, como la libertad de discutir y pactar el contenido del mismo.

¹¹² Artículo 37 y siguientes de la Ley Orgánica de La Superintendencia del Sistema Financiero.

¹¹³ Empresa factor en nuestro país.

Otra de las sentencias relativas a nuestra investigación es la sentencia definitiva de inconstitucionalidad 3-88 del día tres de septiembre de mil novecientos noventa, la que establece que: “El contrato como una fuente de las obligaciones que se define como una convención en virtud de la cual una o más personas se obligan para con otra u otros, o recíprocamente a dar hacer o no hacer una cosa.”

También se refiere que la libertad de contratación comprende tanto la decisión de hacer o no hacer determinado contrato, como la libertad de discutir y pactar el contenido del mismo.

3.4. Derecho Comparado

España:¹¹⁵ Las disposiciones que tratan el Contrato de Factoraje en España, son de carácter fiscal. Entre ellas se encuentra la Orden del 13 de mayo de 1981 del Ministerio de economía y comercio. Bajo el nombre de Entidades de Financiación de ventas a plazos: Normas especializadas de Factoring. Esta orden establece que las empresas de Factoring deberán constituirse con un capital mínimo de 100 millones de pesetas y que deberán inscribirse en un registro especial para ellas. Entre los servicios que pueden prestar son la gestión de cobro mediante una comisión de cobranza, o podrán gestionar el cobro mediante la cesión que a su nombre haga el cliente asumiendo el riesgo de insolvencia del tercero.

¹¹⁴ Información obtenida a través del Cd Informativo de las Sentencias dictadas por la Corte Suprema de Justicia: CD LEX

¹¹⁵ CHULIA VICENT, Op. Cit. Pág. 45.

Además de los anteriores servicios puede prestar los de clasificación de clientela, contabilización de deudores, así como establecer relaciones entre otras empresas de Factoring a nivel nacional o internacional.

Estados Unidos:¹¹⁶ El *Uniform Commercial Code* (código comercial uniforme) dictado por el Estado de Pennsylvania y adoptado posteriormente por los demás Estados de la Unión, establece en la sección 9ª que las cesiones que surjan de una operación de Factoraje deben ser inscritas en el domicilio del cedente, asimismo el factor es el acreedor privilegiado de las cuentas cedidas.

Otra de las reglas que establece, es que el deudor no puede oponerse a la cesión de los créditos a una empresa factor. Una de las obligaciones de la empresa factor es la de crear fondos de reserva para el cumplimiento de sus obligaciones.

En Inglaterra la *General Propeerty Legislation* de 1925, es la base jurídica del Contrato de Factoraje, y en ella se considera a esta operación como una compra de la cartera de clientes de su proveedor.¹¹⁷

Francia:¹¹⁸ La base jurídica del Factoring en Francia es la subrogación especial contenida en los arts. 1249 y 1250 del *Codé Civil*

¹¹⁶ ETCHEVERRY. Op. Cit. Pág. 197

¹¹⁷ IDEM

¹¹⁸ ETCHEVERRI. Op. Cit. Pág. 198

Contrario a otras legislaciones en Francia la cesión de la cartera de créditos se hace a través de la subrogación, en vista que las cesiones deben ser efectuadas por escritura pública restándole agilidad a esta figura.

Perú: La normativa aplicada al Contrato de Factoraje es La Ley General de Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, *Ley No. 26702* y el Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring otorgado por el Superintendente de Banca y Seguros en Lima el 1 de octubre de 1998, por resolución S.B.S. no. 1021-98.

El Factoraje se considera como: “La operación mediante la cual el factor adquiere, a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada cliente, instrumentos de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El factor asume el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos.”

Llama la atención del anterior concepto, que la transferencia se realiza mediante cualquier título oneroso, a diferencia de nuestro país que en la práctica jurídica se utiliza únicamente la cesión y la venta. Además el objeto del contrato puede ser cualquier Instrumentos con contenido crediticio. Con tal que estos no sean instrumentos vencidos u originados en operaciones de financiamiento con empresas del sistema financiero y además deben ser de libre disposición del cliente. Pero el hecho de que el factor asuma el riesgo crediticio como regla general lo diferencia de otras regulaciones en el cual esta obligación queda al criterio de las partes.¹¹⁹

¹¹⁹ www.ssf.gov.pe

3.5. Convenio UNIDROIT sobre el Factoraje Internacional¹²⁰

Este Convenio celebrado el 28 de mayo de 1988 en Ottawa, Canadá, tiene sus antecedentes en el “Anteproyecto de Reglas Uniformes sobre ciertos aspectos del Factoraje Internacional”, elaborado por el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado, aprobado en la sesión numero 62, celebrado en mayo de 1983 en Roma. Siendo su finalidad la de solucionar el problema de la legislación aplicable al Factoraje Internacional, mediante el establecimiento de una normativa uniforme que regule esta clase de contratos.

Si bien este Convenio no ha sido adoptado por nuestro país, ha servido de base para la elaboración del Anteproyecto de Ley de Factoraje.

Análisis del Convenio:

Para Marré Velasco,¹²¹ la redacción que se le dio al Convenio muestra una adaptación a las circunstancias concretas; así, por ejemplo, al definir el Contrato de Factoraje,¹²² plantea un contrato tipo, con cláusulas mínimas, a efectos de comprender todas las variantes que la figura presenta, y entre la características que presenta esta la cesión de la cartera de créditos y por lo menos la prestación de dos de cuatro servicios: Financiación, gestión, garantía, cobro y contabilización.

¹²⁰ MARRE VELASCO. Op. Cit. Anexo 1

¹²¹ MARRE VELASCO. Op. Cit. Pág. 148

¹²² Artículo 1 del Convenio UNIDROIT.

Señala además dicho artículo, que el Contrato de Factoraje deberá cumplir con dos requisitos: Ha de referirse a créditos provenientes de la venta de bienes o de la prestación de servicios entre sujetos cuyos centros operativos se radiquen en Estados diferentes y no debe tratarse de créditos generados en ventas de mercaderías compradas a título personal o familiar.

Otro punto que señala dicha disposición, es la forma de llevarse a cabo la notificación, la cual establece que deberá hacerse por escrito y deberá señalarse el crédito transferido, la persona habilitada para el cobro, y una mención que señale que la transferencia se sujeta a las reglas del Convenio UNIDROIT. Dicha notificación podrá hacerse a través de telegramas, telex u otro medio de telecomunicación que deje una copia de ello, la notificación se tendrá por efectuada cuando sea recibida por el tercero.

El Convenio se aplicara a los contratos que celebren las empresas con sede en los Estados Contratantes de dicho Convenio, o se aplicara subsidiariamente a la Ley de Factoraje de dichos Estados. Según lo establece el art. 2º de dicho cuerpo normativo.

Algo que llama la atención en este cuerpo normativo, es la potestad que señala el art. 3º , cuando dice que las partes podrán descartar la aplicación de dicho Convenio al Contrato de Factoraje que celebren, pero tal exclusión será para todo el cuerpo normativo y no solo para una parte de él. Es decir que las partes por acuerdo mutuo podrán señalar que no desean ser regulados por el Convenio UNIDROIT de Factoraje, pero esta decisión no solo abarca una parte del convenio sino que de todo el cuerpo normativo en general y por lo tanto no podrán gozar de los derechos que podrían gozar.

El convenio permite la cesión de créditos a futuro, originando con ello la cesión del crédito sin necesidad de celebración de un nuevo acto de traspaso¹²³. Además señala que la cesión de los créditos podrá darse aún y cuando el deudor primario y el cliente hayan acordado prohibir las cesiones de los créditos que mantengan entre sí¹²⁴.

Entre las formas de traspaso que se establecen en el convenio en su artículo 7° encontramos un tipo directo, que es el que se realiza por medio del Contrato de Factoraje, se dice que es directo puesto que transfiere los derechos del proveedor en el mismo acto en el que se realiza el contrato. La otra forma llamémosla diferida, es aquella que se realiza a través de un nuevo acto, recibe esta denominación puesto que basándose en lo pactado en el contrato puede realizarse en un nuevo acto de traspaso de los derechos.

En ambas formas de traspaso puede transferirse todo o parte de los derechos del proveedor junto con los beneficios estipulados en el contrato u otras garantías; un ejemplo de estos beneficios es la reserva de propiedad que pueda tener el proveedor sobre las mercaderías.

Otro punto que el convenio determina es la obligatoriedad de pago del deudor al cesionario,¹²⁵ cuando el deudor no ha tenido conocimiento de un derecho frecuente y se

¹²³ **Artículo 5° del Convenio Unidroit**

¹²⁴ **Artículo 6° del Convenio Unidroit**

¹²⁵ **Artículo 8° del Convenio Unidroit**

haya realizado la notificación por escrito siguiendo los parámetros establecidos en el convenio.

Si en algún caso el cesionario demanda al deudor, este tiene el derecho de invocar contra el cesionario todos los medios de defensa derivados del contrato que pudo haber utilizado contra el proveedor y ejercer contra el cesionario todo derecho a compensación relativo a derechos o acciones existentes contra el proveedor, siendo necesario que él pudo invocarlos al momento de la notificación por escrito de la cesión.¹²⁶

No obstante, la falta de ejecución o la ejecución defectuosa o tardía del contrato de venta de mercaderías no permite al deudor repetir el pago que ha hecho al cesionario, cuando el deudor dispone de un recurso para repetir de las sumas pagadas al proveedor, o el cesionario ha pagado en un momento en que tenía conocimiento de la falta de ejecución o de la ejecución defectuosa o tardía por el proveedor del contrato de venta relativo a las mercaderías de las cuales él ha recibido pago del deudor.

Con respecto a las cesiones sucesivas, el artículo 11° determina la forma de aplicar este Convenio en el caso de cesión sucesiva del crédito por el cesionario o por un cesionario sucesivo; para lo cual la notificación al deudor de la cesión sucesiva constituye notificación de la cesión a la empresa de Factoraje.

¹²⁶ **Artículo 10° del Convenio Unidroit**

Sin embargo, en el caso que una cesión sucesiva se prohíba bajo los términos del Contrato de Factoraje, no se aplicara la Convención.¹²⁷

3.6. Anteproyecto de Ley de Factoraje¹²⁸

El Anteproyecto presentado por el Banco Multisectorial de Inversiones y el Ministerio de Economía, se estructura en seis Títulos divididos en diecisiete Capítulos, en los cuales se resumen las disposiciones jurídicas pertinentes en relación al Factoraje, las cuales se han dividido en los siguientes apartados.

a) Contrato de Factoraje

El Anteproyecto señala en su artículo 1, que su finalidad es regular las relaciones que nazcan de la celebración de un Contrato de Factoraje, así como a las empresas que presten estos servicios.

Asimismo define al Contrato de Factoraje como: “...*el negocio que consiste en venta o cesión de la cartera de crédito que una persona natural o jurídica, que se denominará “Cliente”, sostiene con personas naturales o jurídicas, que se denominarán “Deudor”, a una Sociedad especializada en este tipo de transacciones, que se denominará “Factor”*”.¹²⁹

¹²⁷ Artículo 12° del Convenio Unidroit

¹²⁸ Ver Anexo 2 Copia del Anteproyecto de Ley

¹²⁹ Anteproyecto de Ley de Factoraje de El Salvador. Artículo 2

Como podemos advertir, el objeto del Contrato de Factoraje es la cartera de crédito, que estará comprendida por todo aquel título que involucre obligación de pago o cobro, que reúnan las siguientes características¹³⁰:

1. Que sea una cartera de créditos no vencidos
2. Que se encuentren documentados dichos derechos de crédito.
3. Que sean el resultado de la provisión de bienes y servicios.

Además, en el Contrato de Factoraje, el factor y su cliente podrán acordar, las siguientes operaciones:

- a) Cesión y venta simple de la cartera de créditos del cliente al factor.
- b) Cesión y venta de la cartera de créditos del cliente al factor garantizada, según lo cual el cliente asume el riesgo de no pago del deudor.
- c) Cesión y venta de la cartera de créditos del cliente al factor sin garantía adicional, según lo cual el factor asume el riesgo de no pago de parte del deudor.¹³¹

Si bien el concepto no hace referencia a los servicios que se prestan o podrían prestarse según lo que se convenga en el contrato, el artículo 27 hace alusión a dicha prestación de servicios por parte del factor, siendo estos los siguientes:

- 1) La administración de la cartera.

¹³⁰ Anteproyecto de Ley de Factoraje de El Salvador. Artículo 29

¹³¹ Anteproyecto de Ley de Factoraje de El Salvador. Artículo 27

- 2) La gestión de cobro.
- 3) Las labores contables que implica la administración de cobros.
- 4) Notificación al deudor y
- 5) Brindar financiamiento.

Otro aspecto que se debe tomar muy en cuenta en el Contrato de Factoraje es el de la notificación. En el Anteproyecto se manifiesta un adelanto en cuanto a tipos de Factoraje puesto que se estaría realizando el Factoraje con notificación y sin notificación¹³². Ya que con la cesión de derechos que se regula en el Código Civil sólo se podía manifestar el Factoraje con notificación. Además establece una nueva forma de de realizar la notificación que no permite el Código Civil.

b) Sujetos que intervienen en el Contrato de Factoraje

b.1) Empresa factor: Si bien el Anteproyecto no brinda una definición específica de este sujeto, señala que debe ser una sociedad anónima de capital fijo, la cual puede ser de índole comercial o bancario.¹³³ Si es de índole bancario se deberá constituir como sociedad vinculada* o como una sociedad filial, es decir que el banco o Conglomerado financiero poseería más del 50% del capital accionario de la empresa de Factoraje.

¹³² Anteproyecto de Ley de Factoraje Art. 32

¹³³ Anteproyecto de Ley de Factoraje Artículo 3 Numeral 1, relacionado con el Art. 24 Ley de Bancos.

* Menos del 50% del capital accionario

Como decíamos anteriormente, las empresas factor deberán constituirse como sociedades anónimas de capital fijo de 2.5 millones, dividido en acciones nominativas, y se registrarán por las disposiciones que determinen el Código de Comercio, la Ley de Bancos o la Ley de intermediarios Bancarios según sea el caso.¹³⁴ Estas sociedades deberán inscribirse en el Registro de Comercio, sin perjuicio de las inscripciones especiales que señalan las Leyes financieras del país¹³⁵.

Nota aparte merece señalar que, el capital social de las empresas factor no podrá reducirse por ningún motivo; asimismo deberán constituir una reserva legal que de por lo menos el veinte por ciento de su capital pagado y hasta un 50% de su capital social. Para formar esta reserva legal, las instituciones destinarán, por lo menos, el diez por ciento de sus utilidades anuales. Sin perjuicio que cada empresa forme otro tipo de reservas de capital¹³⁶.

Una de las operaciones que no pueden realizar las empresas factor, es la de captar de fondos del público en forma de depósitos, pero si podrán emitir bonos o colocar títulos valores en el mercado con el fin de obtener inversión privada¹³⁷.

b.2) Cliente Factor: Es aquella persona natural o jurídica que vende y cede a favor del factor su cartera de créditos.¹³⁸

¹³⁴ Anteproyecto de Ley de Factoraje Artículo 5

¹³⁵ Anteproyecto de Ley de Factoraje Artículo 6

¹³⁶ Anteproyecto de Ley de Factoraje Artículo 19 y 20

¹³⁷ Anteproyecto de Ley de Factoraje Artículo 22 y 23

¹³⁸ Anteproyecto de Ley de Factoraje Artículo 3

De la anterior definición establece de forma clara y sencilla el papel que juega dicho sujeto, siendo su obligación primaria el ceder o vender la cartera de créditos para dar origen a la relación contractual.

Además esta obligado a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el Contrato de Factoraje.¹³⁹

b.3) El Deudor: Es una persona natural o jurídica que ha adquirido una obligación de pagar una suma de dinero liquido, en moneda nacional o extranjera, al cliente del factor.

En cuanto al deudor no hay más que agregar, sino que es el obligado a partir de una relación primitiva que mantiene con el cliente factorado.

c) Fiscalización

La Superintendencia tendrá a su cargo la fiscalización exclusiva de las sociedades parte de conglomerados y filiales bancarias.

Con autorización previa de la Superintendencia,¹⁴⁰ las sociedades de Factoraje de El Salvador podrán realizar en otros países operaciones financieras a través de oficinas y de entidades bancarias subsidiarias, bajo regulación y supervisión prudencial de acuerdo a los usos internacionales, y a lo que dispongan las leyes del país en que se instalen.

¹³⁹ Anteproyecto de Ley de Factoraje Art.30 relacionado con el 1697 del Código Civil

d) Críticas al Anteproyecto de Ley de Factoraje.

En los anteriores literales hemos desarrollado los aspectos esenciales con relación al Contrato de Factoraje en el Anteproyecto de Ley; pero también consideramos necesario el resaltar otros aspectos, para lo cual se han dividido nuestras opiniones en los siguientes apartados:

1. Ventajas

- Con la Ley se brindaría seguridad jurídica a la operación de Factoraje.
- El Anteproyecto ofrece diversas garantías, mecanismos y recursos convenientes al factor
- Con la Ley se establece lineamientos básicos para un Contrato de Factoraje, como sujetos, servicios, contenido, entre otros.

2. Desventajas

- Establece más obligaciones para el cliente factor que a la empresa factor, con la consecuente reducción de beneficios para el cliente.

3. Aciertos

- Es interesante el hecho que la sociedad de Factoraje deba de constituirse como sociedad anónima, de acciones nominativas y de capital fijo;¹⁴¹ y lo consideramos un acierto en el sentido que la sociedad anónima es la sociedad de capital por excelencia, en la que se manejan grandes capitales, y la responsabilidad frente a los

¹⁴⁰ Anteproyecto de Ley de Factoraje Art. 50

¹⁴¹ Artículo 5 del Anteproyecto de Ley de Factoraje relacionado con el articulado del Libro Primero Título II Capítulo VI y VII del Código de Comercio.

acreedores se reduce al monto del capital social; además el que las acciones sean nominativas es para ejercer un mejor control de los accionistas, puesto que existen limitantes para ellos; y el hecho de ser de capital fijo establece una limitante que facilita el que la empresa pueda responder ante sus acreedores cuando se de el caso.

- Establece un mecanismo propio y más dinámico de notificación.
- Permite la posibilidad que se realicen nuevas modalidades de Factoraje.
- El proponer mecanismos para solventar posibles problemáticas, estableciendo responsabilidades y procedimientos.

4. Desaciertos

- En el Anteproyecto de la Ley de Factoraje¹⁴² se seguirían utilizando las prácticas que hasta el momento están llevando a cabo las empresas factor en cuanto a prestamos otorgados al cliente, con la suscripción de diversas contragarantías; que vendrían a restarle valor al porque se prefiere llevar a cabo Factoraje que un préstamo en el banco.

5. Novedades

- Con la cesión regulada en el Código Civil solo existe lo que es el Factoraje con notificación; por lo que es un avance en cuanto a modalidades de Factoraje se refiere el que se realice la cesión sin notificación.¹⁴³
- El permitir que se realice Factoraje internacional.¹⁴⁴

¹⁴² Anteproyecto de Ley de Factoraje, Artículo 36.

¹⁴³ Anteproyecto de Ley de Factoraje, Artículo 32

¹⁴⁴ Anteproyecto de Ley de Factoraje, Artículo 28 N.º 3

6. Recomendaciones

- En nuestro país la cesión y venta de la cartera de crédito se consideran en la práctica como los mecanismos idóneos para llevar a cabo la operación de Factoraje; es para otros países como Francia la subrogación la forma mas utilizada. Por lo que consideramos que seria conveniente y en mira a la realización del Factoraje internacional que adoptáramos una posición mas abierta como la tomada por los legisladores peruanos al dejar la adquisición de instrumentos de contenido crediticio a cualquier titulo oneroso que pueda aplicarse a la operación.
- Llama la atención para los efectos de la fiscalización el que a las empresas bancarias vinculadas se omita la intervención de la superintendencia. Que si bien por la cantidad de capital bancario en juego el impacto económico seria menor, no deja sin embargo de afectar y de estar en juego el dinero proveniente del público que confía en las inversiones hechas por el banco del cual la sociedad de Factoraje esta vinculada.
- Si bien las empresas de naturaleza comercial no están sujetas a fiscalización porque se considera que su capital es privado y no proveniente de captación de fondos del público, consideramos necesario que estas también sean controladas para que con el fin de evitar la fiscalización los bancos no encuentren salida en la creación de empresas comerciales aparentemente desvinculadas de estos.

CAPITULO 4

LA PRÁCTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR (DESARROLLO DE LA HIPÓTESIS)

4.1. Generalidades

El comercio salvadoreño ha evolucionado durante los últimos años,¹⁴⁵ las políticas económicas implementadas por los últimos tres gobiernos, han permitido salir de la profunda depresión económica de la década de los ochenta en la que se encontraba nuestro país, y a la vez han formado un marco que favorece al desarrollo económico de El Salvador.

A pesar de este despunte la economía nacional comenzó a perder dinamismo a partir de 1986, aunque los principales agregados macroeconómicos se han mantenido estables, las bajas tasas de crecimiento le han restado fuerza a la tendencia de reducción de la pobreza en los últimos años¹⁴⁶. Lo que ha traído como consecuencia la falta de financiamiento de la banca hacia las MIPYMES, debido a la baja liquidez de estas; ante ello surge como alternativa crediticia el Contrato de Factoraje, como fuente de financiamiento a corto plazo para la producción, y ante la necesidad de una operación rápida y ágil, la banca nacional comienza a utilizar esta figura contractual, creando líneas de crédito especiales, siendo sus principales clientes las pequeñas y medianas empresas urgidas de financiamiento a corto plazo.

En los últimos años esta forma de contratación ha encontrado un amplio y fértil campo para su desarrollo, por lo que algunos bancos han formado empresas especializadas de Factoraje, y de igual forma existen sociedades independientes de la banca nacional que se han creado exclusivamente con este fin, y se encuentran otras en proceso de creación.

¹⁴⁵ **I Encuentro Nacional de la Empresa Privada (ENADE 2000) "Propuesta para la reactivación de la economía nacional". Revista Unidad Empresarial. ANEP. Año II. Julio-Agosto San Salvador 2000. Pág. 19**

¹⁴⁶ **IDEM**

Durante el año 2000, el volumen total de negociación de la operación de Factoraje fue de ¢337, 718,774.34 millones de colones, equivalente a \$38, 596,431.35 (US Dólar);¹⁴⁷ siendo los volúmenes negociados por empresa, los siguientes:

Empresa	Volumen de Contratación	En Dólares
Adquiera S.A. de C.V.	¢122,770,991.01	\$14,030,970.40
Factoraje Cuscatlán	¢122,244,777.09	\$13,970,831.66
Factor Leasing BanCo	¢ 32,793,189.51	\$ 3,747,793.80
Pentágono	¢ 17,501,267.48	\$ 2,000,144.85
Factosal	¢ 42,408,549.25	\$ 4,846,691.34
Total	¢337,718,774.34	\$38,596,432.05

4.2. La Operación de Factoraje en El Salvador

Hasta la fecha¹⁴⁸ en nuestro país, existen cuatro empresas que prestan el servicio de Factoraje a todas aquellas empresas que a partir de la venta de bienes o la prestación de servicios pagaderos a corto plazo, solicitan el financiamiento de sus operaciones, poniendo como garantías sus cuentas por cobrar.

¹⁴⁷ Informe Financiero de la Competencia. FACTORAJE SALVADOREÑO S.A. (FACTOSAL) 2001

¹⁴⁸ Enero de 2003

De estas empresas de Factoraje que existen en nuestro país, tres proceden de capital bancario, es decir son empresas afiliadas a grupos financieros y una sola es de capital privado no asociado a bancos.

El Factoraje como mecanismo de financiamiento a corto plazo, se ha desarrollado de forma poco innovadora en nuestro país, las empresas filiales de Bancos ofrecen el Factoraje como líneas de financiamiento: Contrato de apertura de crédito¹⁴⁹ ó crédito rotativo.¹⁵⁰

En el contrato de apertura de crédito, el banco pone a disposición del cliente una suma de dinero a través de una cuenta especial, para que éste haga uso del crédito en la forma convenida, es decir que cada vez que el cliente tenga en su poder determinada cantidad de documentos para cobro a su favor, se los presenta a la empresa factor para su respectiva aprobación, una vez aprobados el cliente puede hacer uso de la cantidad aprobada y la empresa factor inicia la respectiva gestión de cobro.

Por lo general este tipo de contratos se celebra por un plazo de un año y se rige por lo establecido por el Código de Comercio en los artículos 1105 al 1118.

Mientras que el crédito rotativo¹⁵¹ opera de la siguiente forma: la empresa factor pone a disposición a través de una cuenta especial una determinada cantidad de capital, de la cual puede hacer uso el cliente previa aprobación de los documentos presentados

¹⁴⁹ FactoLeasing ofrece a los clientes Contrato de Apertura de Créditos

¹⁵⁰ Factoraje Cuscatlán ofrece Líneas de Créditos Rotativos

¹⁵¹ Art. 1111 Código de Comercio

(facturas, quedans, etc.), el cliente puede hacer tantos retiros como desee, pero debe abonar a la cuenta una cuota mensual para poder tener capital disponible, ya que en la medida que retira de la cuenta el capital baja, pero si deposita a la cuenta al capital sube y puede hacer uso de el. Generalmente este tipo de contratos se firma a un plazo de un año.*

Entonces podemos decir, que las empresas factor de origen Bancario en nuestro país, no poseen estructura separada de los Bancos, sino más bien está supeditada la autorización del crédito a la decisión de la Junta Directiva o del Comité de préstamos de la entidad financiera, es por ello que el Factoraje se rige por esquemas del crédito bancario, restándole de esa forma el estatus de garantía a los quedans y las facturas, como títulos de cobro para garantizar el pago de la deuda, por lo que la empresa factor, necesita de un respaldo que garantice la operación en el caso de incumplimiento de la obligación. Tal es el caso de la firma de pagares y la presentación de un cheque posfechado con la cantidad de lo financiado por parte del cliente factor, y en algunos casos la presentación de garantías reales como hipotecas a favor de la empresa factor.

En el caso de Pentágono, la única empresa que opera con capital desligado al sistema bancario, los clientes deben de firmar una carta intención en la cual se ofrece solamente la gestión de cobro de facturas o quedans y el adelanto de un 85% del valor de la cartera de créditos presentada; igual que las empresas factor de capital bancario, esta solicita al cliente la firma de un pagare por la suma negociada.

* Datos obtenidos del departamento de Servicio de Atención al Cliente del Grupo Financiero

Las garantías reales o documentarias (títulos valores) que se solicitan en nuestro país, a los clientes factor se debe a que no existe un esquema que permita a la industria de Factoraje tener un recurso legal basado en las facturas y los quedans,¹⁵² es decir que estos títulos no pueden ejecutarse a favor del factor. Si bien existe el régimen de la factura cambiaria, este procedimiento le restaría agilidad a la operación.

Para operar a través de la factura cambiaria, las empresas clientes deben de establecer sus registros contables tomando en cuenta dicha figura, además deben tener un registro de todas las facturas cambiarias que emitan, deben ser presentadas para su protesto y en ella deben anotarse los abonos en el caso que se pacte; lo que trae consigo que los empresarios no vean esta figura como un aliciente para dar sus productos a crédito, por lo que ponen en práctica esta operación. Y ante ello no es utilizada dentro del negocio del Factoraje.

Una vez celebrado el Contrato de Factoraje, la transferencia de las facturas o títulos obligacionales, del cliente a la empresa factor se realiza a través de una carta cesión¹⁵³ la cual sirve también como notificación, también puede realizarse esta notificación de forma verbal, en la que se comunica al tercero que se están cediendo para cobro los títulos al factor, el cual ha adquirido el derecho o propiedad sobre dichos títulos.

Esta carta o notificación no tiene validez legal, por lo tanto no puede ser ejecutable, por lo que el factor se convierte en un mero cobrador de deudas.

Las empresas que desean financiarse a través de esta operación, deben de presentar una serie de requisitos generalmente solicitados en un crédito bancario como son: Estados Financieros Auditados, Escritura de Inmueble que da en garantía, Codeudores y Balance general de los deudores. Además solicitan un Pagaré firmado por el cliente factor y un cheque posfechado, ambos con la cantidad del monto otorgado.^{154 *}

Las empresas factores generalmente otorgan como financiamiento entre el 85 y 90% del valor de la factura a cobrar, cobrando un interés mensual de entre 1.75 y 2%, sobre el capital, cobrando además una comisión de un 2% cobrado anticipadamente por la gestión de cobro a realizar. El plazo de otorgamiento del Contrato de Factoraje varía de entre una semana y 120 días. Es decir que de una operación de Factoraje al cliente se le descontaría un total 19% del valor de las facturas , es decir casi la misma cantidad de un crédito bancario, con la única ventaja de una liquidez casi inmediata y la gestión de cobro, como único servicio prestado por las empresas factor.

Para finalizar podemos decir que en nuestro país no existe un Contrato de Factoraje tal y como lo establece la doctrina, ni siquiera las operaciones que ofrecen las empresas factor son uniformes, cada una presenta una forma de negociación específica, por lo que no se garantiza que el pago lo hará el deudor. Volviéndose entonces común que los elementos determinantes para aceptar a sus clientes son el record empresarial, el análisis de la empresa, fortaleza económica de los deudores y la ventaja de tener acceso a la información de la central de riesgos de la Superintendencia del Sistema Financiero, la cual permite clasificar a sus clientes de una forma rápida y segura.

¹⁵⁴ Solicitudes de crédito de las Empresas Factor en El Salvador.

En nuestro país, cuando acontece el incumplimiento de las obligaciones por parte del tercero o del cliente factor, las empresas de Factoraje, generalmente resuelven los conflictos de la siguiente forma:¹⁵⁵

a) Bancarrota de la empresa de la cual le han cedido la deuda:

- el cliente paga o es demandado, en el primer caso se puede refinanciar a través de una cuota mensual a pagar por el cliente.

b) Objeciones para pagar por parte del tercero:

- Se realizan gestiones de cobro y se solicita al cliente su intervención hasta lograr el pago.
- Se devuelve el Quedan al cliente para que este lo pague.

c) En caso del cobro del cliente al tercero de la cartera de créditos cedida al factor:

- se le cobra la cartera cedida al cliente, si no cancela se le amplía el plazo y se cobra judicialmente

4.3. Comprobación de la Hipótesis

De todo lo expuesto anteriormente con relación al Contrato de Factoraje, nos ha llevado a preguntarnos: *¿Cuál es el problema principal en el Contrato de Factoraje?, Y ¿Cuál es la causa principal de dicho problema?*; es así como enunciamos nuestro problema de investigación de la siguiente forma:

* Ver Copias de solicitudes de crédito en Anexos

¹⁵⁵ Informe final del estudio del Factoraje en El Salvador. Propuesta conjunta para la presentación del Anteproyecto de Ley de Factoraje Ministerio de Economía y Banco Multisectorial de Inversiones. 2001

¿En qué medida la Autonomía de la Voluntad es suficiente marco regulatorio para garantizar los derechos y obligaciones en el otorgamiento del Contrato de Factoraje, Qué Factores inciden para garantizar el cumplimiento de dichos derechos y obligaciones?

Para dar respuesta a esta interrogante, es necesario determinar la causa principal de la problemática; la cual consideramos que es la desnaturalización que la Práctica Mercantil Salvadoreña hace del Contrato de Factoraje. Razón por la cual proponemos la siguiente Hipótesis:

“La práctica desnaturalizada del Contrato de Factoraje en El Salvador se debe a que la Autonomía de la Voluntad no es suficiente marco regulatorio, para el desarrollo de esta figura contractual, esto se debe principalmente al desconocimiento que de la figura tienen los empresarios salvadoreños”.

Esta hipótesis tiene como objeto determinar la incidencia que tiene el desconocimiento de la figura del Factoraje sobre la práctica desnaturalizada de dicho contrato.

Dicha posición la adoptamos basándonos en información que obtuvimos de los capítulos anteriores, ya que consideramos que los sujetos que intervienen se encuentran desprotegidos unos ante la poca o inexistente prestación de los servicios de administración, cobranza y financiamiento típicos del Contrato de Factoraje y la consecuente disminución de los beneficios que se obtienen con la prestación de dichos servicios, y otros ante la dificultad que se les presenta a la hora de hacer efectivos los cobros a terceros.

Para una mejor comprobación de la hipótesis, dividimos el análisis de la siguiente manera:

a) Primer Extremo de Prueba: La desnaturalización que la práctica mercantil salvadoreña hace del Contrato de Factoraje:

Esto se puede comprobar a través de:

- Análisis doctrinario del Contrato de Factoraje.
- Un estudio realizado en modelos de los Contratos de Factoraje en El Salvador, para determinar si cumplen con lo establecido doctrinariamente.

Habiéndose analizado la figura del Factoraje a nivel doctrinario podemos decir que es un contrato de colaboración empresarial,¹⁵⁶ con el cual las empresas (clientes factores) financian su producción a través de sus cuentas por cobrar, poniéndolas a disposición de las empresas de Factoraje para que estas realicen la gestión de cobro de dichas cuentas. Para el perfeccionamiento del contrato es necesaria la cesión de los créditos, con su respectiva notificación, para darle la validez legal y la garantía a la empresa factor en el caso de incumplimiento.¹⁵⁷

El cliente factor, una vez celebrado el contrato, puede obtener como beneficio adicional al financiamiento y la gestión de cobro, otras prestaciones como administración de la cartera de créditos, la asunción de riesgo por parte de la empresa factor de la insolvencia del deudor, contabilidad y análisis de mercados entre otros.

¹⁵⁶ LEYVA SAAVEDRA. Op. Cit.

Mientras que en nuestro país, dicha operación, no lleva incluida la celebración de un Contrato de Factoraje, ya que las empresas celebran contratos que si bien, jurídicamente pueden enmarcarse en la normativa secundaria existente^{*}, tienen limitantes con respecto al Factoraje conocido doctrinariamente, y amparándose los comerciantes en el principio de libertad de Contratación, crean operaciones con riesgo para las partes, y sin un fundamento jurídico sólido en que ampararse, tal es el caso de la carta cesión.

Actualmente el comerciante salvadoreño esta celebrando una figura errónea, distinto al tipo negocial de Factoraje, pero que usurpa su denominación. Las empresas factor en nuestro país, no celebran Contrato de Factoraje, tal y como lo demuestran las entrevistas realizadas por el grupo de investigación. Si bien una de las empresas señala que celebran Contratos de Factoraje, en la práctica realiza un contrato de apertura de créditos.

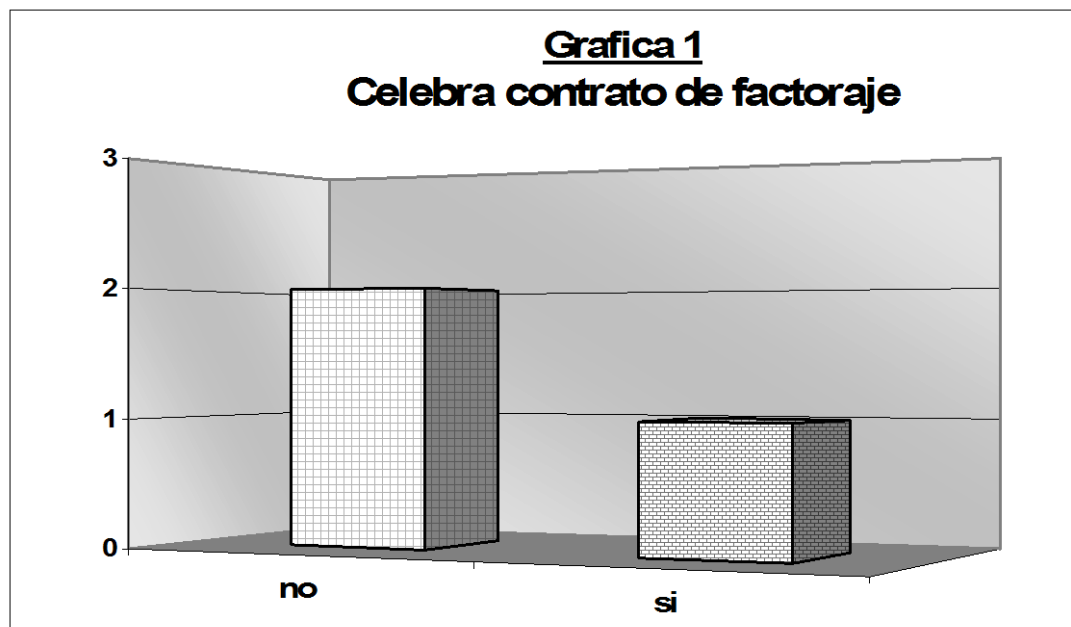
Como se puede observar en la siguiente gráfica^{**}, de tres empresas factor^{***} entrevistadas por el grupo de investigación, dos respondieron que no celebraban contratos de Factoraje, sino que realizaban una operación distinta como apertura de crédito y en otra la operación se realiza a través de una carta intención.

¹⁵⁷ **IDEM**

^{*} **Contrato de Apertura de Crédito y Crédito Rotativo**

^{**} **Grafica 1**

^{***} **Factoleasing, Factoraje Cuscatlán y Pentágono**



Segundo Extremo de Prueba: El nivel de desconocimiento en el ámbito práctico y doctrinario del Contrato de Factoraje:

Esto se puede comprobar en los siguientes aspectos:

1) En el contrato:

- El Contrato de Factoraje, origen y desarrollo.
- El funcionamiento del Contrato de Factoraje a nivel doctrinario
- Los derechos y obligaciones que se plantean entre las partes.

2) A nivel práctico:

- El nivel de conocimiento de la figura por parte de las empresas factores en nuestro país.
- En el tipo de cesión créditos que se realiza en la práctica salvadoreña.

El Contrato de Factoraje, tal y como aparece establecido en el capítulo uno, es una figura que nace de las necesidades de financiamiento y exportación en Inglaterra hacia las colonias americanas, que es donde encuentra un campo fértil para su desarrollo.

El comercio norteamericano basado en el *common law*^{*}, sienta las bases del desarrollo del Factoraje, pasando de ser un instrumento de gestión de cobro, hasta un mecanismo de financiamiento, de análisis de mercado y otros servicios. En los cuales tanto el factor como el cliente se ven beneficiados, ya que los servicios que presta el factor permiten evaluar el riesgo de la operación con determinados deudores, haciendo más eficiente el flujo de recursos para cada una de las partes.

Así como gozan de beneficios las partes deben de cumplir con ciertas obligaciones:

- Pagar el precio por los créditos que le hayan sido cedidos.
- Asumir el riesgo de insolvencia de los deudores cuando los créditos hayan sido aprobados previamente por él.
- Prestar los servicios que hubiera asumido en el contrato.

Mientras que para el cliente deudor tiene son los siguientes:

- Ceder al factor todos los créditos conforme las modalidades pactadas.
- Pagar al factor, por los servicios de administración y cobranza una comisión. Si se pacta un servicio financiero, deberá el pago de los intereses.
- Transferir al factor todas las operaciones aprobadas por éste.

- Entregar al factor los poderes y documentos que fueran necesarios para la gestión de cobro de los créditos, sin interferir en ella.

Una vez recordado el origen, desarrollo y funcionamiento doctrinario del Factoraje, merece hacer un análisis del conocimiento de esta figura por parte de las empresas factores en nuestro país. Ya que tal y como lo observamos en los primeros apartados del capítulo cuatro, el comerciante salvadoreño ha desnaturalizado con la práctica la figura del Factoraje, esto se debe al desconocimiento que del tipo contractual tienen las empresas factor.

A una pregunta simple una respuesta simple, a las empresas factor en nuestro país se les pregunto si conocían el Contrato de Factoraje^{*}, a lo que respondieron unos que desconocían la figura, otros que la conocían pero poco, y hubo alguien que señaló que era bien conocido el funcionamiento del Factoraje en su empresa, por el origen Holandés de la figura, pero en el desarrollo de la entrevista dijo desconocer que era cesión de créditos^{**} y que no celebraban Contratos de Factoraje.

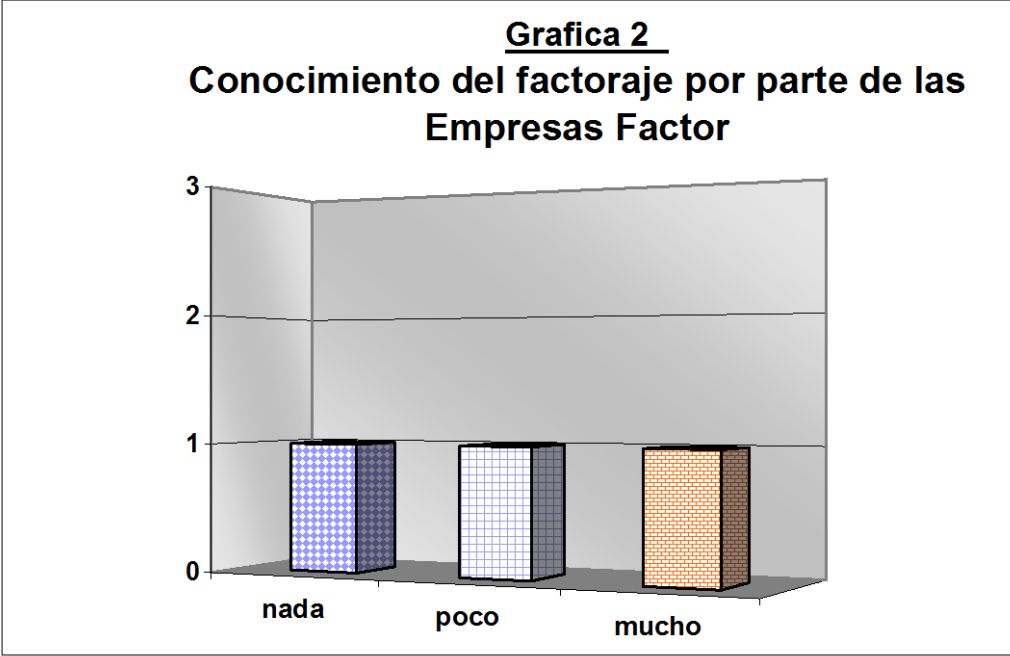
No solo al nivel de empresas factor existe tal desconocimiento de la figura, sino que a nivel del sistema de justicia, pocos juzgadores en el área mercantil conocen del Factoraje, algunos ni siquiera han escuchado acerca de este tipo

* Literalmente se define como ley común. Doctrinariamente se conoce como la Practica comercial Anglosajona, la cual no es regulada por ningún sistema normativo.

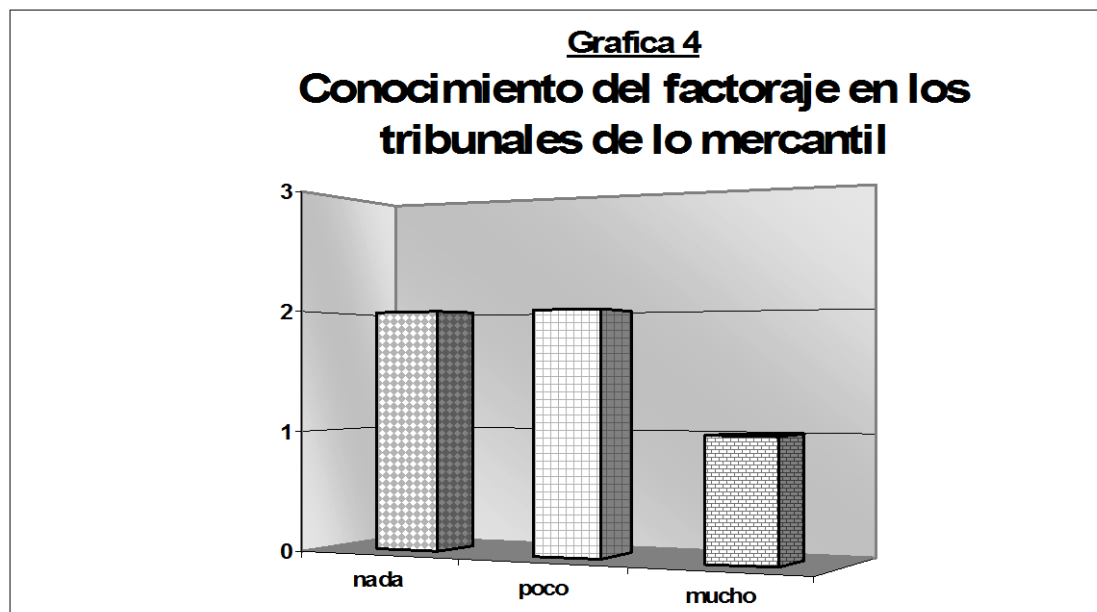
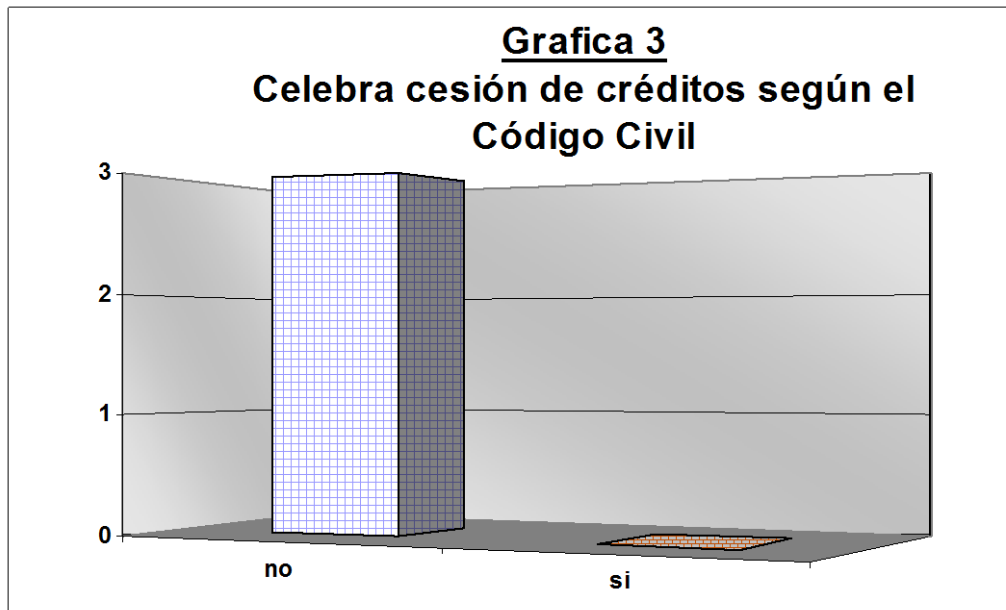
* Ver grafica 2

** Ver grafica 3

contractual, esto debido a la falta de instrucción por parte de instituciones como la Escuela de Capacitación Judicial.***



*** Ver grafica 4



c) Extremo de Prueba: La falta de regulación especial del Contrato de Factoraje:

En nuestro país los comerciantes amparados en la Libertad de Contratar no han podido desarrollar dicha figura negocial. Esto se puede comprobar a través de:

- Análisis del derecho comparado y de las soluciones que ofrecen a esta problemática las respectivas regulaciones.
- Análisis del Anteproyecto de la Ley de Factoraje para determinar como debería de ser el Contrato de Factoraje y lo que se realiza en la actualidad.
- Análisis de las entrevistas realizadas a las empresas factor.

El Anteproyecto de Ley de Factoraje en nuestro país, es una muestra que el comerciante salvadoreño, no ha evolucionado tanto como se esperaba, ya que a pesar de gozar de un principio constitucional como lo es la libertad de contratación no sabe utilizarla, ya que puso en práctica una figura contractual atípica, pero de una forma errónea, que no presenta mayores beneficios que los de un crédito a la producción otorgado en un corto plazo.

La necesidad de garantizar por parte del factor la operación denominada “Factoraje”, ha traído como consecuencia que dichas empresas no asuman el riesgo de insolvencia del deudor, la presentación de requisitos como garantías documentarias o reales por parte del cliente, resta agilidad al Factoraje, la falta de un contrato base y uniforme para todas las empresas ha traído como consecuencia un contrato desnaturalizado y poco practico para el comercio salvadoreño, aunado a una deficiente cesión de cartera de créditos. Por todo ello, el Estado a través del Ministerio de Economía y el Banco Multisectorial de Inversiones, presentaron como solución una

Anteproyecto, que reúne los principios doctrinarios de la figura del Factoraje, un tipo universal de contrato, así como una operación clara y sencilla sin contratiempos para las partes.

Las empresas de Factoraje han mencionado la necesidad de regular en una Ley especial el Contrato de Factoraje,^{*} haciendo énfasis en la necesidad de establecer garantías para el cumplimiento por parte del tercero, ya que no quieren asumir el riesgo de insolvencia a pesar que doctrinariamente, es un parte de los servicios que puede prestar.

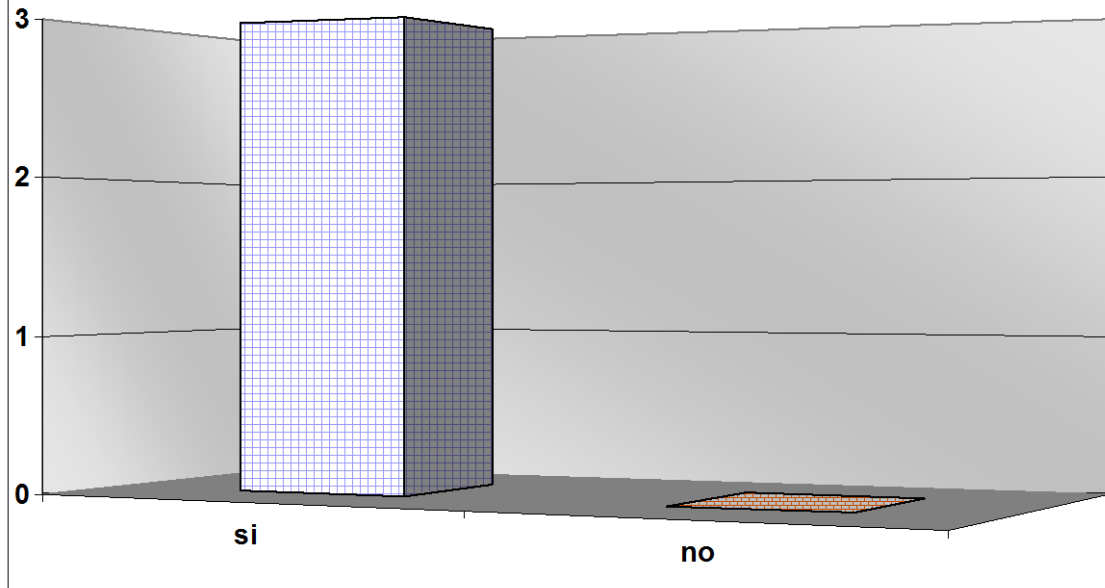
El comerciante salvadoreño necesita de Leyes para ejercer el comercio, restándole agilidad a los cambios del comercio. El proceso de globalización y los tratados de libre comercio encuentran trabas o deficiencias en esta actitud romanista de tener leyes para todo.^{**}

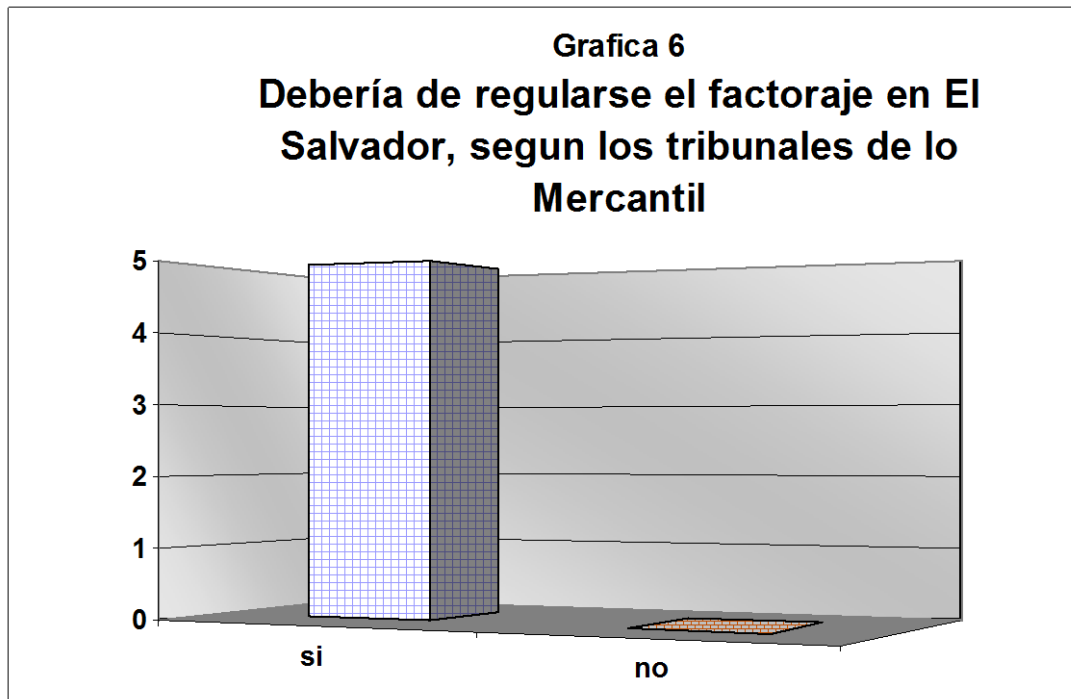
^{*} ver grafico 5

^{**} Ver grafico 6

Grafica 5

Debería regularse el factoraje en nuestro pais





CAPITULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

El Contrato de Factoraje como es conocido doctrinariamente, es una fuente de financiamiento de gran utilidad para las MIPYMES,* pero en nuestro país esta operación desnaturalizada por la práctica mercantil no brinda a este sector tan necesitado los beneficios que debería otorgar, tales como:

- a) Ahorro de tiempo, gastos administrativos en el cobro de la cartera de créditos.

* Micro, Pequeña y Mediana Empresa

- b) Simplificar la contabilidad ya que se genera una sola cuenta dentro del registro contable, y no una por cada cliente.
- c) El saneamiento de la cartera de clientes.
- d) Recibir anticipos de los créditos cedidos
- e) Así como, la posibilidad de no endeudarse, sino asegurarse que sus recursos sean cobrados de manera efectiva.

Pero, ¿por qué existe la desnaturalización de la figura del Factoraje? Las entrevistas realizadas brindan la oportunidad de analizar este problema: Los comerciantes salvadoreños han tomado el nombre de una figura que conocían a medias^{**} y puesto en marcha unas operaciones basadas en contratos bancarios típicos como la apertura de créditos y el crédito rotativo, ya que desde su punto de vista estos llenan las características del Factoraje, en las cuales ellos sienten seguro la inversión realizada en dichas empresas.

Existe una serie de elementos que impiden el desarrollo del Factoraje en El Salvador, entre los que se encuentran:

- b) Los documentos de cesión, como el Quedan y la factura no poseen validez jurídica, mas que un simple documento que exige su pago, uno y el otro una prueba de las obligaciones; mientras que la factura cambiaría, no es mas que un régimen que establece una serie de obstáculos que le restan movilidad a al operación de Factoraje, debido una serie de formalidades que solicita para poder hacerla efectiva.

**** Dato obtenido de las entrevistas realizadas por el grupo de investigación**

- c) No existe en nuestro país una regulación específica que promulgue un contrato base o uniforme que establezca tanto la cesión, como la compraventa de las facturas realizadas por el factor, por lo que éste no puede asegurar que el derecho de cobro le es transferido por su cliente, lo que trae como consecuencia la solicitud de diversas garantías que debe cumplir el cliente para poder ser objeto de esta operación.
- d) La mayor parte de las empresas de Factoraje en nuestro país son de origen bancario, lo que trae como consecuencia, que estas se manejan bajo esos criterios, como los son las la aprobación de la operación que se realiza a través del comité de créditos del banco, así como las altas tasas de intereses, las que básicamente convierten a esta operación en un préstamo bancario con la diferencia en la gestión de cobro que la empresa factor realiza.
- e) La cesión que se realiza en las empresas de Factoraje en nuestro país, no tiene ninguna validez legal, ya que se ha estipulado en el Código Civil la manera en que debe realizarse la gestión de crédito. Ya que si bien las empresas pretenden darle agilidad a la negociación, lo hacen a través de una carta cesión que no establece ninguna obligación legal.
- f) Otro de los elementos que colaboran con el poco desarrollo del Factoraje es la poca o nula capacitación a los empleados de las empresas factor, ya que estos conocen acerca de la operación por medios que no son idóneos, esto se debe que las empresas no elaboran programas para que sus empleados conozcan el producto que ofrecen a sus clientes. La innovación y tecnología no es parte de las empresas de Factoraje.

5.2. Recomendaciones

a) En la práctica actual del contrato:

- Promover a las MIPYMES las operaciones de Factoraje, como medio alternativo a los créditos bancarios para el financiamiento de sus operaciones.
- Dictar seminarios informativos a las empresas de Factoraje, acerca de la operación, como se conoce doctrinariamente, su origen y desarrollo, así como su operación en países donde se practica dicha figura a través de la libertad de contratación.
- Promover a través del BMI y el Ministerio de Economía, la creación de un Contrato de Factoraje uniforme, siguiendo los lineamientos establecidos en la doctrina, mientras se encuentra en estudio el Anteproyecto de Ley.
- La separación administrativa del comité de créditos que aprueba los créditos bancarios, de las operaciones que realizan las empresas factor, ya que estas deberían de actuar y aprobar sus operaciones de forma separada de los bancos.
- Que el BMI y el Ministerio de Economía promuevan la extinción de garantías reales y documentarias (títulos valores) en la operación de Factoraje, ya que estas no se consideran necesarias en la operación, debido a la cesión de créditos debidamente notificada es suficiente garantía para el cobro, esto si la empresa de Factoraje no asume el riesgo de insolvencia.

- Darle un uso adecuado a la notificación vía notarial de la cesión de créditos que establece el Código Civil, volviendo la operación más ágil.

b) En el Anteproyecto de Ley:

- Llama la atención que el Anteproyecto de Ley de Factoraje de El Salvador busca fiscalizar a través de la Superintendencia del Sistema Financiero a las empresas factor que sean parte de los conglomerados financieros o filiales de bancos, recibiendo entonces las empresas factor de capital no bancario ciertas preferencias. Lo que le resta en cierto grado competitividad a las primeras ya que deben preparar operaciones tal y como lo solicita la Superintendencia. Por lo que debería tomar en cuenta la comisión redactora del Anteproyecto que las empresas factor no bancarias, sean consideradas como intermediarios financieros no bancarios.

c) En la cartera de créditos:

- Otorgar el valor de título ejecutivo a las facturas que sean cedidas a través del Contrato de Factoraje, para que pueden ser ejecutadas en el caso de incumplimiento de las obligaciones de los terceros; ya que siguiendo los pasos que señala el régimen de la factura cambiaria le resta agilidad a la operación de Factoraje.
- En cuanto al quedan que es una figura que implica un derecho de cobro, no sería idóneo darle la categoría de título valor, ya que no cumple con los requisitos mínimos para considerarlo como tal, y de hacerlo los comerciantes salvadoreños crearían una figura nueva en que se reflejen dichas operaciones, por lo que es necesario que se regule tal y como lo establece el Código de Comercio, dentro de la operación de Factoraje.

BIBLIOGRAFÍA

a) **LIBROS:**

- **ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo y Otros.** Curso de Derecho Civil. Tomo IV. Fuentes de las Obligaciones. Editorial Nascimento. Santiago de Chile, 1985.
- **ALESSANDRI RODRIGUEZ, Arturo.** De los Contratos. Editorial Temis. Santiago de Chile, 1999.
- **BONAFONTI, A. Mario.** Contratos Bancarios. Editorial Abeledo-Perrot. Buenos Aires, 1998.
- **CABANELLAS, Guillermo.** Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, Tomo II, 14ª edición. Editorial Heliasta S.R.L. Buenos Aires, 1979.
- **CULIA VICENT, Eduardo y otra.** Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. Tomo I. Editorial Bosch. Barcelona, 1996.
- **ETCHEVERRI, Raúl Aníbal.** Derecho Comercial y Económico. Contratos parte especial, Tomo I. Editorial Astrea. Buenos Aires, 1995.
- **FARINA, Juan M.** Contratos Comerciales Modernos. 2ª edición. Editorial Astrea. Buenos Aires, 1997.
- **GALLARDO, Ricardo.** Historia y Texto de las Constituciones en El Salvador. Tomo II. Editorial Diana. Madrid, 1961.

- **GARCIA DE ENTERRIA, Javier.** El Contrato de Factoring y la Cesión de Créditos. II edición. Editorial Civitas. España, 1996.
- **GOMEZ ESTRADA, César.** De los Principales Contratos Civiles. 3ª edición. Editorial Temis. Santa Fe de Bogota, 1996.
- **MARRE VELASCO, Agustín.** El Contrato de Factoring. Editorial Jurídica de Chile. Santiago de Chile, 1995.
- **MEIGS, Robert F. y otros.** Contabilidad: La base para decisiones gerenciales. Undécima edición. Editorial McGraw Hill. Bogotá, 2000.
- **ORTIZ RUIZ, Francisco Eliseo.** Guía Metodológica para Seminario de Graduación Jurídica. Editorial Universitaria. Universidad de El Salvador. San Salvador, 2000.
- **OSORIO, Manuel.** Diccionario de Ciencias Jurídicas, Políticas y Sociales. Editorial HELIESTA S.R.L., 28ª edición. Buenos Aires, 2001.
- **REZZONICO, Juan Carlos.** Principios Fundamentales de los Contratos. Editorial Astrea. Buenos Aires, 1999.
- **ROCA GUILLAMON, Juan.** El Contrato de factoring y su regulación por el Derecho Privado Español. Editorial Revista de Derecho Privado. España, 1997.
- **RODRIGUEZ AZUERO, Sergio.** Contratos Bancarios. Biblioteca Felaban. 3ª edición. Editorial ABC, Bogotá, 1985.
- **SANCHEZ CALERO, Fernando.** Instituciones de Derecho Mercantil II. Vigésima segunda edición. Editorial Mc Graw Hill. Madrid, 1999.

- **SANDOVAL LÓPEZ, Agustín.** Nuevas Operaciones Mercantiles. 3ª edición actualizada. Editorial Jurídica Cono Sur LTDA. Santiago de Chile, 1996.
- **VASQUEZ LÓPEZ, Luis.** De las Obligaciones. Tomo I. Editorial Aquilina. 3ª edición. San Salvador, 1984.
- **VILLEGAS, Carlos Gilberto.** Compendio, Técnico y Práctico de la Actividad Bancaria. Tomo I. Editorial Depalma. Buenos Aires, 1996.

b) **TESIS:**

- **AREVALO PORTILLO, Loyda M. y otros.** La práctica comercial de los contratos innominados en El Salvador. Tesis. Universidad de El Salvador. San Salvador, 1998.

c) **REVISTAS:**

- Revista Unidad Empresarial. Año 12, Volumen 70, Julio-Agosto 2001. Asociación Nacional de la Empresa Privada. Artes y Letras. S.A. San Salvador, 2001.

d) **OTRAS FUENTES:**

- **Constitución de la Republica de El Salvador.**
- **Código Civil de El Salvador.**
- **Código de Comercio de El Salvador.**
- **Ley de Bancos de El Salvador.**
- **Ley Orgánica de la Superintendencia del Sistema Financiero.**

- **Ley de Arrendamiento Financiero.**
- **Régimen Especial de las Facturas Cambiarias y los recibos de las mismas.**
- **Anteproyecto de Ley de Factoraje de El Salvador.**
- **Convenio de Unificación del Derecho Privado sobre Factoring Internacional.**
- **LEYVA SAAVEDRA, José.** Profesor de Derecho Privado Universidad Mayor de San Marcos, Lima, 1999. <http://www.comunidad.derecho/org.dermercantil/Cuvitae1htm>.
- **MUÑOZ GONZALEZ, José Antonio.** La Cesión de Créditos como medio de consumo. www.iristantun.www1.50megs.com
- **PARELLADA, Carlos. A.** http://www.alterini.org./to_pcal.htm
- **Banco Multisectorial de Inversiones (BMI) y Ministerio de Economía (ME).** Estudio: Informe Final del estudio del Factoraje en El Salvador. Propuesta conjunta para la presentación del Anteproyecto de Ley de Factoraje de El Salvador. Año 2001.
- **BARRIERE, Jorge Alberto.** Bienes y Registro. Guía de Estudio. Universidad de El Salvador, Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Sociales, 1999.
- **Facultad de Jurisprudencia. Universidad José Matías Delgado.** Documento Histórico de discusiones sobre la aprobación de la Constitución de 1983.

Anexos

- Anexo 1 Modelos de Contrato de Factoraje**
- Anexo 2 Solicitudes de Operación de Factoraje**
- Anexo 3 Anteproyecto de Ley de Factoraje**
- Anexo 4 Guías de Entrevistas**

Anexo 1 Modelos de Contratos de Factoraje

Anexo N° 2

MODELO DE CONTRATO DE FACTORING APLICADO EN CHILE

En Santiago de Chile comparece don en representación de ambos domiciliados en la ciudad de en adelante "el cliente"; y la sociedad FACTOR S.A., representada por en adelante "el factor", los comparecientes mayores de edad, quienes acreditan su identidad con las cédulas antes citadas y exponen: Que han convenido en la celebración del presente contrato de factoring:

PRIMERO: El cliente, cuyo giro principal es proyecta ceder los créditos de que es titular frente a las personas naturales y/o jurídicas, en adelante los "deudores", originados en las ventas y/o servicios de su giro, ya efectuados o prestados, o que en el futuro realice a contar de la fecha del presente contrato, que se encuentran registradas con las respectivas facturas. La sociedad FACTOR S.A. proyecta invertir fondos en la adquisición de dichos créditos mercantiles hasta por la suma de pesos.

SEGUNDO: En virtud de lo expuesto en la cláusula precedente, don y don en representación de FACTOR S.A., convienen que esta última sociedad adquirirá del cliente, quien le cederá y transferirá los créditos mercantiles que tenga respecto de los deudores que se individualizan en el Anexo número uno del presente contrato, el cual se entiende formar parte de este instrumento para todos los efectos legales.

TERCERO: Los créditos mercantiles que el cliente se obliga a

ceder a la sociedad FACTOR S.A. y ésta a adquirir, deberán reunir los siguientes requisitos:

1. Debe tratarse de créditos mercantiles que consten de facturas que hayan sido extendidas de conformidad al artículo 160 del Código de Comercio, al artículo 88 del Código Tributario, al título IV párrafo 2º del Decreto Ley N° 825 de 1976 y sus modificaciones posteriores, y a lo dispuesto en los artículos 68 y 69 del Decreto Supremo N° 55 Reglamento de la Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios.

2. Que dichas facturas han sido entregadas a los deudores, debiendo haber transcurrido el plazo de ocho días estipulado por el Artículo 160 del Código de Comercio para los efectos de reclamar del contenido de las facturas, sin que se hubiere formulado tal reclamo.

3. El cliente debe haber pagado dentro del plazo establecido en la Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios y su Reglamento, el correspondiente impuesto.

CUARTO: El cliente no podrá emitir notas de créditos y/o de débitos de ninguna especie desde el momento de la cesión de las facturas al Factor, debiendo comunicar a éste si hubiere emitido dichas notas antes de la cesión. En los casos que el cliente hubiere acordado con su deudor una bonificación por el pronto pago, el Factor respetará esta estipulación, siempre que conste en la factura, y sólo estará obligado a satisfacer al cliente hasta el monto efectivamente percibido, con deducción del beneficio económico que al Factor hubiere reportado la inexistencia de esta estipulación.

QUINTO: El precio de la cesión de cada crédito, las condiciones y plazos del mismo se determinarán en el respectivo contrato de cesión de crédito. Se deja constancia que el pago del Impuesto a las Ventas y Servicios (I.V.A.) correspondiente a cada una de las facturas cedidas es una obligación del cliente, la que en ningún caso será asumida por FACTOR S.A.

SEXTO: El Factor tendrá derecho a elegir a los deudores cuyos créditos adquiera, para lo cual el cliente le proporcionará los antecedentes necesarios para su adecuada evaluación.

SEPTIMO: El plazo de vigencia del presente contrato es de un año a contar del día, fecha en que comienza

a regir, y a su vencimiento se renovará automática, tácita y sucesivamente por períodos de un año, cada uno, salvo que cualquiera de las partes avisare a la otra su voluntad de que no opere la prórroga. El aviso se dará por carta certificada, dirigida a los respectivos domicilios, con una anticipación de a lo menos noventa días al vencimiento del período que estuviere en vigencia. No obstante lo anterior, las partes convienen expresamente en que el Factor podrá poner término anticipado al presente contrato en cualquier tiempo de vigencia de él, dando aviso escrito al cliente con un mínimo de noventa días.

OCTAVO: Para llevar a efecto el presente contrato, el cliente deberá cumplir además con las siguientes obligaciones: Uno) Suscribir el respectivo contrato de cesión de crédito mercantil y mandato irrevocable, cuyo texto declara conocer y aceptar en todas sus partes, a sólo requerimiento del Factor. Dos) Extender las guías de despacho y las facturas, cumpliendo con todos los requisitos legales. Tres) Permitir al Factor examinar sus libros y documentos administrativos y contables, mediante persona expresamente autorizada al efecto, la cual quedará obligada por el secreto profesional. El Factor acepta expresamente que dicho examen sea realizado por auditores externos del cliente, siempre y cuando se trate de una firma de auditores inscrita en la Superintendencia de Valores y Seguros. Cuatro) Proporcionar al Factor todos los antecedentes que éste solicite en relación a los créditos mercantiles y a los deudores de los mismos. Cinco) Informar al Factor en forma veraz, suficiente y oportuna todos los hechos que afecten sus intereses, y que digan relación con los deudores de los créditos mercantiles.

NOVENO: El Factor deberá cumplir con las siguientes obligaciones: Uno) Pagar oportunamente el precio respecto de los créditos mercantiles cuya cesión se perfeccione en los términos establecidos en la escritura de cesión. Dos) Pronunciarse sobre la adquisición de los créditos mercantiles dentro de un plazo prudencial, cuidando de no incurrir en atrasos o demoras que impidan el cobro de los créditos en forma rápida y oportuna.

DECIMO: En el presente acto, el cliente suscribe en favor del Factor un pagaré a la vista por la suma de pesos.

UNDECIMO: Serán de cuenta y cargo del cliente los impuestos que actualmente o en el futuro graven el presente contrato como los documentos que, de acuerdo con este contrato, deban emitirse.

DUODECIMO: Todos los gastos derivados de la celebración, cumplimiento y/o ejecución del presente contrato serán de cuenta y cargo del cliente.

DECIMOTERCERO: Toda dificultad, duda, cuestión o litigio que se produzca entre las partes con motivo de la aplicación, interpretación, incumplimiento, ejecución, vigencia, resolución, rescisión, nulidad o validez del presente contrato o con cualquiera otra materia que con él se relacione, será sometida al conocimiento y decisión de un árbitro mixto, debiendo sustanciar la causa conforme a las reglas del Procedimiento Sumario y pronunciar su fallo conforme a derecho, siendo la sentencia susceptible de todos los recursos ordinarios y extraordinarios, inclusive el de queja. Las partes designan para dicho cargo a don....., y a falta de éste a don En el evento que ambos se encontraren imposibilitados, o se abstuvieren de ejercer el cargo, el árbitro será designado por los Tribunales de Justicia, en cuyo caso éste deberá necesariamente haber sido abogado integrante de la Excelentísima Corte Suprema, a lo menos durante dos años consecutivos, y tendrá el carácter de árbitro de derecho.

DECIMOCUARTO: Para todos los efectos legales de este contrato las partes fijan su domicilio en la ciudad y comuna de Santiago, sometiéndose a la competencia de sus tribunales.

En comprobante y previa lectura. Firman los comparecientes.

CONTRATO DE FACTORING

En la ciudad de a de
de mil novecientos

R E U N I D O S

DE UNA PARTE, FACTOR GESTION, S. A., con domicilio en Barcelona,
en adelante designado FAGESA, representado por don
en calidad de
Y DE OTRA con domicilio en
..... que en lo sucesivo será designado en este contrato
con el nombre de CLIENTE, y representado por don
en calidad de

Reconociéndose capacidad legal para contraer y obligarse

E X P O N E N

1.º—Que FAGESA, tiene por objeto lo que en el lenguaje práctico comercial se denomina por «factoring» consistente en la ejecución por cuenta de cualquier CLIENTE de un conjunto de servicios que comprenden: la investigación de la solvencia de los compradores o deudores, asumir el riesgo de insolvencia de éstos, llevar el control contable de estos riesgos, realizar la gestión de cobro de las deudas y efectuar anticipos financieros sobre las mismas.

2.º—Que están interesadas ambas partes en suscribir un Contrato de factoring, ateniéndose a las siguientes cláusulas y a lo previsto en el Anexo de Condiciones Particulares.

C L Á U S U L A S

I.—El CLIENTE propondrá a FAGESA, las operaciones de venta que sus compradores le efectúen y esta última, de acuerdo con su criterio, establecerá límites de clasificación para cada una de ellas, pudiendo rechazar aquellas operaciones que, a su juicio, no le merezcan suficiente garantía o que no reúnan las adecuadas condiciones. Para todas aquellas operaciones que sean admitidas, FAGESA podrá establecer límites de clasificación, globales a favor del CLIENTE, reservándose la facultad, en todo momento, de modificar o retirar dicha clasificación, si bien respetando los riesgos en curso correspondientes a ventas cuya mercancía haya sido ya efectivamente entregada por el CLIENTE hasta entonces.

II.—El CLIENTE transferirá a favor de FAGESA todas las ventas aprobadas por esta última, quedando la misma subrogada en todos los derechos de aquel. Si existiese contrato de compra-venta, éste deberá contener una cláusula por la que el crédito queda transferido a FAGESA, nombrándose asimismo beneficiario de cuantos derechos y acciones puedan dimanarse del mismo. Todo ello de acuerdo y con sujeción a las normas legales que rigen la transmisión de créditos nominativos, a la orden o al portador.

A los efectos del ejercicio de este derecho, el presente contrato servirá de Poder, sin que sea necesario cualquier otro mandato o título, obligándose el CLIENTE a ratificar esta subrogación por documento separado, si así lo requiere FAGESA.

En el caso de que FAGESA lo considere necesario, el CLIENTE vendrá obligado a otorgar Poder General para Pleitos, o el que necesite, a favor de FAGESA o de los Abogados, Procuradores o personas que ella designe, a fin de que se pueda actuar en cualquier clase de procedimiento judicial a nombre del CLIENTE.

Las letras, recibos, facturas o cualquiera otros efectos o documentos representativos de los créditos cedidos serán transmitidos a FAGESA, acompañados de una hoja remesa, que para dicho efecto será suministrada por FAGESA, que los relaciona, adjuntando en todos los casos las correspondientes facturas de venta, un ejemplar del Contrato de Compraventa, si mediase éste, y los comprobantes de la expedición de las mercancías, albaranes de entrega o de realización de trabajo, debidamente conformados, firmados y sellados por el comprador o por la empresa de transportes en su caso.

Si el crédito se refiere a una venta al extranjero, tales documentos deberán estar de acuerdo con los datos que figuran en la correspondiente licencia de exportación, cuya fotocopia deberá incluirse. FAGESA podrá exigir, cuando lo juzgue conveniente, el Certificado de Despacho de Aduanas o cualquier otro documento relacionado con la operación de que se trate.

Si por virtud de la subrogación de derechos y acciones, a que se refiere este apartado, fuera girada por la Delegación de Hacienda, liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales, su importe correrá a cargo del CLIENTE.

En el caso de cuentas relativas a exportaciones, serán también a cargo del CLIENTE los gastos de conversión a pesetas de la moneda de cobro y las comisiones por servicios bancarios que se pudiesen devengar y que no fueren satisfechas por los importadores.

III.—El CLIENTE se obliga a incluir en los contratos de compraventa que celebre con sus compradores, una cláusula por la que éste se compromete a pagar su deuda a FAGESA, y otra cláusula aceptando la sumisión expresa a la jurisdicción de los Tribunales de Barcelona. Igualmente, todas las facturas extendidas por el CLIENTE a cargo de sus compradores deberán incluir un endoso indicativo de que las correspondientes cuentas han sido cedidas a FAGESA y pagaderas exclusivamente a dicha Sociedad, con sumisión expresa, en caso de litigio, a la jurisdicción judicial referida.

En consecuencia, FAGESA adquiere con exclusividad todos los derechos sobre estas cuentas, tanto para cobrar sus importes directamente de los compradores, como para recibir la mercancía no aceptada, rechazada o devuelta, que será propiedad de FAGESA.

Todas las incidencias suscitadas por los compradores con relación a las cuentas o mercancías, así como cualquier devolución o deje de cuenta, serán comunicadas inmediatamente a FAGESA y toda mercancía recibida por el CLIENTE, en concepto de devolución, será separada e identificada como propiedad de FAGESA.

IV.—El CLIENTE no podrá modificar las condiciones de venta, ni conceder bonificaciones o efectuar abonos a los compradores, si no es con la previa y expresa autorización escrita de FAGESA para cada caso en particular. En caso contrario, los descuentos o abonos efectuados se adeudarán en la cuenta de CLIENTE. Todas las incidencias suscitadas por los compradores con relación a las cuentas o mercancías, así como cualquier devolución o deje de cuenta, deberán ser inmediatamente comunicadas a FAGESA, de la misma forma que cualquier variación que el CLIENTE introduzca en sus habituales condiciones de venta.

A petición de FAGESA, el CLIENTE deberá separar e identificar como propiedad de aquél, toda mercancía que el comprador no hubiese aceptado por cualquier causa. Este depósito servirá de prenda en garantía de las cantidades anticipadas al CLIENTE por FAGESA a que se refiere la cláusula Décima (X), hasta donde cubra, saliendo por el resto fiador al CLIENTE. Según lo dispuesto en el artículo 1.865 del Código Civil, FAGESA podrá exigir de su CLIENTE que la constitución de la prenda se otorgue por escritura pública.

V.—Todos los gastos que FAGESA deba realizar para cobrar los créditos serán de su cuenta, pero cuando se trate de gastos extraordinarios y los créditos estén sólo parcialmente aprobados, se procederá al prorrateo de los mismos entre CLIENTE y FAGESA, en relación con el capital garantizado.

VI.—FAGESA podrá en todo momento transmitir a un tercero los créditos que le hayan sido cedidos por el CLIENTE.

Cuando la instrumentación del crédito o cuenta no haya dado lugar a la creación de una letra de cambio, pero esta pudiese establecerse de acuerdo con los términos del contrato de venta, FAGESA tendrá derecho a librar dicha cambial contra el comprador, si así lo estimase conveniente.

VII.—FAGESA declina toda responsabilidad por el posible incumplimiento de las obligaciones contraídas por el CLIENTE con sus compradores o con terceros, en relación con las cuentas o créditos cedidos, siendo de CLIENTE todas las responsabilidades a que hubiere lugar, sea cualquiera que fuese la causa.

El CLIENTE garantice bajo su responsabilidad la vigencia y legitimidad de todos y cada uno de los créditos cedidos, declarando que ha sido realizada la entrega de la mercancía y que no existen incidencias relacionadas con la misma, ni debe al comprador cantidad alguna que pueda ser compensada por este, afectando a la cuantía del crédito cedido. Asimismo, declara que tales cuentas no han sido cedidas a ninguna otra Entidad y que todas ellas responden a ventas verdaderas y en ningún caso condicionadas o en depósito.

VIII.—El CLIENTE se obliga a hacer entrega a FAGESA, en orden a los créditos cedidos, de cualquier cantidad recibida de sus compradores, ya sea en pago parcial o total de la suma adeudada.

Si el CLIENTE, independientemente, cobrara de un comprador el crédito transmitido a favor de FAGESA, no podrá, en ningún caso, compensar dicha suma con la que FAGESA pudiese deber por liquidación de porcentajes de retención sobre las cuentas en gestión de cobro y sobre las que haya anticipado cantidades, sino que el CLIENTE es mero depositario del cobro por el mismo tiempo necesario para reembolsar a FAGESA.

Si el cobro lo hubiese realizado por cheque, talón o pagaré, esta reposición la hará el CLIENTE con el mismo documento debidamente endosado. Si hubiese sido por transferencia deberá mostrar a FAGESA el mismo documento que causó el abono bancario al tiempo de liquidarle en metálico su importe.

Asimismo, el CLIENTE se compromete a respetar en todo momento las normas vigentes del Instituto Español de Moneda Extranjera, en materia de exportaciones.

IX.—FAGESA podrá comprobar en todo momento, directamente o a través de terceros, la contabilidad del CLIENTE, a cuyo fin éste se obliga a poner a su disposición los libros de comercio, cuentas y documentos relativos a las operaciones de crédito cedidas. Si FAGESA comprobara que las operaciones cedidas por el CLIENTE, no se ajustaran a las condiciones de contrato de compraventa, o no respaldaran a la más auténtica comercialidad, podrá exigir del CLIENTE el reembolso inmediato de todas las operaciones pendientes financiadas hasta aquel momento y la rescisión de este contrato.

X.—FAGESA anticipará cantidades en efectivo al CLIENTE sobre las cuentas netas cedidas, en el porcentaje específico en la condición IV del Anexo de Condiciones Particulares de este contrato, sin que ello signifique, por parte de FAGESA, asumir el riesgo del deudor (librado), ya que la asunción de tal riesgo se rige por lo pactado en las Cláusulas Primera (I), Decimocuarta (XIV), Decimooctava (XVIII), Decimonovena (XIX), y Vigésima (XX). En el caso de cuentas sobre clientes en el extranjero, el porcentaje de anticipo se calculará sobre el contravalor en pesetas del nominal de las cuentas cedidas, pero al efectuarse la liquidación definitiva no se tendrá en cuenta el porcentaje representado sino la cantidad específica recibida por el CLIENTE en concepto de anticipo. El porcentaje restante retenido servirá como garantía frente a las contingencias que pudieran surgir en el cobro, por lo que se refiere a cantidad, calidad, precio, tipo o clase de mercancía entregada, así como fecha de entrega de la misma, etc., circunstancias éstas que quedan a la exclusiva responsabilidad del CLIENTE.

No obstante, FAGESA, podrá adeudar también con cargo a este fondo de garantía, cuantos impagos se produzcan por causas distintas de las enumeradas.

De estos pagos anticipados, será deducida la remuneración o comisión y los intereses previstos en las Cláusulas Undécima (XI), y Duodécima (XII), de este contrato, respectivamente.

En el caso de existir anticipos financieros sobre las cuentas a cobrar, la comisión prevista en la cláusula Undécima (XI) será satisfecha por el CLIENTE en el momento de efectuar la cesión de las cuentas.

Al término de la gestión de cobro de las cuentas o periódicamente, FAGESA practicará una liquidación de las mismas, descontando los anticipos efectuados, así como las comisiones e intereses suplementarios, si los hubiere, que determinan las cláusulas Undécima (XI), y Duodécima (XII), además de todos los adeudes derivados de la garantía expresada en el segundo párrafo de dicha cláusula Duodécima (XII). Cuando las cuentas cedidas hayan sido originadas por exportaciones, la liquidación se hará en pesetas, al cambio vigente. En el caso de cobros parciales, si la paridad de la moneda de cobro respecto a las pesetas varía

antes de que FAGESA haya recibido la totalidad de los pagos del comprador, la liquidación en pesetas la hará FAGESA al CLIENTE, teniendo en cuenta los contravalores en pesetas obtenidos en su día de cada cobro parcial.

La liquidación practicada por FAGESA, se considerará aceptada por el CLIENTE, a no ser que FAGESA reciba escrito en sentido contrario, dentro de los quince días siguientes. En el caso que la liquidación resultase a favor de FAGESA, al haberse producido incidencias en el cobro por causas distintas de la insolvencia definitiva del deudor, incluyéndose las diferencias de cambio en conversión de los cobros procedentes del extranjero (si se trata de operaciones de comercio exterior), el CLIENTE se obliga a reponer, en efectivo, a FAGESA dicho saldo en el mismo plazo de quince días, después de haberse notificado y reclamado. A partir de tal fecha, los intereses que seguirá devengando, según la Cláusula Duodécima (XII), quedarán incrementados en un 1 %.

XI.—Por los servicios y colaboración prestados por FAGESA, al margen de la financiación y que han sido detallados en la parte expositiva de este contrato y por la gestión de cobro de los créditos cedidos, el CLIENTE pagará una comisión que, expresada en porcentaje, se concreta en la condición V del Anexo de Condiciones Particulares de este contrato, con detalle de las bases de su establecimiento y que será calculada sobre el nominal de las cuentas cedidas. Esta comisión podrá ser modificada proporcionalmente por FAGESA, cuando las cuentas o créditos cedidos difieran de las bases preestablecidas.

Dicha comisión se considera devengada por el mero hecho de la cesión o remesa de las cuentas a que corresponda y no será extornable si por cualquiera de las exenciones previstas en el presente contrato, la operación a que se refiera fuera anulada o retirada.

Cuando las cuentas cedidas tengan su origen en exportaciones, el porcentaje de comisión se calculará a efectos de su liquidación a FAGESA sobre el contravalor en pesetas del nominal de las cuentas.

Si el cobro de las cuentas, por causas distintas a la insolvencia del deudor, se alarga por encima del vencimiento señalado, más el margen de cobro, los plazos de exceso devengarán una comisión suplementaria por cada cinco días o fracción a contar desde tal fecha, del tipo que se concreta en el Condición VI del Anexo de Condiciones Particulares de este contrato.

XII.—Los anticipos que efectúe FAGESA, sobre el importe de las cuentas cedidas por el CLIENTE, devengarán un interés anual que viene señalado en la Condición VII del Anexo de Condiciones Particulares y por el plazo existente entre la fecha de dicho anticipo y el vencimiento del crédito más los días en concepto de margen de cobro que señala la Condición VIII del Anexo de Condiciones Particulares de este contrato.

El tipo de interés podrá ser modificado proporcionalmente por FAGESA, sin necesidad de previo acuerdo, cuando sea motivado por alteraciones en el tipo de interés bancario.

XIII.— FAGESA, asume el riesgo de insolvencia de los compradores cuyo crédito haya sido admitido y financiado al CLIENTE, de acuerdo con lo previsto en la cláusula I, y solamente hasta el límite máximo autorizado por ella. Dicha aceptación con expresión de los oportunos límites, se formalizará por Fagesa, con la remisión al CLIENTE de una comunicación escrita específica para cada comprador, debidamente firmada y sellada.

Dentro de estos límites, FAGESA, asumirá la garantía de insolvencia en el porcentaje de valor de las facturas o cuentas aceptadas que se concreta en la Condición IX del Anexo de Condiciones Particulares de este contrato. En el caso de operaciones de exportación, este porcentaje se aplicará sobre el contravalor en pesetas de las facturas o cuentas cedidas. En caso de pago de indemnizaciones, se aplicará el tipo de cambio vigente al practicar la liquidación, pero no podrá ser superior al que sirvió de base para el cálculo de la comisión especificada en la Condición V del Anexo de Condiciones Particulares de este contrato.

XIV.—A los efectos de este contrato se entenderá por insolvencia:

- a) La declaración judicial del estado de Suspensión de Pagos o la Quiebra del comprador.
- b) El hecho de que el comprador haya convenido con sus acreedores un convenio amistoso, referendado por FAGESA, que implique una reducción o quita de Pasivo.
- c) El resultado negativo del auto de embargo, llevado a cabo sobre el patrimonio del comprador o cuando dicho embargo solamente haya proporcionado una compensación parcial.

La insolvencia existe, en efecto, desde el momento de la declaración judicial de la suspensión de pagos o de la quiebra, desde la fecha en que se haya convenido el arreglo amistoso o desde la fecha en que se haya producido el resultado negativo del auto de embargo.

XV.—La falta de pago por cualquier otro motivo distinto de la insolvencia del comprador, entendida de acuerdo con lo expresado en la cláusula anterior, será soportada exclusivamente por el CLIENTE, siempre que no sea imputable directamente a FAGESA.

XVI.—El CLIENTE devolverá a FAGESA, las cantidades recibidas de ésta por los créditos no pagados por los motivos expuestos en la cláusula anterior, y FAGESA cederá de nuevo al CLIENTE dichos créditos.

XVII.—Cuando la aceptación por FAGESA, cubriese sólo una parte del crédito, los pagos que efectúe el comprador a FAGESA o al CLIENTE, se aplicarán en primer lugar a la parte cuya garantía hubiese sido aceptada y asumida por FAGESA, en virtud de las cláusulas I y XIII de este contrato.

XVIII.—La asunción del riesgo de insolvencia por parte de FAGESA queda, además, sometida a las siguientes condiciones:

- 1.ª Que el CLIENTE obtenga de cada uno de sus compradores la aprobación previa de la operación con FAGESA ajustándose a las fórmulas previstas en las cláusulas III y IV.
- 2.ª Que el crédito transmitido reúna las condiciones previstas en este contrato y especialmente aquellas a que se refiere la cláusula VII, párrafo 2.ª.
- 3.ª Que el CLIENTE haya transmitido el crédito a FAGESA de forma que ésta haya podido ejercitar su derecho adquirido sin impedimento por defecto en la transmisión.
- 4.ª Que el CLIENTE haya prestado a FAGESA, a petición de la misma, la asistencia necesaria para ejercer su derecho en litigio, entregándole los documentos y Poderes que fuesen necesarios.
- 5.ª Que el CLIENTE haya cumplido todas y cada una de las condiciones a que se obliga en el presente contrato.

XIX.—FAGESA realizará la investigación de la solvencia de los compradores del CLIENTE. Esta investigación podrá realizarla por su propia iniciativa, como medida previa para aceptar la transmisión del crédito.

XX.—No se considerará efectiva la garantía de insolvencia prestada por FAGESA, sobre las cuentas cedidas, en los casos de fuerza mayor, riesgos catastróficos acaecidos al comprador, moratorias gubernamentales, incautaciones o confiscaciones, ni ante situaciones de estado de guerra del país o similares (rebeliones, revoluciones, motines u otras hostilidades de naturaleza análoga).

Que los créditos no sean admitidos en el pasivo del deudor fallido, o correspondan a contratos que sean anulados, rescindidos o suspendidos, en virtud de una sentencia judicial firme.

Si las cuentas cedidas han sido originadas por exportaciones, tampoco se considerará efectiva la garantía de insolvencia si los créditos corresponden a mercancías de dicho comercio de circulación o exportación prohibida o que por causa de multas o sanciones por parte de las autoridades competentes, o cuando exista en el país importador la prohibición o imposibilidad práctica de efectuar transferencias de fondos al extranjero.

XXI.—Las obligaciones contraídas por el CLIENTE por el presente documento, no implican en modo alguno renovación ni renuncia de cualesquiera otras que, por causas distintas, le sean imputables para con FAGESA, citándose (sin carácter limitativo) las deudas por mercancías compradas a otra firma financiada por aquélla, comisiones, intereses, etc.

XXII.—Ninguno de los derechos de FAGESA, acreditados en el presente contrato, podrán considerarse caducados o renunciados por omisión o retraso en ser ejercitados.

XXIII.—El CLIENTE pondrá en inmediato conocimiento de FAGESA, cualquier situación que pueda afectar la existencia o cuantía del crédito transmitido y a la solvencia del comprador, tales como suspensión de pagos, quiebra, concurso de acreedores u otras contenciosas o precautionarias en que pueda incurrir el comprador y aún el propio CLIENTE.

XXIV.—Las contribuciones e impuestos que gravan las operaciones cedidas a FAGESA, serán de exclusiva cuenta del CLIENTE.

XXV.—La duración del presente contrato será de un año, contado a partir de la fecha de su firma y será tácitamente prorrogado por periodos iguales hasta que alguna de las partes comuniquen a la otra su voluntad

de rescindirlo, por carta certificada con 90 días de antelación, como mínimo. Sin embargo, el CLIENTE no podrá rescindir este contrato hasta que todas sus deudas y obligaciones con FAGESA queden satisfactoriamente cumplidas y canceladas.

En caso de suspensión de pagos, quiebra, disolución o liquidación de actividades del CLIENTE, FAGESA podrá resolver el contrato inmediatamente, sin necesidad de respetar el plazo de antelación señalado en la cláusula anterior.

XXVI.—Extinguido el contrato, el CLIENTE devolverá a FAGESA las cantidades percibidas por adelantado, más las remuneraciones previstas en la cláusula Duodécima (XII) y ésta transmitirá al CLIENTE los créditos que tuviese en su poder, aún no cobrados.

XXVII.—En el caso de que por incumplimiento de este contrato por parte del CLIENTE, FAGESA tuviera que acudir en defensa de sus intereses a los Tribunales, todos los gastos y costas que se produzcan, incluidos los honorarios de Letrado y Procurador, serán de la exclusiva cuenta del CLIENTE, aunque la sentencia no incluya condena expresa al pago de las costas.

XXVIII.—Este contrato podrá ser elevado a Escritura Pública por cualquiera de las partes, corriendo los gastos que ello diera lugar, a cargo de aquella parte que lo solicitara. No obstante, cuando ello sea promovido por FAGESA, a causa de incumplimiento de este contrato, por parte del CLIENTE, serán de cuenta de éste todos los gastos originados.

XXIX.—Las partes contratantes, con renuncia de su fuero propio, se someten expresamente a los Juzgados y Tribunales de Barcelona para el conocimiento y resolución de cualquier litigio o cuestión dimanante del cumplimiento de este contrato.

Y en prueba de conformidad, firman el presente documento, por triplicado, en el lugar y fecha al principio indicadas.

ANEXO DE CONDICIONES PARTICULARES

El Contrato de factoring suscrito entre FACTOR GESTION, S. A. y

en fecha

CONDICIÓN	CONDICIONADO
I	Clase de mercancías, trabajos o servicios objeto de facturación por el cliente:
II	Comprador que comprende y ámbito territorial:
III	Documentos de cesión y complementarios:
IV	Ámbito funcional (%) indicado en la cláusula X, del Contrato:
V	Comisión base señalada en la cláusula XI del Contrato:
VI	Comisión suplementaria prevista en la cláusula X, del Contrato:

VII Tipo de interés anual indicado en la cláusula XII, del Contrato:

VIII Días de margen de cobro, indicados en la cláusula XII, del Contrato:

IX Porcentaje de asunción de riesgo de insolvencia, señalado en la cláusula XII, del Contrato:

Y en prueba de conformidad, ambas partes, se firman, por triplicado, el presente ANEXO que complementa al Contrato de factoring, en el lugar y fecha indicados al comienzo del contrato.

De acuerdo con el Contrato de factoring,
que tenemos suscrita en fecha
por la presente aprobamos el crédito que
a continuación se expresa.

VENDEDOR CLIENTE	SOLICITACION DE REMESA O CESION

COMPRADOR Denominación Población		País
CONDICIONES DE CARGO	CREDITO LIMITE - Mensual	
Plazo de cobro Sistema de cobro	OPERACION ROTATIVA - válida mientras su utilización no supere los 90 días	
Depósito	OPERACION UNICA - válida por entregas e ingresos electrónico hasta	

CONTRATO DE FACTORING

En de de D.

REUNIDOS De una parte la Sociedad TRANSFACTOR, S. A. (denominada en lo sucesivo el FACTOR), representada en este acto por don, facultado para suscribir el presente contrato mediante

Y de otra,, (denominada en lo sucesivo el CLIENTE), representado en este acto por don, facultado para suscribir el presente contrato mediante

Han decidido suscribir un contrato de Factoring, con arreglo a las siguientes

CLAUSULAS

EL CLIENTE se obliga a:

1. Ceder al FACTOR todos los créditos y notas de abono que de sus ventas surjan en contra y a favor de sus compradores, con el alcance y en la forma estipulada en este contrato.
2. Someter a la aprobación del FACTOR todas las operaciones de venta que sus compradores le propongan.
3. Transferir al FACTOR todas las operaciones aprobadas por éste. Si existiera contrato de compraventa, éste deberá contener una cláusula de cesión de crédito al FACTOR, nombrándole beneficiario de cuantos derechos y acciones pueden dimanarse del mismo, y sometiéndose a la jurisdicción de los tribunales de
4. Incluir igualmente en sus facturas de venta un endoso indicativo de que las cuentas correspondientes han sido cedidas al FACTOR, y son pagaderas exclusivamente a él.
Las letras o cualesquiera otros efectos o documentos representativos de las cuentas o créditos serán remitidos al FACTOR, acompañados de una hoja de remesa que los relacione, debiendo adjuntarse en todos los casos las correspondientes copias de facturas de venta y albaranes de entrega o de realización de trabajo, debidamente firmados por el comprador o el transportista.
5. Garantizar, bajo su responsabilidad, la vigencia, legitimidad y validez de todas y cada una de las cuentas cedidas, declarando que sobre las mismas no existe gravamen alguno ni incidencia relacionada con la mercancía o la entrega, y que todas representan ventas verdaderas, en ningún caso condicionadas o en depósito.
6. No conceder bonificaciones, efectuar abonos ni pactar variaciones en el valor de las cuentas cedidas al FACTOR, si no es con la previa y expresa autorización escrita de éste, para cada caso particular.
7. Notificar al FACTOR cualquier incidencia relativa a las cuentas cedidas, comprometiéndose a hacerle entrega de cualquier cantidad referente a las mismas.
8. Otorgar, a favor del FACTOR, poder suficiente para cobrar o endosar los cheques que el comprador le entregue en pago de los créditos cedidos, otorgando dicho poder, si el FACTOR lo requiere, ante notario; en cuyo caso serán por cuenta del cliente los gastos correspondientes.

9. Asumir, liberando de ellas al FACTOR, todas las responsabilidades a que hubiere lugar por incumplimiento de las obligaciones contraídas con sus compradores en relación con las cuentas recibidas y las derivadas de las reclamaciones por daños y perjuicios, en su caso.
Las controversias y reclamaciones de los compradores en relación a las cuentas o mercancías, así como cualquier devolución o deja de cuenta, deberán ser inmediatamente comunicadas al FACTOR.
10. Ceder, en caso de girar una letra contra el comprador a la orden del FACTOR, el crédito que originó dicho efecto. Para ello entregará al FACTOR, junto con la letra, las facturas representativas de su crédito contra el librado. Cuando los créditos no hayan dado lugar a la creación de una letra de cambio, pero ésta pudiese haber sido exigida de acuerdo con los términos del contrato de venta, el FACTOR tendrá derecho en todo momento a librar el correspondiente efecto contra el comprador.
El FACTOR podrá indicar al CLIENTE aquellos compradores en cuyos contratos deberá incluir la posibilidad de librar una letra de cambio. Dicha indicación podrá hacerla el FACTOR, tanto en el momento de aceptar al comprador como en un momento posterior.
11. No intervenir en ninguna gestión de las que el FACTOR realice para el cobro de los créditos, exceptuando la asistencia que preste al FACTOR, a petición de éste, para ejercitar su derecho en litigio, entregándole los poderes y documentos que fueren necesarios.
12. Separar e identificar, como propiedad del FACTOR, toda mercancía que los compradores, por cualquier causa, no hubieran aceptado. Este depósito servirá de prenda o garantía de las cantidades anticipadas al CLIENTE por el FACTOR, hasta donde cubra, saliendo el CLIENTE fiador por el resto.
El FACTOR podrá exigir que la constitución de la prenda se otorgue por escritura pública (artículo 1.365 del Código Civil) y realizar la prenda cuando lo considere conveniente.
13. Soportar la falta de pago que se produzca por cualquier motivo distinto de la insolvencia del comprador y que no sea imputable al FACTOR. En tal caso, el CLIENTE devolverá al FACTOR las cantidades que hubiera recibido de él, y el FACTOR cederá de nuevo al CLIENTE estos créditos.

El FACTOR se obliga a:

14. Aprobar las operaciones que el CLIENTE le proponga, bien individualmente, bien estableciendo límites de clasificación para cada comprador, pudiendo rechazar aquellas ventas que, a su juicio, no merezcan suficientes garantías o no reúnan las condiciones adecuadas. A este respecto, el FACTOR se reserva la facultad de retirar en cualquier momento su aprobación a un comprador o a una operación previamente aceptada, respetando las operaciones en curso tan sólo hasta el importe correspondiente a las mercancías llegadas a destino.
15. Realizar investigaciones acerca de la solvencia de los compradores del CLIENTE. Estas investigaciones podrá el FACTOR realizarlas por su propia iniciativa, como medida previa para aceptar la transmisión del crédito. En relación con ellas, podrá en todo momento examinar los libros, documentos y contabilidad del CLIENTE.
16. Abonar al CLIENTE la diferencia entre el importe de los créditos cedidos y el de su remuneración, calculada con arreglo a las cláusulas 21 y 22. Este abono lo efectuará el FACTOR al CLIENTE en la forma y lugar que se establecen en las Condiciones Particulares de este contrato, entregándole, en el momento del pago, una relación por duplicado de los créditos objeto del mismo. El CLIENTE devolverá al FACTOR, debidamente firmado, uno de los duplicados, en el que aparezca su conformidad expresa.
17. Anticipar al CLIENTE, a petición de éste, cantidades en efectivo sobre los créditos cedidos, en el porcentaje que se especifica en las Condiciones Particulares de este contrato. El tipo de interés aplicable en este supuesto se fijará, asimismo, en las Condiciones Particulares, y se descontará de los créditos a medida que le vayan siendo transmitidos al FACTOR.
18. Hacer lo necesario para cobrar el crédito que le ha sido transmitido, actuando conforme a los usos del comercio. A estos efectos, podrá utilizar todos los medios legales a su alcance, si bien procurará ajustarse en lo posible a la manera usual de proceder el CLIENTE con sus compradores. En todo caso, podrá el FACTOR transmitir a un tercero los créditos que le hayan sido cedidos por el CLIENTE.

En virtud de la cesión, el FACTOR adquirirá con exclusividad todos los derechos sobre las cuentas, no sólo para cobrar directamente los importes, sino también para recibir mercancías devueltas o rechazadas, que quedarán de su propiedad, sin que ello exoneré de sus respectivas responsabilidades al CLIENTE ni a los compradores.

19. Asumir el riesgo de insolvencia del comprador declarada judicialmente, hasta el límite que haya señalado como cantidad máxima al aceptar la transmisión del crédito. El FACTOR asumirá dicho riesgo sin necesidad de declaración judicial, en caso de que la insolvencia del comprador sea notoria.
20. Llevar la contabilidad de ventas del CLIENTE, por medio de extractos que mensualmente le hará llegar, con especificación de los totales cedidos por el CLIENTE al FACTOR hasta la fecha, movimientos por compradores, y el riesgo en curso.
21. El importe de los créditos cedidos será el de su valor en el momento de su vencimiento. En el supuesto de que el comprador se acoja a bonificaciones por pronto pago o por cualquier otra causa en sus operaciones con el CLIENTE, el importe de dichos descuentos se deducirá del valor del crédito en el momento del vencimiento.
22. La remuneración del FACTOR consistirá en un porcentaje sobre el valor nominal de los créditos transmitidos, siendo el tanto por ciento aplicable el convenido en las Condiciones Particulares de este contrato.
23. La asunción del riesgo por el FACTOR a que se refiere la cláusula 19, queda sometida a las siguientes condiciones: a) Que el CLIENTE obtenga para cada uno de sus compradores la aprobación previa del FACTOR; b) Que todo crédito transmitido corresponda a una entrega efectiva al comprador por parte del CLIENTE, de las mercancías o servicios pactados; c) Que el CLIENTE haya transmitido el crédito al FACTOR, de forma que este haya podido ejercitar su derecho sin impedimento por defecto en la transmisión; d) Que el CLIENTE haya prestado al FACTOR, a petición de éste, la asistencia necesaria para ejercitar su derecho en litigio, entregándole los suficientes documentos y poderes.
24. La duración del presente contrato es de un año, a contar desde la fecha de la firma. Finalizado este plazo, se entenderá fácilmente prorrogado por periodos iguales, si durante su vigencia no se denuncia expresamente por alguna de las partes. No obstante, podrá ser resuelto en todo momento, una vez transcurrido el primer año de vigencia, por cualquiera de las dos partes, siempre que exista un preaviso de un mes, como mínimo. Este preaviso deberá ser notificado por carta certificada con acuse de recibo.
En cualquiera de los supuestos de suspensión de pagos, quiebra, disolución, liquidación, cesación o suspensión de las actividades del CLIENTE, el FACTOR podrá resolver el contrato sin necesidad de preaviso.
25. El incumplimiento, por cualquiera de las partes contratantes, de las condiciones estipuladas en este contrato, dará derecho a la otra parte para optar entre la resolución del mismo, o la exigencia de su cumplimiento, con indemnización por daños y perjuicios en ambos casos.
26. Este documento podrá ser elevado a escritura pública en todo momento, por voluntad de una de las partes. Cuando ello se deba a incumplimiento por parte del CLIENTE, serán de su cuenta los gastos originados por tal requisito.
27. Las partes contratantes acuerdan someterse, para cualquier controversia que pudiera surgir en la interpretación o aplicación de este contrato, a la jurisdicción de los tribunales de, con renuncia a su propio fuero, si lo tuvieran.

Anexo 2 Solicitudes de Operación de Factoraje en El Salvador.



Facto Leasing Ban Co
MIEMBRO DEL GRUPO FINANCIERO Banco

Boulevard Tutunichapa, Calle Guadalupe,
Pje. Las Flores, Edif. G.M. San Salvador,
PBX: 210-7000 FAX: 210-7015

PROMOTOR: _____

SOLICITUD DE CREDITO PARA EMPRESAS

Leasing

Factoraje

MONTO _____ PLAZO: _____ MESES FORMA DE PAGO: _____ RESERVA: _____

GARANTIA OFRECIDA: _____

I.- DATOS DE LA EMPRESA

NOMBRE COMERCIAL DE LA EMPRESA _____	
RAZON SOCIAL _____	N.R.C. _____ N.I.T. _____
DIRECCION _____	TELÉFONO _____
ACTIVIDAD PRINCIPAL (DE LA EMPRESA): _____	FAX _____
FECHA DE CONSTITUCION _____	TEMPORALIDAD EN EL MERCADO _____
EMPRESAS AFILIADAS _____	

II.- REFERENCIAS BANCARIAS

BANCOS DONDE MANEJA CUENTAS	Nº. DE CUENTA	DEPOS. EN CUENTA DE AHORRO
_____	_____	_____
_____	_____	_____

CREDITOS PENDIENTES O CANCELADOS BANCOS:	MONTO ORIGINAL	ABONO MENSUAL	Saldo por pagar
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

PRINCIPALES PROVEEDORES NOMBRE	DIRECCION	TELÉFONO
_____	_____	_____
_____	_____	_____

III.- REFERENCIAS COMERCIALES

Nombre de la Casa Comercial	Teléfono	Facile. Cheques	Forma Pto	Monto	Saldo Actua	Fecha Culminar
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

IV.- IDENTIFICACION DE BIENES INMUEBLES

IDENTIFICACION/LOCALIZACION	REGISTRO	COSTO ORIGINAL	VALOR ACTUAL	Avalúo	
				Valor	Utilizabilidad
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____

V.- DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS _____	
DIRECCION _____	TELÉFONO _____
EDAD _____ ESTADO CIVIL _____	PROFESION _____
CEDULA DE IDENTIDAD PERSONAL _____	EXTENSION _____
NACIONALIDAD _____	

DECLARAMOS QUE LA INFORMACION ES VERDICA Y QUE LA PAPELERIA ADJUNTA SERA PROPIEDAD DE FACTO LEASING BAN CO, LOS AUTORIZAMOS A CONFIRMARLA SIN QUE ESTO CONLLEVE NINGUN COMPROMISO.

ADEMAS HAGO CONSTAR QUE FACTO LEASING BAN CO NO TENDRA QUE DARNME EXPLICACION ALGUNA CON RESPECTO A LOS MOTIVOS DE LA NO APROBACION, SI CCA FUERE LA RESULTACION DE LA PRESENTE SOLICITUD.

SAN SALVADOR _____ DE _____ DE _____

REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA/PROPIETARIO _____

CILLO _____

CODEUDOR

I.-DATOS PERSONALES

NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS _____			
EDAD _____	SEXO F/M _____	ESTADO CIVIL _____	Nº DEP. _____
NACIONALIDAD _____		PROFESION _____	NÚMERO DE CEDULA _____
EXTENDIDA EN _____		NIT _____	
DIRECCION RESIDENCIA _____			
TIEMPO DE RESIDIR _____		TELÉFONO _____	
DIREC. ANTERIOR(S) MENOS DE UN AÑO) _____			
CASA PROPIA _____		ALQUILADA _____	AMORTIZANDOLA _____
OTROS _____		PAGO MENSUAL _____	
NOMBRE Y TELÉFONO DEL DUEÑO DE SU CASA _____			
VEHICULO PROPIO SI _____ NO _____		AMORTIZANDOLO _____	MARCA/MODELO _____
NOMBRE CONYUGE _____		LUGAR DE TRABAJO _____	PAGO MENSUAL _____
CARGO _____		TIEMPO DE LABORAR _____	
TELÉFONO _____		EGRESO MENSAJES _____	

II.-DATOS DE EMPLEO / NEGOCIO

NOMBRE DE LA EMPRESA O NEGOCIO _____		CARGO _____	
DIRECCION _____		TELÉFONO _____	
LUGAR TRABAJO ANTERIOR(S) MENOS DE UN AÑO) _____		TIEMPO DE LABORAR _____	
INGRESO MENSUAL _____		OTROS INGRESOS _____	
OTROS INGRESOS PROVENIENTES DE _____		TOTAL INGRESOS/MES _____	
		TOTAL EGRESOS/MES _____	

III.-REFERENCIAS

BANCO	Nº CUENTA	CLASE	TARJETA DE CREDITO	Nº CUENTA	TIEMPO DE EMISIÓN	UNIDAD
REFERENCIAS FAMILIARES						
NOMBRE			LUGAR DE TRABAJO		TELÉFONO	
REFERENCIAS PERSONALES						
NOMBRE			LUGAR DE TRABAJO		TELÉFONO	
COMERCIALES/BANCARIAS						
DONDE HAYA OBTENIDO CREDITO		MONTO	SALDO	PAGO MENSUAL	Nº CREDITO	

IV.-RENTA MENSUAL

INGRESOS:		EGRESOS:	
Sueldos _____		Vivienda _____	
Comisiones _____		Alimentación _____	
Otros _____		Transporte _____	
		Pago de Deudas _____	
		Gastos _____	
		Otros _____	
Total Ingresos _____		Total Egresos _____	
		Ingresos - Menos Egresos _____	

IDENTIFICACION DE BIENES INMUEBLES

IDENTIFICACION LOCALIZACION	REGISTRO	COSTO ORIGINAL	VALOR ACTUAL	HIPOTECA	
				VALOR	VENCIMIENTO

PERTENECE ALGUNO DE LOS ACTIVOS ANTERIORES TOTALMENTE O EN PARTE A SU CONYUGE HIJO O CUALQUIER OTRA PERSONA (ESPECIFIQUE): _____

DECLARAMOS QUE LA INFORMACION ANTERIOR ES VERDICA Y AUTORIZAMOS A CONFIRMARLA SIN QUE ESTO CONLLEVE NINGUN COMPROMISO. LA PAPELERIA ADJUNTA ES PROPIEDAD DE **FACTO LEASING BAN CO**.
 ADEMAS HAGO CONSTAR QUE **FACTO LEASING BAN CO**, NO TENDRA QUE DARMME EXPLICACION ALGUNA CON RESPECTO A LOS MOTIVOS DE LA NO APROBACION, SI ESA FUERE LA RESOLUCION DE LA PRESTAMO SOLIDARIO.

SAN SALVADOR, _____ DE _____ DE _____

FIRMA

COMO SE LEE LA FIRMA



PENTAGONO, S. A. De C. V.

SERVICIO DE FACTORAJE SOLICITUD DE CREDITO PERSONA JURIDICA I GENERALIDADES

Contrato N°	_____	Nacionalidad:	_____
Nombre:	_____		
Fecha de Contrato:	_____	N.R.C.	_____
NIT	_____	<input type="checkbox"/> Publico	<input type="checkbox"/> Privado
Direccion	_____	Ciudad	_____ Dpto.
Telefono(s):	_____	Fax	_____ e-mail: _____
Representante:	_____	Contacto:	_____

II. DATOS LEGALES

N° De Escritura Constitutiva	_____	Fecha Escritura:	__ / __ / __	Duración de la Sociedad	_____	Años
Giro del negocio:	Suscribe títulos de Credito		Se otorgan Avalistas			

III. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL

Representante Propietario					
Nombre:	_____	Originario:	_____		
Estado civil:	_____	Nacionalidad:	_____	C.I.P.	_____
Fecha de Nacimiento	__ / __ / __	Edad:	_____	Años	NIT:
Ocupación:	_____				
Representante Suplente					
Nombre:	_____	Originario:	_____		
Estado civil:	_____	Nacionalidad:	_____	C.I.P.	_____
Fecha de Nacimiento	__ / __ / __	Edad:	_____	Años	NIT:
Ocupación:	_____				

IV. DIRECCION DE REPRESENTANTE LEGAL

Representante propietario			
Direccion:	_____	Colonia	_____ Ciudad
Telefono(s)	_____	Fax	_____
Representante Suplente			
Direccion:	_____	Colonia	_____ Ciudad
Telefono(s)	_____	Fax	_____

V. DATOS LEGALES DE REPRESENTANTES LEGALES

Representante propietario			
N° Escritura poderes	_____	Fecha	__ / __ / __ Caducidad
Tipo de Poder	_____	Registro Publico	_____ Pleitos y Cobranzas
Otorgar Poderes		_____	
Representante Suplente			
N° Escritura Poderes	_____	Fecha	__ / __ / __ Caducidad
Tipo de Poder	_____	Registro Publico	_____ Pleitos y Cobranzas
Otorgar Poderes		_____	

VI. OTROS DATOS LEGALES

Principales accionistas			
Nombre	_____	Aporte \$	_____ Participación (%)
Nombre	_____	Aporte \$	_____ Participación (%)
Nombre	_____	Aporte \$	_____ Participación (%)
Total \$		_____	
Capital Social Pagado	\$	Capital Minimo \$	_____ Valor Nominal por Accion \$
Junta Directiva Vigente			VENCE
Nombre	_____	Cargo	_____
Nombre	_____	Cargo	_____
Nombre	_____	Cargo	_____
Nombre	_____	Cargo	_____

VII. ADMINISTRACION

Nombre	Cargo
Nombre	Cargo
Nombre	Cargo

VIII. EMPRESAS AFILIADAS

Nombre	Actividad
Nombre	Actividad
Nombre	Actividad

IX. PRESTAMOS BANCARIOS

Institución	Monto	Saldo	Vencimiento	Destino

X. CUENTAS BANCARIAS ACTIVAS

Banco	Numero de Cuenta	Persona Autorizada para firmar
1-		
2-		
3-		

XI. PRINCIPALES PRODUCTOS

Nombre del producto	(%) Sobre Ventas

XII. PROVEEEDORES

Nombre del Proveedor	(%) Sobre Compras

XIII. TERMINOS DE COMPRA

Porcentaje de Compras al Credito:	Plazo de Diaz	Porcentaje de Compra al Contado
-----------------------------------	---------------	---------------------------------

XIV. PRINCIPALES CLIENTES

Nombre	(%) Sobre Ventas

XV. TERMINOS DE VENTAS

Porcentaje de ventas al credito	Plazo del Credito Dias
Porcentaje de ventas al contado	Porcentaje de Participación en el Mercado

XVI. PRINCIPALES COMPETIDORES

XVII. SEGUROS

Empresa	Monto	Riesgos Cubiertos

COMENTARIOS ADICIONALES

LUGAR Y FECHA

FIRMA Y SELLO REPRESENTANTE LEGAL



DECLARACIÓN JURADA

Yo: _____
actuando en mi calidad de Representante Legal de la sociedad: _____

Con documento de Identificación Personal

Nombre del Documento de Identificación	Número:	Posee NIT SI N° _____ NO El Cliente manifiesta que no posee NIT porque no tributa	Registro Fiscal No. _____
--	---------	---	------------------------------

N° de Cliente: _____
(Espacio Reservado para Factoraje Cuscatlan, S.A. de C.V.)

"Declaro Bajo Juramento" que :

- a) El origen de los fondos con los que cancelaré las operaciones de factoraje proceden de: _____
- b) La actividad económica a la que se dedica la empresa a la cual represento es: _____
- c) Las operaciones de factoraje serán canceladas de acuerdo a las condiciones de pago establecidas por Factoraje Cuscatlan S.A. de C.V.

Por lo que el dinero que proporcionará la empresa que represento está de acuerdo a su actividad económica que puede ser comprobable de acuerdo al Decreto Legislativo número CUATROCIENTOS NOVENTA Y OCHO de la LEY CONTRA EL LAVADO DE DINERO Y DE ACTIVOS y al Acuerdo número TRESCIENTOS CINCUENTA Y SEIS, emitido por la Fiscalía General de la República, que contiene el Instructivo de la Unidad de Investigación Financiera para la Prevención del Lavado de Dinero y de Activos en las Instituciones de Intermediación Financiera.

La información proporcionada en este instrumento, al FACTORAJE CUSCATLAN, S.A. DE C.V. es verídica, y puede ser comprobada en cualquier momento.

Reconozco que he leído esta declaración o me ha sido leída. Comprendo su contenido y acepto sus términos.

Lugar y día _____ del mes de _____ del año _____

ESPACIO RESERVADO PARA FACTORAJE CUSCATLAN

Firma Cliente: _____

SE FIRMARA UNICAMENTE EN PRESENCIA DE UN FUNCIONARIO DE LA INSTITUCIÓN AL MOMENTO DE LA ESCRITURACION O FORMALIZACION DEL CREDITO



FACTORAJE CUSCATLAN

INFORMACION BASICA DEL CLIENTE

I. GENERALIDADES

NOMBRE		
ACTIVIDAD A QUE SE DEDICA		
DIRECCION	N.I.T.	REGISTRO I.V.A
E-MAIL	TELEFONO	FAX
NUMERO DE CUENTA CON BANCO CUSCATLAN.		

DATOS REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRE		DUI
DIRECCION.		N I T
TELEFONO:	No. CREDENCIAL	VENCIMIENTO

PRINCIPALES ACCIONISTAS

NOMBRE	APORTE \$	PARTICIPACION (%)
NOMBRE	APORTE \$	PARTICIPACION (%)
NOMBRE	APORTE \$	PARTICIPACION (%)
NOMBRE	APORTE \$	PARTICIPACION (%)
TOTAL :		
		\$

CAPITAL

CAPITAL SOCIAL PAGADO \$	CAPITAL MINIMO \$	VALOR NOMINAL POR ACCION \$
-----------------------------	----------------------	--------------------------------

II. DIRECCION Y ADMINISTRACION

JUNTA DIRECTIVA

NOMBRE	CARGO
NOMBRE	CARGO
NOMBRE	CARGO
NOMBRE	CARGO
VENCIMIENTO DEL PERIODO DE JUNTA DIRECTIVA	

ADMINISTRACION

NOMBRE	CARGO
NOMBRE	CARGO
NOMBRE	CARGO

III. EMPRESAS AFILIADAS

NOMBRE	ACTIVIDAD
NOMBRE	ACTIVIDAD
NOMBRE	ACTIVIDAD

ANEXO 3 Anteproyecto de Ley de Factoraje de El Salvador.

DECRETO No.

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPÚBLICA DE EL SALVADOR

CONSIDERANDO:

- I.** Que el desarrollo de la economía nacional requiere un sistema de financiación de corto plazo que permite el mejoramiento del flujo de caja de las medianas y pequeñas empresas;
- II.** Que el Factoraje ha demostrado en el ámbito mundial ser un eficiente mecanismo de especial utilidad para compañías en crecimiento que le delegan servicios administrativos y protección de malas deudas brindando a sus Clientes facilidades requeridas para comerciar con ellos
- III.** Que el Factoraje se fundamenta en la libertad de contratación consagrada en el artículo 23 de la Constitución de El Salvador, la cual debe ser estimulada;
- IV.** Que corresponde al Estado establecer normas que promuevan el desarrollo económico y social (Artículo 101), proteger la iniciativa privada dentro de las condiciones necesarias para acrecentar la riqueza nacional y para asegurar los beneficios de ésta al mayor número de habitantes del país, todo lo cual se fomenta con la expedición de un marco normativo para el Factoraje.
- V.** Que le corresponde al Estado fomentar la libertad empresarial y establecer normas que protejan al consumidor, conforme al artículo 110 de la Constitución;
- VI.** Que es función de la Asamblea Legislativa reformar leyes secundarias, aprobar Tratados Internacionales y decretar incentivos tributarios;

VII. Que el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado UNIDROIT, organismo intergubernamental adscrito a la Organización de Naciones Unidas adoptó la Convención Uniforme sobre Factoraje Internacional en Ottawa, Canadá en 1988, cuyas normas son modelo universal.

POR TANTO,

En uso de sus facultades constitucionales y a iniciativa del Presidente de la República, por medio del Ministro de _____

DECRETA la siguiente:

LEY DE FACTORAJE

TÍTULO PRIMERO DISPOSICIONES GENERALES

CAPÍTULO PRIMERO OBJETO Y ALCANCE DE LA LEY

Art.1 la presente ley se aplicará a las operaciones de factoraje y a las personas naturales o jurídicas que celebren estas operaciones.

Su propósito es regular las operaciones de factoraje, a las sociedades de factoraje y los instrumentos utilizados en esta operación.

CAPITULO SEGUNDO DEFINICIÓN

Art. 2. Para propósito de esta ley, la operación de factoraje se entiende como el negocio que consiste en venta o cesión de la cartera de crédito que una persona natural o jurídica, que se denominará "Cliente", sostiene con personas naturales o jurídicas, que se denominarán "Deudor", a una Sociedad especializada en este tipo de transacciones, que se denominará "Factor".

Art.3. Sujetos que intervienen en el proceso de factoraje:

- El Factor es aquella persona jurídica que reúne los requisitos establecidos en el Artículo 6 de la presente ley. El Factor puede ser de naturaleza bancaria o comercial. Siendo de naturaleza bancaria, puede tomará la forma de una sociedad vinculada o una sociedad filial.
- El Cliente del Factor es aquella persona natural o jurídica que vende y cede a favor Factor su cartera de créditos.
- El Deudor es una persona natural o jurídica que ha adquirido una obligación de pagar una suma de dinero líquido, en moneda nacional o extranjera, al Cliente del Factor.

Art. 4. Se entenderá por cartera de crédito pagarés, letras de cambio, facturas, quedan, bonos o una todo aquel título que involucre obligación de pago o cobro.

TÍTULO SEGUNDO ORGANIZACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y FUNCIONAMIENTO

CAPÍTULO I FORMA SOCIAL

CONSTITUCION

Art.5. Las sociedades de factoraje, deberán constituirse en forma de sociedades anónimas, de capital fijo, dividido en acciones nominativas y se regirán por las disposiciones que al respecto determina el Código de Comercio, la Ley de Bancos y La Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios, en lo pertinente.

AUTORIZACIÓN Y REGISTRO

Art. 6. Las escrituras de constitución, modificación, de liquidación y disolución de las sociedades lo mismo que las certificaciones de las sentencias ejecutoriadas que contengan disolución o liquidación judiciales, se inscribirán en el registro de comercio, sin perjuicio de lo dispuesto en la Ley de Bancos y la Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios, en lo concerniente a las autorizaciones requeridas.

ACCIONES

Art.7. Cualquier persona natural o jurídica, salvadoreña o extranjera puede tener participación accionarias en sociedades de factoraje.

En cuanto al porcentaje de participación accionaria se estará a lo dispuesto en la legislación mercantil pertinente y a lo estipulado en la Ley de Bancos y la Ley de Intermediarios Financieros no Bancarios.

Las acciones conferirán iguales derechos. Sin embargo, en la escritura social podrá estipularse que el capital se divide en varias clases de acciones, con derechos especiales para cada clase, sin que pueda excluirse a ningún accionista de la participación en las utilidades.

Se podrá asimismo, emitir acciones preferidas con derecho a voto limitado, las cuales tendrán prelación con respecto a las demás acciones en la distribución de utilidades, hasta el porcentaje o límite estipulado.

PROPIEDAD ACCIONARIA

Art. 8. Toda persona jurídica o natural, que directamente o por interpósita persona posean acciones que representen más del 20% del capital de la sociedad, deberán declarar bajo juramento y documentar ante Notario Público:

- a) Que no está en estado de quiebra o de insolvencia.
- b) Que no ha sido condenado por delito contra el patrimonio.
- c) Que no ha sido funcionario o administrador de una institución financiera que hubiese participado en la aprobación original de créditos a los cuales, de conformidad con las normas correspondientes, se les haya constituido en su conjunto reservas de saneamiento equivalentes al veinticinco por ciento o más del capital y reservas de capital de la respectiva institución financiera.
- d) Que no es Deudor del sistema financiero por créditos a los que se les haya constituido una reserva de saneamiento del cincuenta por ciento o más del saldo.
- e) Que no ha sido director o administrador de un banco, financiera, u otras instituciones integrantes del sistema financiero intervenidas por la Superintendencia, en la que se demuestre que tuvo responsabilidad para que se haya dado tal situación.
- f) Que no ha participado directa o indirectamente en infracción grave de las leyes y normas que rigen al sistema financiero.

Tratándose de una persona jurídica, las circunstancias precedentes se considerarán respecto de los socios o accionistas que sean titulares del

veinticinco por ciento o más de las acciones o derechos de la sociedad respectiva.

PAGO DE LAS ACCIONES

Art. 9. Los aportes de capital deberán pagarse totalmente en dinero en efectivo y acreditarse mediante el depósito de la suma correspondiente en cualquier banco comercial. Los suscriptores del capital no pagado, cuando este exceda el monto legalmente requerido, están obligados a pagar los aportes correspondientes en dinero efectivo, en cualquier tiempo en que sea necesario subsanar cualquier deficiencia de capital en que incurra la sociedad de factoraje, ya sea en virtud de llamamiento que hagan los directores o bien por requerimiento de la Superintendencia pertinente en su caso.

NEGOCIACIÓN Y TRANSFERENCIA DE ACCIONES

Art. 10. La negociación y transferencia de acciones de las sociedades de factoraje será enteramente libre.

INICIO DE OPERACIONES

Art. 11. - Cumplidos los requisitos exigidos en esta Ley, verificados sus controles y procedimientos internos, e inscrita la escritura social de constitución en el Registro de Comercio, la sociedad de factoraje respectiva podrá iniciar sus operaciones.

La certificación del Registro de Comercio, indicando el nombre de la sociedad de Factoraje, los datos relativos al otorgamiento e inscripción de su escritura social, el monto del capital pagado, así como los nombres de sus directores y administradores, se

dará a conocer por medio de publicaciones que se insertarán, a costa de la sociedad Factoraje respectiva, por una sola vez, en el Diario Oficial y en dos diarios de circulación nacional.

CAPÍTULO II ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN

REQUISITOS E INHABILIDADES DE DIRECTORES

Art.12. Las Sociedades de Factoraje deberán ser administradas por una junta directiva, integrada por tres o más directores, quienes deberán ser de reconocida honorabilidad y contar con amplios conocimientos y experiencia en materia financiera y administrativa.

Son inhábiles de ostentar el cargo de director:

- a)** Los que no hubieren cumplido treinta años de edad;
- b)** Los directores, funcionarios o empleados de cualquier otra Sociedad de Factoraje;
- c)** Los que sean Deudores o locatarios de la Compañía de Factoraje de que se trate, siempre y cuando se encuentren en mora;
- d)** Los insolventes o quebrados, mientras no hayan sido rehabilitados, y los que hubieren sido calificados judicialmente como responsables de una quiebra culpable o dolosa, en cualquier caso.
- e)** Los Deudores del sistema financiero salvadoreño por créditos a los que se les haya constituido una reserva de saneamiento del cincuenta por ciento o más del saldo.

Esta inhabilidad será aplicable también a aquellos directores que posean el veinticinco por ciento o más de las acciones de sociedades que se encuentren en la situación antes mencionada;

- f)** Los funcionarios o administradores de una institución financiera que haya participado en la aprobación original de créditos a los cuales, de conformidad con las normas correspondientes, se les hubiere constituido en su conjunto reservas de saneamiento equivalentes al veinticinco por ciento o más de capital y reservas de capital de la respectiva institución financiera;
- g)** Los condenados por delitos contra el patrimonio o contra la hacienda pública;
- h)** Los que hayan sido directores o administradores de un banco, financiera, u otras instituciones integrantes del sistema financiero que hayan sido intervenidas por la Superintendencia, en la que se demuestre que tuvieron responsabilidad para que se haya dado tal situación;
- i)** Las personas a quienes se les haya comprobado judicialmente participación en actividades relacionadas con el narcotráfico y delitos conexos y con el lavado de dinero y de otros activos;
- j)** Quienes hayan sido sancionados administrativa o judicialmente por su participación en infracción grave a las leyes y normas de carácter financiero, en especial la captación de fondos del público sin autorización, el otorgamiento o recepción de préstamos relacionados en exceso de límite permitido y los delitos de carácter financiero;

Las inhabilidades contenidas en los literales d), f), g), h) e i), así como el primer párrafo del literal e), también se aplicarán a los respectivos cónyuges o parientes dentro del primer grado de consanguinidad.

Los Gerentes y demás funcionarios de las Compañías de Factoraje que tengan autorización para decidir sobre la concesión de operaciones de Factoraje, deberán reunir los mismos requisitos y no tener las inhabilidades que para los directores señala este artículo.

DECLARATORIA DE INHABILIDAD

Art. 13. Cuando exista o sobrevenga alguna de las causales de inhabilidad mencionadas en los dos artículos anteriores, caducará la gestión del director o del funcionario de que se trate y se procederá a su reemplazo de conformidad al pacto social de la Sociedad.

Corresponderá a la Auditoría de la sociedad, solicitar a la Superintendencia de entidades comerciales que ésta declare la inhabilidad. La omisión de la Auditoría de la sociedad en solicitar esta declaratoria, la hará solidariamente responsable por los perjuicios que la no remoción del funcionario inhábil le cause a la sociedad o a terceros.

No obstante, los actos y contratos autorizados por un funcionario inhábil, antes de que su inhabilidad sea declarada, no se invalidarán por esta circunstancia con respecto de la institución ni con respecto de terceros.

CAPÍTULO III CAPITAL MÍNIMO Y RESERVAS DE CAPITAL

MONTO DEL CAPITAL SOCIAL

Art. 14. Las sociedad de factoraje deberán tener un capital pagado mínimo a ₡2.5 millones de colones.

Art. 15. Esta suma se reajustará anualmente en el mismo porcentaje en que se aumente o disminuya la tasa de cambio oficial del colón frente al dólar de los Estados Unidos de América. El Banco Central de Reserva expedirá, dentro de los diez primeros días del mes de enero de cada año, una Resolución determinando el nuevo monto de capital mínimo requerido, con base en lo dispuesto por el presente artículo.

AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL

Art.16. Las sociedades de factoraje podrán realizar aumentos de capital en cualquier tiempo. Las acciones suscritas deberán estar totalmente pagadas en el plazo que se fije la Junta General de Accionistas.

Art. 17. La convocatoria para Junta General de aumento de capital social, se publicará en dos diarios de mayor circulación nacional, con quince días de anticipación a la fecha señalada para la reunión, mediante dos avisos por lo menos en cada uno.

En la Junta General a que se refiere el inciso anterior, deberán informarse claramente a los accionistas las razones que justifican el aumento de capital y las ventajas para éstos, de suscribir las nuevas acciones.

Art.18. El acuerdo de aumento de capital social deberá publicarse en dos diarios de mayor circulación nacional, explicando las ventajas para los accionistas de suscribir las nuevas acciones y las desventajas de no hacerlo.

En ningún caso se podrá capitalizar ni repartir en concepto de dividendos las utilidades no percibidas y el superávit por revaluaciones.

ACUERDO REDUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Art.19. En ningún caso se autorizará la reducción de capital social mínimo de las sociedades de Factoraje.

RESERVAS DE CAPITAL

Art.20. Las sociedades de Factoraje deben constituir una reserva legal que ascenderá por lo menos al veinte por ciento de su capital pagado y hasta un 50% de su capital social. Para formar esta reserva legal, las instituciones destinarán, por lo menos, el diez por ciento de sus utilidades anuales. Asimismo, de acuerdo con sus estatutos podrán formar otras reservas de capital.

APLICACIÓN DE UTILIDADES

Art.21. Al cierre de cada ejercicio anual las sociedades de Factoraje retendrán de sus utilidades, después de la reserva legal, una cantidad equivalente al monto de los productos pendientes de cobro netos de reservas de saneamiento. Estas utilidades retenidas no podrán repartirse como dividendos en tanto dichos productos no hayan sido realmente cobrados.

CAPTACION DE FONDOS DEL PÚBLICO

Art.-22. Las sociedades de factoraje no podrán, en ninguna forma captar fondos del público en forma de depósitos.

EMISIÓN DE BONOS Y TITULOS VALORES

Art.23. El Factor podrá emitir bonos y otros títulos valores en serie o masa para su colocación entre el inversionista sin necesidad de acuerdo de la Junta General de Accionistas, bastando únicamente el acuerdo de la respectiva Junta Directiva; salvo para emitir bonos convertibles en acciones. En el caso de bonos u otros títulos valores negociables, las sociedades de Factoraje deberán registrar los modelos respectivos en la oficina que ejerza la vigilancia del Estado.

CAPÍTULO IV SOLVENCIA

ENDEUDAMIENTO MÁXIMO

Art. 24. Las sociedades de factoraje podrán mantener obligaciones de dinero hasta por el equivalente al 12.5 veces su capital pagado y reservas. Para el cumplimiento de este límite se considerarán tanto los pasivos exigibles como las obligaciones contingentes.

(TOMADO DE LA LEGISLACION CHILENA, NOTENEMOS PARAMETRO DE OTRA LEGISLACION)

RELACION ENTRE OPERACIONES ACTIVAS Y PASIVAS

Art.25. Las sociedades filiales de factoraje deberán mantener sus activos y pasivos permanentemente encuadrados dentro de los siguientes límites relativos de plazo, reajustabilidad y monedas:

- a) Relación de plazos (liquidez): Los activos circulantes cuyo plazo residual no supere los 90 días.
- b) Relación de monedas extranjeras: El valor absoluto de la diferencia entre los activos en moneda extranjera o sujetos a reajustes que deben calcularse según las variaciones del tipo de cambio, y los pasivos en moneda extranjera o sujetos a reajustes por el tipo de cambio, no podrán superar el 20% del capital pagado y reservas. En esta relación se consideran los seguros de cambio que se mantengan.

TÍTULO TERCERO FORMALIZACION Y OPERACIONES EN GENERAL

CAPÍTULO I FORMALIZACION DE OPERACIONES

CONTRATO

Art.26. El Factor deberá suscribir con su Cliente un contrato de factoraje en el cual se detallará claramente las operaciones de factoraje que se realicen. Dicho contrato deberá inscribirse en el Registro de Comercio.

CAPITULO II MODALIDADES DEL FACTORAJE

Art.27. El Factor y su Cliente podrán acordar, dentro del contrato de factoraje, las siguientes operaciones:

- d)** Cesión y venta simple de la cartera de créditos del Cliente al Factor.
- e)** Cesión y venta de la cartera de créditos del Cliente al Factor garantizada por medio de otras garantías fiduciarias y o hipotecarias del Cliente, según lo cual el Cliente asume el riesgo de no pago del Deudor.
- f)** Cesión y venta de la cartera de créditos del Cliente al Factor sin garantía adicional, según lo cual el Factor asume el riesgo de no pago de parte del Deudor.
- g)** En caso de los literales b) y c) el Factor con su Cliente podrán acordar que el Factor asuma:
 - 1)** la Administración de la cartera,
 - 2)** la gestión de cobro.
 - 3)** las labores contables que implica la administración de cobros.
 - 4)** notificación al Deudor.
 - 5)** cualquier combinación de las antes dichas.
- e)** El Factor podrá brindar financiamiento a sus Clientes en el caso de los literales a), b) y c).

CAPITULO III OPERACIONES

Art.28. El Factor podrá celebrar las siguientes operaciones:

- Celebrar contratos de factoraje.

- Actuar como representantes o mandatarias de sociedades de factoraje del exterior para la celebración de operaciones de factoraje internacional con locatarios con domicilio en el territorio de El Salvador.
- Establecer oficinas o sucursales en el extranjero para celebrar las diferentes operaciones de factoraje entre extranjeros y locatarios con domicilio en el territorio de El Salvador. A estos efectos regirán las disposiciones señaladas en el Título VI de esta Ley.
- Contratar créditos y contraer obligaciones con bancos, financieras e instituciones financieras en general, del país o del extranjero.
- Las demás operaciones que constituyan modalidades lícitas de factoraje, y las que se encuentren relacionadas con el objeto social principal de las Sociedades de Factoraje y las que tengan como objeto el ejercicio de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones derivadas de la existencia y actividad de las mismas Sociedades.

TITULO CUARTO OPERACIÓN DEL FACTORAJE

CAPITULO I DEFINICIONES

INSTRUMENTOS DE CESIÓN Y GARANTÍA

Art.29. Solo podrán ser objeto del contrato de factoraje la cartera de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarecibos, títulos de crédito, títulos valores, o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la provisión de bienes y servicios o de ambos, proporcionados por personas naturales y jurídicas nacionales o extranjeras.

Art.30. Los Clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje, independientemente de la obligación que, en su caso, contraigan con el Factor.

PROCESO DE TRANSFERENCIA DE LA CARTERA DE CREDITO

Art.31. El Cliente transferirá la cartera de crédito a través de contrato de cesión o venta seguido del endoso si fuere el caso. Si existieren garantías sobre la cartera de crédito, las mismas deberán transferirse al Factor, inscribiéndose en los registros pertinentes.

NOTIFICACION

Art.32. La cesión de la cartera de crédito podrá hacerse con o sin notificación a los Deudores del Cliente. En este último caso, el cliente estará obligado a pagar al Factor, el saldo de la cartera de crédito, sin necesidad de su consentimiento.

La falta de aceptación de la cesión por parte de los deudores del cliente no los exime de la obligación de pago del saldo de cartera de crédito al deudor.

Art.33. La notificación, si fuere el caso se hará de las siguientes formas:

- Entrega de copia del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el Deudor mediante contraseña, contrarecibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción;

- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, telegrama, telex, contraseñados o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del Deudor; y
- Notificación realizada por notario publico.
- En los casos señalados, la notificación deberá ser realizada en el domicilio de los Deudores, pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados.

Para los efectos de la notificación a que alude el párrafo anterior, se tendrá por domicilio de los Deudores el que se señale en los documentos en que consten los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje. En caso de no estar señalado se atenderá lo dispuesto en la legislación mercantil atendiendo la naturaleza de la cartera de crédito cedida.

El pago que realicen los Deudores al acreedor original o al ultimo titular después de recibir la notificación a que este precepto se refiere, no los libera ante la sociedad de factoraje.

La notificación se tendrá por realizada al expedir los Deudores contraseña, sello o cualquier signo inequívoco de haberla recibido por alguno de los medios señalados en el presente artículo.

ACEPTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS DE PARTE DEL DEUDOR

Art. 34. El Factor no será responsable de la aceptación a satisfacción ya sea parcial o total, de los bienes y servicios así como de la transferencia y entrega de los mismos, y el cumplimiento de las obligaciones surgidas de la relación que dio origen a la cartera de créditos cedida o vendida. En caso de disputa entre el Factor y el Deudor acerca de los bienes y servicios objetos de la transacción comercial, así como el cumplimiento de las obligaciones de las mismas, el Cliente se hará responsable, resolver estas disputas, honrar las discrepancias de saldos que existieren y de cumplimiento de obligaciones, además, de realizar los arreglos con su Deudor para el pago del Factor.

PROCESO DE CONTRATACIÓN

Art.35. A partir del contrato de factoraje, se conviene en traspasar los derechos de crédito a favor del Cliente al Factor a un precio determinado en moneda nacional o extranjera. Según el contrato el Cliente podrá quedar obligado con el Factor o no a responder por el pago oportuno de los derechos de crédito transmitidos a las sociedades de factoraje financiero.

Los Clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al celebrarse el contrato de factoraje.

Los Clientes responderán por el detrimento en el valor de los derechos de crédito objeto de los contratos. Si del acto jurídico que dio origen a los derechos de crédito se derivan

devoluciones, los bienes correspondientes se entregarán al Cliente, salvo pacto en contrario.

La transmisión de derechos de crédito del Cliente a la Sociedad de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al Deudor, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante notario público.

CRÉDITO Y ANTICIPOS

Art.36. El contrato de factoraje podrá incluir la suscripción de un préstamo entre el Cliente y el Factor. Para el otorgamiento del préstamo el Cliente, deberá presentar la documentación necesaria para la aprobación del mismo.

El Factor podrá exigir al Cliente, presentar garantías complementarias a las cuentas por cobrar cedidas si fuere necesario. Se podrán utilizar pagarés por el importe total de las obligaciones. La suscripción y entrega de dichos pagarés, no se considerará como pago o dación en pago de las obligaciones que documenten.

Las contragarantías se formalizarán mediante contrato que deberá constar por escrito.

EXTINCIÓN DE OBLIGACIONES

Art.37. El Deudor de los derechos de crédito transmitidos al Factor, libera su obligación pagando al acreedor original o al Factor, según se haya estipulado en el contrato de factoraje con o sin notificación según corresponda.

INFORMACION

Art. 38. El factor podrá solicitar a sus clientes y a sus deudores la información que considere pertinente.

CAPITULO II COBERTURA DE RIESGO Y PROVISIONES

LIMITE DE CRÉDITO

Art.39. OPCION CHILE: Las obligaciones que una misma persona natural o jurídica mantenga con la Sociedad de factoraje, sean estas directas, indirectas o contingentes, no podrán exceder del 25% del Fondo Patrimonial del Banco o el 75% del capital pagado y reservas de la Sociedad, el que fuere mayor.

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

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

OPCIÓN EL SALVADOR: LEY DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO

BANCARIOS

No podrán conceder créditos por más del 5% del fondo patrimonial a una misma persona.

CRÉDITO RELACIONADO

Art.40. Las sociedades de factoraje no podrán otorgar más del 5% del fondo patrimonial a gerentes y miembros del órgano director, ni de la federación y se notifican a la superintendencia préstamos y avales no más del 10% del fondo patrimonial.

PROVISIONES POR RIESGO DE CRÉDITO

Art. 41. La provisión mínima que deberán mantener las sociedades de factoraje para cubrir los riesgos de sus activos correspondientes a las operaciones del giro, será igual al monto que resulte mayor entre el equivalente a un 2% del total de su cartera o la pérdida estimada calculada según lo indicado en el numeral siguiente.

RIESGO ADICIONAL.

Art.42. Cuando un Deudor mantenga con la Sociedad alguna obligación morosa superior a 90 días y la causa de la morosidad no obedezca a incidencias sobrevinientes relativas a la entrega de mercaderías o prestaciones que serán subsanadas por el vendedor, deberá determinarse el riesgo de pérdida de todas las obligaciones que el Deudor moroso mantenga con ella, cualquiera sea la categoría en que estén clasificados sus créditos. Esa evaluación comprenderá todas las operaciones del Cliente-vendedor y del comprador que estuviere en esa situación de mora.

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

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

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

CONCENTRACIÓN DE DEUDORES

Art.43. El Factor puede evitar la fragilidad de estar negociando con facturas concentradas en pocos Deudores definiendo un porcentaje máximo de endeudamiento respecto al total de cartera de deudas agregadas compradas por él. Este arreglo se define como límite de concentración y es usual que se utilice en el caso de los servicios de factoraje mayorista y el servicio de descuento de facturas. En el caso de factoraje

completo sin notificación, sin recurso, el Factor puede protegerse no haciendo los anticipos sobre el límite de crédito.

Las aprobaciones pueden ser determinadas de la siguiente manera:

- Estableciendo un límite de crédito para cada Deudor en el cual, el total del endeudamiento del Deudor es aprobado, este sistema es más flexible, pero exige un régimen de información periódica del Deudor.
- Especificando la aprobación de deudas provenientes de cada contrato individual de venta, este implica mayor control de cuentas excepto en el caso de que sean algunas muy grandes.
- Establecimiento límites de entregas respecto a cada Deudor por cada mes, de manera que el exceso no sea aprobado. Este método es más inflexible, si las entregas no se hacen regularmente hay muchas deudas que surgen de las ventas mensuales en algunos meses.

TITULO QUINTO INSPECCION, VIGILANCIA Y SOLUCION DE CONFLICTOS

CAPÍTULO I INSPECCION Y VIGILANCIA

INSTITUCION SUPERVISORA

Art.44. La Superintendencia tendrá a su cargo la fiscalización exclusiva de las sociedades parte de conglomerados y filiales bancarias, vigilando los siguientes aspectos:

- Aprobar sus estatutos y sus modificaciones.

- Vigilar las transacciones de la sociedad filial en cuanto a los importes monetarios, saldos por cobrar, condiciones de cobro y pago y todos los aspectos que contribuyan a entender el efecto de las transacciones en sus estados financieros que deberán estar auditados externamente. Estos estados deberán evidenciar fielmente el patrimonio de estas sociedades, la situación financiera, los riesgos y resultados ajustando los criterios contables seguidos por la institución matriz o criterios generalmente aceptados.
- Estudiar los estados de situación trimestrales y recibir los informes anuales de los auditores externos respecto a las deficiencias que se hayan observado desde el punto de vista de prácticas contables, sistema administrativo, control de efectivo y sistema de control interno.
- Vigilar que se utilicen criterios prudenciales de valorización contable permaneciendo debidamente evaluados sus riesgos y la constitución inmediata de provisiones para cubrir sus pérdidas potenciales.
- Vigilar que los bienes recibidos en pago de deudas vencidas sean consultados a la Superintendencia, señalando la naturaleza y el valor del bien y que estos bienes sean bienes físicos o acciones de empresas que tengan un giro empresarial de producción y comercialización de bienes y servicios y no sean sociedades de inversión. La consulta debe incluir el parecer de la administración de la sociedad filial, acompañado por el parecer de auditores externos acerca del valor de mercado de estos bienes y del valor en que se adquieren. La Superintendencia, a su vez se encarga de establecer plazos máximos para el remate de estos bienes.

- Vigilar la emisión de oferta pública de valores de estas sociedades por medio de la Superintendencia de Valores, y que estos valores sean clasificados por evaluadores privados inscritos en la Superintendencia.

CAPITULO II SOLUCION DE CONFLICTOS DERIVADOS DE OPERACIONES DE FACTORAJE

COBERTURA CONTRA QUIEBRA DEL CLIENTE

Art. 45. En el caso del factoraje con recurso, si un Cliente que ha cedido una factura quiebra, esto no afecta el derecho de la Sociedad de factoraje de cobrar el crédito, puesto que es su legítima dueña, es la cesionaria y lo adquirió a título oneroso y además está en posesión del crédito. Lo importante es la notificación de la asignación del crédito, por ello es fundamental la NOTIFICACION, una vez notificada la asignación del crédito al Deudor cedido o tercero obligado al pago, este no puede pagarle al SINDICO de la QUIEBRA o al cedente, debe pagar al Factor.

COBERTURA CONTRA QUIEBRA DEL DEUDOR

Art.46. El Factor cubrirá el riesgo de no pago de las cuentas por cobrar que ha comprado por medio del contrato de cesión, la notificación al Deudor de la cesión de la deuda, la perfección del contrato.

En caso de bancarrota del Deudor, como parte de la cobertura del Factor deberá ser especificado en su contrato con el Cliente que este deberá asumir el pago de las mismas o recomprar las deudas cedidas al Factor.

EJECUCIÓN DEL DERECHO DEL FACTOR

Art.47. El Factor antes de ejercer el recurso descuenta la factura del total de ventas sujetas de factoraje. En el caso de factoraje completo o de maduración, es común que algunas deudas se aprueben finalmente aunque inicialmente no hayan sido aprobadas y que el Factor cargue con el riesgo del crédito, de manera que las ejecuciones son comunes en el negocio.

Una vez que el adelanto ha sido hecho, el Factor posee el derecho de hacer las retenciones en futuras deudas. El derecho a recurso está bien determinado en el factoraje con recurso en el cual el recurso debe ser ejercido en una fecha definida con respecto a la fecha de la factura ya sea que exista disputa o no.

ESTABLECIMIENTO DE DISPUTAS

Art. 48. La resolución de disputas entre el Cliente y el Factor, debidas a la falta de pago del Deudor al Factor deberá seguir el siguiente proceso.

Notificación escrita: el Cliente deberá enviar al Deudor una notificación escrita de la transmisión al Factor de los derechos de las deudas que el Deudor sostiene con el Cliente. Esta notificación podrá ser realizada vía telegrama, telex y telefacsímil.

Si el Factor no paga, el Factor notifica al Cliente y si el Cliente no le da una nota de crédito, la factura será sujeta de recurso a su vencimiento.

Presión del Cliente: El Cliente tendrá la obligación de presionar al Cliente para el pago de las obligaciones al Factor.

Acción legal: El Factor podrá ejercer el recurso de cobro a su Cliente que haya sido definido en el contrato de cesión de las cuentas por cobrar. Esta acción legal podrá consistir en la liquidación de la contragarantía, el refinanciamiento entre otros, según sea especificado en mencionado contrato.

TITULO VI OFICINAS SUBSIDIARIAS

CAPITULO I DEFINICION

Art. 49. Se entenderá por sucursal la oficina separada físicamente de la casa matriz, que forma parte integrante de la misma persona jurídica, que puede realizar las mismas operaciones de ésta, que tiene un capital asignado, lleva su propia contabilidad y que a su vez forma parte de la contabilidad de la casa matriz.

CAPITULO II OPERACIONES Y SUPERVISION

Art. 50.- Las sociedades de factoraje podrán realizar en otros países operaciones financieras a través de oficinas y de entidades bancarias subsidiarias, siempre que en éstos exista regulación y supervisión prudencial de acuerdo a los usos internacionales sobre esta materia, y de conformidad a lo que dispongan las leyes del país en que se instalen y con autorización previa de la Superintendencia. Para efectos de esta Ley se entenderá por oficinas aquellas dependencias separadas físicamente de la casa matriz u oficina central, que forma parte integrante de la misma persona jurídica y puede realizar las operaciones que le autorice la Superintendencia y la entidad fiscalizadora del país

anfitrión.

Si fueren autorizados, estas oficinas se regirán por las siguientes disposiciones:

- a)** El valor de la participación en el capital de la subsidiaria será deducido de la suma del Capital Primario y Capital Complementario, para determinar el Fondo Patrimonial de la sociedad de factoraje;
- b)** Los recursos adicionales que en cualquier forma las sociedades de factoraje les proporcionen a sus subsidiarias en el exterior, así como también los avales, fianzas y garantías, deberán deducirse de la suma del Capital Primario y Complementario, para determinar el Fondo Patrimonial del banco;
- c)** Las subsidiarias no podrán realizar y ofrecer operaciones en El Salvador, excepto las realizadas con su casa matriz, y las que sean autorizadas por la Superintendencia con la previa opinión favorable del Banco Central;
- d)** Las subsidiarias quedarán sometidas a la fiscalización de la Superintendencia y al examen de los auditores externos de los bancos respectivos, sin perjuicio de la que corresponda a las autoridades extranjeras; y
- e)** En el caso que las sociedades de factoraje realicen operaciones en otros países a través de entidades bancarias subsidiarias, los restantes accionistas de éstas que posean una participación igual o superior al diez por ciento de su capital, deberán cumplir con los requisitos del Artículo 8 de esta Ley.

La suma total de los recursos asignados en las operaciones señaladas en los literales a) y b) de este Artículo, no podrá exceder del cincuenta por ciento del Fondo Patrimonial de

la sociedad de factoraje del que se trate, o el diez por ciento de la cartera de préstamos, el que sea menor.

La Superintendencia deberá ordenar el cierre o venta de aquellas subsidiarias u oficinas en el extranjero, que sean administradas con infracción a lo que dispone este Artículo o que tengan graves deficiencias en sus sistemas operativos y de control interno que pongan en peligro los intereses del público.

Previo a la autorización a que se refiere el presente Artículo y el siguiente de esta Ley, la Superintendencia deberá suscribir memorandos de cooperación con el organismo fiscalizador del país donde se efectuará la inversión, con el objeto de coordinar el intercambio de información de las subsidiarias y oficinas allí establecidas, así como los mecanismos que posibiliten la supervisión consolidada, asegurando la confidencialidad de tal información.

TRANSITORIOS

DISPOSICIÓN ESPECIAL PARA SOCIEDADES BANCARIAS Y NO BANCARIAS

Art. 51. Las sociedades de factoraje no bancarias y bancarias que actualmente operan, tendrán un periodo de 5 años para completar el capital mínimo requerido para operar como una sociedad de factoraje.

DEROGATORIAS

APLICACIÓN PREFERENTE

VIGENCIA

Anexo 4 Guía de Entrevistas

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA

“LA PRACTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR”

GUÍA DE ENTREVISTA.

Sala de lo Civil, Corte Suprema de Justicia.

Nombre del entrevistado: Doctor Guillermo Machón Rivera

1. ¿Cuál es el conocimiento que tienen, como Sala de lo Civil, del Contrato de Factoraje?

a) Poco _____ X _____ b) Mucho _____ c) Ninguno _____

Explique:

Debido a que es una figura contractual, es muy poco conocido. Algunas personas podrían tener noción pero por lo general no es muy conocido en esta Sala.

2. ¿Existe algún tipo de Doctrina o Jurisprudencia en el ámbito de la Sala, acerca del Contrato de Factoraje?

a) Poco _____ b) Mucho _____ c) Nada _____ X _____

Explique:

No existe ningún tipo de jurisprudencia, nunca se ha presentado una apelación cuando hemos conocido en segunda instancia, ni en casación en la cual el objeto de litigio sea uno de estos contratos.

3. ¿Cuáles serían los criterios que tomaría la Sala a la hora de resolver en un proceso en el cual el objeto litigioso fuera un contrato de Factoraje?

Debido a que no existe legislación especial, nos regiríamos por las disposiciones especiales que contendría el contrato ya que este es ley entre las partes, luego por las reglas generales del Código de Comercio y supletoriamente por el Código Civil.

4. ¿De que forma se resuelve en el caso de contratos atípicos?

De contratos atípicos, no estoy 100% seguro, pero nunca se nos ha presentado ninguno, pero de serlo se resolvería bajo el la primicia de que es ley entre las partes.

5. ¿A su criterio que se debe el desconocimiento de la figura del factoraje al nivel de los tribunales de justicia y de la Sala en General?

La falta de estudio, por parte de nosotros los abogados, de la falta de madurez comercial de las empresas. Y además si no se utiliza mucho muy pocas personas sabrán de el. No hay mucho uso de la figura.

6. ¿A criterio de la Sala, es suficiente garantía para los sujetos que intervienen en el contrato de factoraje, la Libertad de Contratar establecida en la Constitución, o es necesario legislar esta figura contractual?

La garantía es el contrato en si, la libertad de contratar permite que estos contratos se celebren. La garantía del cumplimiento. Seria necesario crear la ley si esta figura se usara en masa. Si se utiliza muy poco no es necesario crear una ley.

7. ¿En todo tipo de contratos, como garantiza la Sala que se cumplan los derechos y garantías para cada una de las partes?

La sala no garantiza el cumplimiento de las obligaciones, la que garantiza es la ley, es el contrato en sí.

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA

“LA PRACTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR”

GUÍA DE ENTREVISTA.

Tribunal de lo Mercantil: Primero de lo Mercantil

Nombre del entrevistado: Resolutor 9

1. ¿Cuál es el conocimiento que tienen, como Tribunal de lo Mercantil acerca del Contrato de Factoraje?

a) Poco _____ b) Mucho _____ _____ c) Nada _____

Explique: -----

2. ¿Fundamentándose en la Libertad de Contratación se ha presentado algún proceso en el cual el documento base de la acción sea un Contrato de Factoraje?

Si _____ No _____ _____ Porque: _ _ _ _ _

3. ¿De ser así, cual es el trámite que se le dio, debido al carácter de Atípico que posee? _ _ _ _ _

4. ¿Cuáles serían los criterios que tomaría la hora de resolver en un proceso en el cual el objeto litigioso fuera un contrato de Factoraje, tomando en cuenta que el contrato es ley entre las partes? Si el contrato cumple con los requisitos y elementos que debe poseer un contrato en general, le daría tramite.

5. ¿Cómo Juzgador a que se debe el desconocimiento de la figura del factoraje al nivel de los tribunales de justicia, si es que lo hay? A las faltas de capacitaciones a nivel judicial sobre este tema y a la falta de legislación.

6. ¿Bajo su punto de vista, es suficiente garantía para los sujetos que intervienen en el contrato de factoraje la Libertad de Contratación establecida en la Constitución, o es necesario legislar esta figura contractual? Para mi es necesario legislar esta figura, pues habrá cuestiones que necesiten un marco legal al cual referirse para resolverse y no solo apoyarse en la constitución.

7. ¿En todo tipo de contratos, como garantiza su Tribunal que se cumplan los derechos y garantías para cada una de las partes? Dependiendo de lo establecido en las cláusulas del contrato y de acuerdo a lo prescrito en las leyes, siguiendo el procedimiento en forma legal cumpliendo con las notificaciones respectivas y tratando de cumplir en todo momento los principios establecidos en la constitución referentes al debido proceso.

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA

“LA PRACTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR”

GUÍA DE ENTREVISTA.

Tribunal de lo Mercantil: Segundo de lo Mercantil

Nombre del entrevistado: Secretaria

1. ¿Cuál es el conocimiento que tienen, como Tribunal de lo Mercantil acerca del Contrato de Factoraje?

a) Poco X b) Mucho c) Nada

Explique: _ _ _ _ _

2. ¿ Fundamentándose en la Libertad de Contratación se ha presentado algún proceso en el cual el documento base de la acción sea un Contrato de Factoraje?

Si _____ No X Porque: _ _ _ _ _

3. ¿De ser así, cual es el tramite que se le dio, debido al carácter de Atípico que posee? _ _ _ _ _

4. ¿Cuáles serian los criterios que tomaría la hora de resolver en un proceso en el cual el objeto litigioso fuera un contrato de Factoraje, tomando en cuenta que el contrato es ley entre las partes? En primer lugar revisaría y analizaría la competencia por razón del territorio, y examinaría los requisitos del contrato a fin de determinar si es admisible el documento base de la pretensión y la forma como se invoca.

5. ¿Cómo Juzgador a que se debe el desconocimiento de la figura del factoraje al nivel de los tribunales de justicia, si es que lo hay? _ _ _ _ _

6. ¿Bajo su punto de vista, es suficiente garantía para los sujetos que intervienen en el contrato de factoraje la Libertad de Contratación establecida en la Constitución,

o es necesario legislar esta figura contractual? Es necesario que el contrato de factoraje se legisle para que el mismo se aplique y sea de aplicación práctica.

7. ¿En todo tipo de contratos, como garantiza su Tribunal que se cumplan los derechos y garantías para cada una de las partes? En primer lugar aplicando la Constitución de la República y desde el momento de la presentación de la demanda examinar los requisitos necesarios para determinar la competencia del juzgado.

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA

“LA PRACTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR”

GUÍA DE ENTREVISTA.

Tribunal de lo Mercantil: Juzgado Cuarto de lo Mercantil

Nombre del entrevistado: Juez Cuarto de lo Mercantil

1. ¿Cuál es el conocimiento que tienen, como Tribunal de lo Mercantil acerca del Contrato de Factoraje?

a) Poco _____ b) Mucho _____ c) Nada X _____

Explique: no ha habido casos.

2. ¿ Fundamentándose en la Libertad de Contratación se ha presentado algún proceso en el cual el documento base de la acción sea un Contrato de Factoraje?

Si _____ No X _____ Porque: No ha habido casos.

3. ¿De ser así, cual es el tramite que se le dio, debido al carácter de Atípico que posee? Seria un estudio.

4. ¿Cuáles serian los criterios que tomaría la hora de resolver en un proceso en el cual el objeto litigioso fuera un contrato de Factoraje, tomando en cuenta que el contrato es ley entre las partes? Seria riesgoso toma una decisión sin tener conocimiento.

5. ¿Cómo Juzgador a que se debe el desconocimiento de la figura del factoraje al nivel de los tribunales de justicia, si es que lo hay? Porque nunca se han presentado.

6. ¿Bajo su punto de vista, es suficiente garantía para los sujetos que intervienen en el contrato de factoraje la Libertad de Contratación establecida en la Constitución,

o es necesario legislar esta figura contractual? Revisar si la ley lo aplica y se va por la ley general procesal civil.

7. ¿En todo tipo de contratos, como garantiza su Tribunal que se cumplan los derechos y garantías para cada una de las partes? Aplicando la ley.

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA

“LA PRACTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR”

GUÍA DE ENTREVISTA.

Tribunal de lo Mercantil: Juzgado Quinto de lo Mercantil

Nombre del entrevistado: Juez Quinto de lo Mercantil

1. ¿Cuál es el conocimiento que tienen, como Tribunal de lo Mercantil acerca del Contrato de Factoraje?

a) Poco _____ b) Mucho _____ c) Nada X

Explique: En este Juzgado no se ha dado trámite a ningún caso con relación a un Contrato de Factoraje.

2. ¿Fundamentándose en la Libertad de Contratación se ha presentado algún proceso en el cual el documento base de la acción sea un Contrato de Factoraje?

Si _____ No X Porque: No hemos tenido ningún caso.

3. ¿De ser así, cual es el tramite que se le dio, debido al carácter de Atípico que posee? _ _ _ _ _

4. ¿Cuáles serian los criterios que tomaría la hora de resolver en un proceso en el cual el objeto litigioso fuera un contrato de Factoraje, tomando en cuenta que el

contrato es ley entre las partes? No aceptaría un contrato de factoraje. Si sale la ley, analizar si es justa y si protege a las partes.

5. ¿Cómo Juzgador a que se debe el desconocimiento de la figura del factoraje al nivel de los tribunales de justicia, si es que lo hay? Ha nosotros como Tribunal no nos han informado sobre algún proyecto de ley ni se nos ha consultado al respecto. Los que la hacen (proyecto de ley) averiguan el funcionamiento en otros lados. Tratan de poner la libre disponibilidad donde no entra.

6. ¿Bajo su punto de vista, es suficiente garantía para los sujetos que intervienen en el contrato de factoraje la Libertad de Contratación establecida en la Constitución, o es necesario legislar esta figura contractual? Si es necesario regularla, puesto que la libertad de contratar es un principio utilizado mas que todo en derecho privado y el derecho mercantil tiene mucho más de derecho público que de privado, puesto que involucra a la colectividad, afecta a muchos. No es realmente solo a los contratantes. Es como en los bancos cualquiera diría que tienen libertad de hacer lo que quieran, sin embargo los regula la ley de bancos.

7. ¿En todo tipo de contratos, como garantiza su Tribunal que se cumplan los derechos y garantías para cada una de las partes? Aplicando la ley, siempre y cuando no sea inconstitucional de lo contrario no la aplicaría. En cuanto al contrato de factoraje esperaría para ver como la ley protegería a los terceros y los derechos de las partes.

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA

“LA PRACTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR”

GUÍA DE ENTREVISTA.

Banco Multisectorial de Inversiones. (BMI)

Nombre del entrevistado: Lic. Salvador Choussy García Prieto

1) ¿Cuál es la importancia, a criterio del BMI, del Contrato de Factoraje en El Salvador?

a) Mucha X b) Poca _____ c) Ninguna _____

Explique: En nuestro país son pocas las pequeñas y micros empresa que son objeto de créditos bancarios, y esto es porque no gozan de los medios para garantizar el cumplimiento de la obligación, además no gozan de un buen nivel dentro del sistema financiero.

2) ¿Cuál es la Problemática que a su criterio posee esta figura contractual en nuestro país?

a) Desconocimiento del contrato X b) Desnaturalización _____

c) Falta de garantías a las partes _____ d) Otras _____

Explique: Bueno ahí esta el desconocimiento y la practica desnaturalizada, porque si usted ve aquí los comerciantes no celebran Contratos de Factoraje propiamente dichos, y ellos alegan que es por que no hay una ley que los respalde.

3) Desde su punto de vista, ¿la costumbre comercial salvadoreña ha modificado el Contrato de Factoraje? ¿Podríamos decir que nuestras empresas utilizan una forma criolla de Factoraje?

Si, porque como le dije anteriormente, aquí no se celebra el contrato de factoraje, sino que se utilizan figuras ya reguladas en el código de comercio.

4) Actualmente la mayoría de las empresas en nuestro país que se denominan “de Factoraje”, no realizan Contratos de este tipo, ¿de qué manera afecta esto a la economía nacional?

a) Poco _____ b) Mucho__X_____ c) Bastante _____

Explique: De muchas formas porque las empresas de factoraje no brindan los beneficios que deberían de brindar, sino que realizan un contrato bancario que resulta demasiado oneroso para el pequeño comerciante y con esto baja la producción de los comerciantes y con ello disminuye la capacidad productiva del país.

5) En nuestro país que cada empresa tiene una forma distinta de llevar a cabo el Factoraje, ¿De qué forma se pueden crear criterios uniformes para establecer un contrato base (único) de Factoraje para que utilicen nuestros empresarios?

Yo creo que dictando seminarios para las empresas de factoraje, para que estas conozcan acerca del funcionamiento de la figura, en otros países como México se ha creado una asociación de empresas de factoraje, en las cuales ellos comparten información de sus clientes y de adelantos en la materia, pero los comerciantes salvadoreños son muy egoístas en ese aspecto, no avanzan ni dejan avanzar.

6) ¿Cuál ha sido el motivo fundamental que los ha llevado a gestionar que se decrete una Ley de Factoraje en nuestro país?

a) Desconocimiento del contrato____X_____ b) Desnaturalización_____

c) Falta de garantías a las partes_____ d) Otros_____

Explique: Es puro desconocimiento que tienen los comerciantes, no saben utilizar la libertad de contratar que tiene la constitución sino que necesita de una ley. No pueden utilizar una figura si no hay una ley, excepto el uso de leasing que funciona sin una ley especial. Eso y el quedan son unas de las pocas veces que se utiliza la autonomía de la libertad.

7) ¿De que forma se garantizarán los derechos de los sujetos que intervengan en este tipo de Contrato?

Bueno el contrato es ley entre las partes, eso garantiza que se cumplirán con las obligaciones que cada una de las partes tienen. Y la ley lo que vendría a ser es legitimar a través de una norma lo que dice el contrato. El ante proyecto señala algunas garantías como el registro del contrato.

8) ¿Existe algún tipo de impedimentos por parte de los empresarios para la regulación del Factoraje?

No por ellos que se legisle sobre todo, hasta al quedan le quieren dar la categoría de título valor. Ellos con una ley para todo están contentos.

9) ¿Qué tipos de beneficios traería la regulación del Factoraje:

- a) A la empresa factor: mejor garantía para que las gestiones de cobro no tengan contratiempo
- b) Al cliente factor: baja tasa de intereses, movilidad de sus recursos,.
- c) Al deudor: asegurarse que el pago que realiza es conforme a derecho, y que no le van a cobrar doble.

d) Al comercio en general: mejores fuentes de financiamiento, agilidad en las operaciones, mejoras en los tiempos de producción, desarrollo de las actividades comerciales.

10). ¿Se garantiza actualmente, sin la regulación del Factoraje, los derechos de las partes, en el actual negocio del Factoraje?

- a) A la empresa factor: para las empresas de factoraje sí, porque si bien no celebran contratos de factoraje, sus operaciones las garantizan con valga la redundancia, garantías reales y documentales (títulos valor)
- b) Al cliente factor: lo único que obtiene es financiamiento a corto plazo y gestión de cobro
- c) Al deudor: ninguno, ya que el solo paga la deuda.
- d) Al comercio en general: no porque no existe una verdadera práctica de factoraje

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA

“LA PRACTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR”

GUÍA DE ENTREVISTA.

Ministerio de Economía.

Nombre del entrevistado: Lic. Celina Escolán

1. ¿Cuáles son las funciones principales del Ministerio de Economía?

Brindar asistencia técnica a los comerciantes salvadoreños, brindar reglamentos para el desarrollo comercial, promover anteproyectos de ley, e implementar las políticas económicas estatales

2. ¿Cuál es el papel que juegan para el desarrollo del comercio salvadoreño?

Como le decía anteriormente, desarrollando las políticas estatales como la celebración de TLC, o negociaciones bilaterales o multilaterales con otros países. En algunas ocasiones con otras instituciones de gobierno proponer leyes acorde a la realidad económica y social del país.

3. ¿En cuanto a las figuras contractuales que operan en nuestro país, se encuentran algunas Atípicas, es decir que no tiene regulación propia, que opinión merecen éstas?

Estas figuras han venido a revolucionar el comercio no solo en nuestro país sino en toda Latinoamérica, son una fuente inagotable de beneficios para nuestros comerciantes, si bien no están regulados la constitución de la republica permite sus uso a través de la autonomía de la voluntad. Aquí hay unas figuras que se usan mucho, por ejemplo las mas conocidas el leasing y el factoraje, las cuales han tenido mucha aceptación.

4. ¿Cuánto conocen acerca de la figura contractual del “FACTORAJE”?

a) Poco _____ b) Mucho _____ c) Bastante X _____

5. ¿Han realizado algún tipo de estudio acerca de este tipo contractual?

Junto al BMI, y un poco con la UTE, realizamos un estudio de esta figura y como opera en nuestro país, y de dicho estudio se ha presentado una propuesta de ley a los comerciantes para conocer su opinión, ya que ellos la manejan en la practica. En el II ENADE, obtuvimos buenos resultados con esta propuesta.

6. ¿Cuál es la problemática encontrada hasta el momento, y Por qué surge esta problemática?

a) Desconocimiento del contrato _____ b) Desnaturalización _____
c) Falta de garantías a las partes _____

Explique: Mire aquí las empresas que operan a través del factoraje, han tropicalizado la figura, les beneficia mas poner una figura típica, es decir un crédito bajo un línea llamada factoraje, que poner a funcionar el contrato, existe menos riesgo para ellos ya que garantizan estos créditos con hipotecas o con la firma de títulos valores.

7. A su criterio ¿Se ha desnaturalizado el contrato de factoraje en nuestro país, y si así ha sucedido, cuales son las razones de ello?

Si se ha desnaturalizado, pero se ha hecho con el afán que las empresas de factoraje no tengan problemas a la hora que sus clientes paguen, muchas empresas utilizan el DICOM, para saber el riesgo crediticio de los clientes y solo si pasan esas prueba pueden optar a estos créditos.

8. A su criterio ¿Cuáles serian las medidas a tomar para resolver esta problemática?

Crear una ley que le favorezca tanto la inversión realizada por la empresa de factoraje, y dar a conocer la figura tal y como se utiliza en otros países, como un medio de financiamiento para la pequeña y mediana empresa.

9. ¿Cómo Ministerio de Economía, cual sería la propuesta para el gobierno y a la empresa privada para mejorar la negociación de factoraje, llenar el vacío jurídico que existe acerca de éste?

Decretar una ley de factoraje que ya se encuentra en estudio, aunque estas en un época preelectoral tanto para diputados como el próximo año para presidentes, eso vuelve casi imposible la creación de una ley.

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA

“LA PRACTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR”

GUÍA DE ENTREVISTA.

Nombre del entrevistado: FRANKLIN HERNANDEZ

Empresa Factor: PENTAGONO

Contrato

1. ¿Celebran contratos de Factoraje en su Empresa?

No la verdad es que no celebramos este tipo de contrato, nosotros solo financiamos pagares o facturas por cobrar de diversa empresa. Somos gestores de cobro. De facturas ya sea de una semana, quince días o a los mas por un mes

2. ¿Celebra cesión y venta de créditos?

La verdad que no, solo que se refiera a la carta de cesión que hacemos que firme el deudor de nuestro cliente, la cual establece que nosotros vamos a cobrar por los servicios que nuestro cliente presto. Es una carta simple, solo la firma el deudor y ya..

Funcionamiento

Si no celebran contratos de Factoraje, ¿En qué consiste el negocio que Usted realiza?

Mire por ejemplo ante nosotros se presenta un cliente, a veces vienen con facturas de 60 dólares a veces hasta menos, algunas son empresa grandecitas podemos decir que medianas empresas, que necesitan dinero para producir pero que el cliente les va a cancelar dentro de una fecha determinada, venimos nosotros y le damos un porcentaje por el valor de la factura por lo general es de un 85 a 90% por el valor de esta, hacemos que traigan firmada una carta de cesión en la que consta que el deudor nos pagara a

nosotros y luego hacemos la gestión de cobro. El cliente además nos firma un pagare por la suma que le financiamos, esto se hace efectivo si el deudor no nos paga, pero casi nunca hacemos uso de este pagare.

Servicios

4. ¿Qué tipos de Servicios presta Usted al Cliente?

Básicamente el servicio de financiamiento, eso hacemos. Llamamos al deudor haciéndole el cobro, y otro servicio no prestamos, solo la cobranza.

Notificación

5. En el caso de cesión de créditos ¿Notifica su Empresa al deudor sobre dicha cesión?

Si se hace a través de la carta de cesión, es una carta sencilla que puede hacer el cliente nuestro, en la que haga constar el valor de la factura y que nosotros nos vamos a encargar de cobrar.

Conocimiento

6. ¿Considera que en el ámbito regional el contrato de factoraje es conocido doctrinariamente?

No fíjese que no, yo en lo particular no he conseguido libros o información alguna sobre esto, he buscado pero no, el gerente general si fue a un tipo de seminario a ver una posible ley de factoraje. Pero básicamente no, no conocemos mucho, mas allá del nombre.

Regulación

7. Si en un futuro se viera en la obligación de celebrar contratos de Factoraje. ¿Qué aspectos considera usted debería de dársele un mayor estudio o planeamiento al momento de celebrarlo?

Bueno la forma en que le vamos a cobrar al deudor y sobre todo si este no paga como cobrarle a nuestro cliente sin tanto papeleo, ya que como nos firman un pagare, es muy difícil cobrar eso y mas si es un quedan que es lo mas común.

8. Considera Usted, ¿que éste tipo de negocio debería regularse? y ¿que aspectos son necesarios tomar en cuenta al tipificar el negocio del Factoraje?

Si por que así creceríamos mas, la gente lo conocería un poco mas y nosotros tendríamos mas garantía de cobrar ya no haríamos malabares para cobrar. Darle validez al quedan seria de mucho beneficio para nosotros al momento del cobro.

Nosotros no hacemos publicidad, nos damos a conocer así de cliente en cliente, así que la ley nos beneficiaria, porque hasta podríamos crear una asociación de empresas de factoraje y beneficiar mejor a las empresas pequeñas.

Garantías

9 ¿Cómo garantiza el pago de intereses, comisiones, etc. Por parte del Cliente?

Con un simple pagare, a veces confiamos en empresas, sobre todo en las pequeñas ya que si saben que nos cumplen nosotros les vamos a financiar la próxima ves, no hacemos uso de clasificaciones como en el sistema financiero aunque si trabajamos con ICOM para darnos una visión de las empresa con las que trabajamos.

Si el deudor no paga su deuda, hacemos uso del pagare pero nunca hemos utilizado uno, las empresa que mejor pagan son las pequeñas por que ellas dependen del próximo financiamiento que les demos.

10. Si los deudores no pagan ¿Asume Usted el riesgo del cobro de los créditos? O ¿posee acción en contra del Cliente?

No, el que lo asume en este caso es el cliente por que a el le tocaría que pagar o se lo cobramos a través del pagare.

11. En una forma general ¿Cómo realiza la gestión de cobro de los créditos? y ¿qué mecanismos utiliza en el caso que no pueda hacerse efectivo el cobro?

Llamamos al deudor preguntándole cuando nos cancelara la factura, le presentamos la carta de cesión y cobramos simple, como le dije nunca hemos tenido problemas, mas allá que las empresas señalan días de pago para los quedan, que por lo general son viernes.

13. ¿Qué tipo de títulos aceptan para la cesión de créditos y que requisitos deben contener?

Casi siempre quedan, letras de cambio o facturas.

El Factoraje en el país

14. En la actualidad ¿qué factores, hechos o circunstancias afectan el funcionamiento y aplicación de esta figura contractual en el país?.

Aquí casi nadie conoce el factoraje, nosotros no hacemos publicidad, de cliente en cliente se va pasando la bola y así trabajamos. Aquí pocas personas o empresas conocen de esto, y se pierden de los beneficios que esto cosa trae.

15. ¿En que nivel se encuentra el Factoraje en nuestro país?

En un nivel mínimo, es casi nulo en comparación con los créditos que dan los bancos.

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA

“LA PRACTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR”

GUÍA DE ENTREVISTA.

Nombre del entrevistado: Luis Alberto González Cruz

Empresa Factor: Factoraje Cuscatlán

Contrato

1. ¿Celebran contratos de Factoraje en su Empresa?

No celebramos contratos de factoraje, lo que brindamos es una línea de créditos rotativo, es decir abrimos una línea de crédito para que pueda ser usada por el cliente , algo así como una tarjeta de crédito, con la salvedad que puede retirar dinero si presenta una determinada cantidad de facturas.

2. ¿Celebra cesión y venta de créditos?

La cesión, si, pero no realizamos la compra de facturas ni quedans. La cesión opera de la siguiente forma: se le da al cliente una carta que se llama carta de cesión en la que establece que nos cede determinada cantidad de facturas para que a través de nuestro departamentos de cobros realicemos la gestión de dichos documentos.

Funcionamiento

3. Si no celebran contratos de Factoraje, ¿En qué consiste el negocio que Usted realiza?

Así como le decíamos antes, si celebramos contratos de factoraje, o por lo menos lo que conocemos que es Factoraje, ósea una figura que nace por ya por Holanda en la década de los setenta, ósea que es una figura holandesa.

Servicios

4. ¿Qué tipos de Servicios presta Usted al Cliente?

Le financiamos el 85 a 90% del total de la factura, esto a 30, 60 o 90 días excepcionalmente a 120 días. Notificación

5. En el caso de cesión de créditos ¿Notifica su Empresa al deudor sobre dicha cesión?

Si se le notifica que nosotros nos haremos cargo del cobro de la deuda que tiene con X empresa, y esto se hace a través de la carta cesión.

Conocimiento

6. Considera que en el ámbito regional el contrato de factoraje es conocido doctrinariamente?

Nosotros que somos empleados de la empresa si sabemos lo que es factoraje, pero a nivel de las empresas son muy pocas las que saben acerca de el. Nosotros porque nos informamos a través de internet. Pero hay algunos empresarios que no saben, y cuando les ofrecemos la línea de crédito no saben de lo que se trata todo ello.

Regulación

7. Si en un futuro se viera en la obligación de celebrar contratos de Factoraje. ¿Qué aspectos considera usted debería de dársele un mayor estudio o planeamiento al momento de celebrarlo?

No es que nosotros si celebramos contrato de factoraje, pero lo que si se debería tener en cuenta es la forma en que el deudor se le pueda exigir que pague lo que debe.

8. Considera Usted, ¿qué éste tipo de negocio debería regularse? y ¿que aspectos son necesarios tomar en cuenta al tipificar el negocio del Factoraje?

Si por que así las personas conocerían y tendrían mas confianza en este tipo de créditos.

Garantías

9. ¿Cómo garantiza el pago de intereses, comisiones, etc. Por parte del Cliente?

Solo se lo ofrecemos a medianas empresas por que son las que pueden pagar, ya que las grandes empresas no necesitan de ello, y las pequeñas no tienen como.

10. Si los deudores no pagan ¿Asume Usted el riesgo del cobro de los créditos? O ¿posee acción en contra del Cliente?

No como ya pedimos anteriormente garantías le corresponde pagar a nuestro cliente.

11. En una forma general ¿Cómo realiza la gestión de cobro de los créditos? y ¿qué mecanismos utiliza en el caso que no pueda hacerse efectivo el cobro?

En nuestro caso el departamento de cobro se encarga precisamente de hacer efectivo los cobros a los deudores

12. ¿Qué tipo de títulos aceptan para la cesión de créditos y que requisitos deben contener?

Facturas, Quedans y letras de cambio.

El Factoraje en el país

13. En la actualidad ¿qué factores, hechos o circunstancias afectan el funcionamiento y aplicación de esta figura contractual en el país?.

La falta de conocimiento y la desconfianza de algunos empresarios.

14. ¿En que nivel se encuentra el Factoraje en nuestro país?

En un nivel bajo, falta un poco de desarrollo.

SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN JURÍDICA

“LA PRACTICA DEL CONTRATO DE FACTORAJE EN EL SALVADOR”

GUÍA DE ENTREVISTA.

Nombre del entrevistado: Maritza de Valiente

Empresa Factor: FactoLeasing BanCo

Contrato

1. ¿Celebran contratos de Factoraje en su Empresa?

Si celebramos contratos de factoraje, lo hacemos a través de un contrato de apertura de crédito en el cual el cliente nos brinda como garantía sus quedans y letras de cambio, algunas veces hasta facturas.

2. ¿Celebra cesión y venta de créditos?

Si hacemos cesión a través de una carta de cesión de créditos, pero no la compra de facturas eso no lo hacemos. La carta estipula que nosotros somos los que vamos a cobrar los créditos que debe a nuestro deudor, así operamos nosotros.

Funcionamiento

3. Si no celebran contratos de Factoraje, ¿En qué consiste el negocio que Usted realiza?

Un contrato de apertura de créditos, con una gestión de cobros, esa es la operación que ofrecemos a nuestros clientes

4. ¿Qué tipos de Servicios presta Usted al Cliente?

Básicamente le financiamos entre el 85 y 90% del total del quedan, la factura, u otro documento que presenten, eso si solo le prestamos este tipo de servicio a las personas naturales o jurídicas que tienen clasificación A y B en el sistema financiero.

Notificación

5. En el caso de cesión de créditos ¿Notifica su Empresa al deudor sobre dicha cesión? El que le notifica es el nuestro cliente, a través de una carta de cesión, la que le decía anteriormente.

Conocimiento

6. Considera que en el ámbito regional el contrato de factoraje es conocido doctrinariamente? Mire al factoraje lo conocemos bien, pero al nivel de empresas les ofrecemos pero es poco lo que saben de él, es una figura nueva que les ofrecemos a nuestros clientes.

Regulación

7. Si en un futuro se viera en la obligación de celebrar contratos de Factoraje. ¿Qué aspectos considera usted debería de dársele un mayor estudio o planeamiento al momento de celebrarlo?

La forma para que el cliente del nuestro cumpla, es decir que pague por los servicios que le han prestado.

8. Considera Usted, ¿qué éste tipo de negocio debería regularse? y ¿que aspectos son necesarios tomar en cuenta al tipificar el negocio del Factoraje?

Si por que es necesario para crear mas confianza a nuestros clientes, porque usted sabe que sin ley no nos podemos proteger.

Garantías

9. ¿Cómo garantiza el pago de intereses, comisiones, etc. Por parte del Cliente?

Primero, no se lo ofrecemos a todas las empresas sino que solo aquellas que son o que están clasificadas como clientes A o B del sistema financiero. A micros y pequeñas no se lo ofrecemos por que es mucho riesgo para nosotros. Además los clientes por si el deudor no paga su deuda, tienen que firmar un Pagaré por la cantidad pactada. Y otro tipo de garantías, pero nuestra principal garantía es que no le prestamos nadie que no este en clasificación que les dije. Aunque solo un socio de la sociedad el que tiene problemas, la empresa ya no puede obtener los beneficios que les ofrecemos. Ese es el riesgo por no pagar las deudas.

10. Si los deudores no pagan ¿Asume Usted el riesgo del cobro de los créditos? O ¿posee acción en contra del Cliente?

No, el que lo asume es la empresa que se acerca a nosotros a solicitarnos el crédito, ya que como lo dije anteriormente nos firma un pagare por la cantidad adeudada.

11. En una forma general ¿Cómo realiza la gestión de cobro de los créditos? y ¿qué mecanismos utiliza en el caso que no pueda hacerse efectivo el cobro?

El departamento de cobro se encarga de llamar al deudor preguntándole que cuando va a cancelar la deuda, por lo general es de 15 a 30 días. Si no paga se le presiona, se le habla constantemente y se le dice que si no paga va a pasar al jurídico para que embargue, pero a nosotros no nos interesa embargar sino cobrar solo es presión, por lo general pagan.

12. ¿Qué tipo de títulos aceptan para la cesión de créditos y que requisitos deben contener? Generalmente lo que más vienen son los Quedans y poco las Facturas. Y algunas letras de cambio.

El Factoraje en el país

13. En la actualidad ¿qué factores, hechos o circunstancias afectan el funcionamiento y aplicación de esta figura contractual en el país?

El desconocimiento y la falta de confianza de los empresarios.

14. ¿En que nivel se encuentra el Factoraje en nuestro país?

Es muy poco conocido, digamos que muy bajo.