

Col. 1502/1181

ESPECIALIZACIÓN EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Trabajo Final

Análisis comparativo del Factoring como Herramienta de Financiamiento de Pymes en Argentina y Brasil.

Dep. G. 3352 (200), (201)
SIAC
Trab. Final

BARBARA SCHWARTZ

11 de Septiembre

RESUMEN EJECUTIVO.....	3
INTRODUCCIÓN.....	4
JUSTIFICACIÓN.....	4
ANTECEDENTES.....	4
OBJETIVOS DEL TRABAJO.....	6
ASPECTOS TEÓRICOS DEL FACTORING.....	7
CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO.....	7
ESQUEMA DE OPERACIÓN.....	8
MODALIDADES DEL CONTRATO.....	9
COSTOS DEL SERVICIO.....	10
VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORING.....	13
ECONÓMICAS.....	13
FINANCIERAS.....	13
COMERCIALES.....	14
PRODUCTIVAS.....	14
TÉCNICAS OPERATIVAS.....	14
PANORAMA SOCIO-POLÍTICO.....	16
SITUACIÓN SOCIO-POLÍTICA EN BRASIL.....	16
SITUACIÓN SOCIO-POLÍTICA EN ARGENTINA.....	20
SITUACIÓN DEL FACTORING.....	23
EN ARGENTINA.....	23
EN BRASIL.....	24
EN EL RESTO DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS.....	25
<i>Inglaterra</i>	26
<i>Francia</i>	27
<i>Alemania</i>	29
<i>Bélgica</i>	29
<i>Suecia</i>	30
<i>Noruega</i>	30
<i>España</i>	30
<i>Portugal</i>	30
<i>Italia</i>	30
<i>Otros Países</i>	33
MARCO REGULATORIO BRASILEIRO.....	34
MARCO REGULATORIO ARGENTINO.....	34
ANÁLISIS COMPARATIVO DE MARCO REGULATORIO.....	37
CARACTERÍSTICAS OPERACIONALES DEL FACTORING EN ARGENTINA.....	41
ANÁLISIS COMPARATIVO DE AMBOS PAÍSES.....	44
CONCLUSIÓN.....	46
ANEXO I.....	49
ANEXO II.....	50
BIBLIOGRAFÍA.....	56
AGRADECIMIENTOS.....	56

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
 Profesor FERRER Dr. ALFREDO L. PALACIOS

Resumen Ejecutivo

El trabajo que a continuación se expone intenta demostrar el uso masivo del Factoring en Brasil como herramienta de financiamiento de sus Pymes, al mismo tiempo que se demuestra el escaso uso de esta herramienta en Argentina.

Para ello, el trabajo presenta una introducción, donde se brinda una descripción general de lo que es el "Factoring" como contrato comercial y herramienta de financiamiento. Una breve reseña histórica acerca de cómo surgió este contrato comercial, sus antecedentes y la justificación del trabajo.

También se enunciarán los aspectos teóricos del Factoring y su aplicación práctica: sus usos, ventajas, desventajas y aplicaciones. Se mostrará cómo se desarrolló el Factoring como herramienta de financiamiento en Brasil, Argentina y otros países. Se mostrará la situación actual del Factoring en Argentina y Brasil y se analizará esta herramienta financiera apoyando a la actividad mercantil de sus respectivos países.

Las conclusiones finales evidenciarán las grandes diferencias que existen entre ambos países con el uso de esta herramienta de financiamiento y se aproximarán algunos motivos de esta diferencia.

Introducción

Justificación

La importancia de este trabajo estará dada por el paralelo a realizar entre Argentina y su vecino socio por antonomasia del Mercosur: Brasil. Esta comparación está enfocada a estudiar un aspecto vital del desarrollo de las naciones: sus pequeñas y medianas empresas y la forma en que éstas utilizan la herramienta del Factoring.

Este trabajo de comparación insiste en demostrar cómo una herramienta de financiamiento vital para las pequeñas y medianas empresas como es el "Factoring", pueda verse tan discontinuado cuando se cruza de una frontera a la otra, pasando de Brasil, a la Argentina.

Antecedentes

La palabra "Factoring", puesta en boga por la doctrina económica norteamericana, ha hecho su ingreso al mundo jurídico en forma intacta, debido, entre otras razones, a la dificultad de encontrar un término que brinde un significado claro y, a la vez, describa con la debida precisión esta operación financiera. A pesar de lo dicho, en la doctrina se han propuesto algunos nombres para sustituir al de Factoring, a saber: "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.

Según algunos autores, una forma de Factoring se presentó en la cultura neobabilónica de los caldeos, dado que el "Shamgallu" que hacía de agente

operador, era un comisionista que garantizaba al comitente los pagos de los créditos.

En tiempo de los romanos, se comparaba al Factoring con la figura del "Instintor" por referirse el origen de esta palabra a «Factor», la cual viene a expresar la idea de persona que realiza una actividad por otra, dentro de un ámbito más o menos mercantilista, o si se prefiere, la idea de realización frente a terceros, por una persona física o jurídica, de una función que normalmente le correspondería a otra, en virtud de una relación de carácter interno que les une y que es determinante que le sea conferida la representación para que esa actividad concreta pueda llevarse a cabo.

Para completar el abanico de teorías acerca del origen del Factoring, debemos hacer mención a la que afirma que el antecedente más remoto de esta moderna institución 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 pérdidas.

A pesar de todos esos intentos de encontrar la génesis de esta institución contractual en épocas lejanas, la mejor doctrina subraya que el origen del negocio jurídico, que más tarde conduciría al contrato de Factoring, hay que buscarlo a finales del siglo XIV y comienzos del siglo siguiente en Inglaterra. La doctrina jurídica y económica muestra consenso en que es Inglaterra, particularmente Londres, la cuna del contrato de Factoring. Recuerda Rodgers¹ que la «Blackwell Hall», dedicada a la industria de la lana allá por el año de 1397, es considerada generalmente como el lugar de nacimiento del factor comercial.

¹ Breve párrafo citando la "Blackwell Hall" durante una conferencia en la University of Westminster (Londres, Inglaterra), presentando el libro "Prosperity for All?: The Economic Boom and African Americans". Presentado por la Fundación Russell Sage junto con Robert Cherry y William M. Rodgers (Septiembre de 2000).

Esta empresa 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 confiadas.

A inicios del siglo XVII, en el propio Londres, se establecieron numerosos factors, llegando algunos de ellos a especializarse en el comercio de algodón, por lo que se les bautizó como los "Cotton Factors".

Esta práctica pronto fomentó de manera considerable el comercio británico de exportación, desarrollando el concepto de las "Confirming Houses", 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. En este momento, como podemos observar, la función comercial, propia de los factors en sus inicios, cambia, evoluciona hacia funciones de financiamiento empresarial.

Objetivos del Trabajo

Demostrar el uso masivo del Factoring en Brasil como herramienta de financiamiento de sus Pymes, al mismo tiempo que se demuestra el escaso uso de esta herramienta en Argentina.

Aspectos Teóricos del Factoring

El Factoring es una herramienta financiera cada vez más utilizada para inyectar liquidez a la empresa, una herramienta para optimizar la gestión de cobranza y obtener mayor conocimiento y flexibilidad en la política de crédito.

Es un producto financiero por el cual una empresa (vendedor/cedente) cede los créditos comerciales, derivados de sus ventas, a un Factor (empresa de Factoring) que le proporciona, considerando la solvencia de sus clientes (compradores/deudores) y sus necesidades, servicios de financiación y gestión de cobro.

Características del Contrato

Especialmente diseñado para el sector PyMe, el Factoring facilita y profesionaliza el desarrollo y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas en dos importantes aspectos:

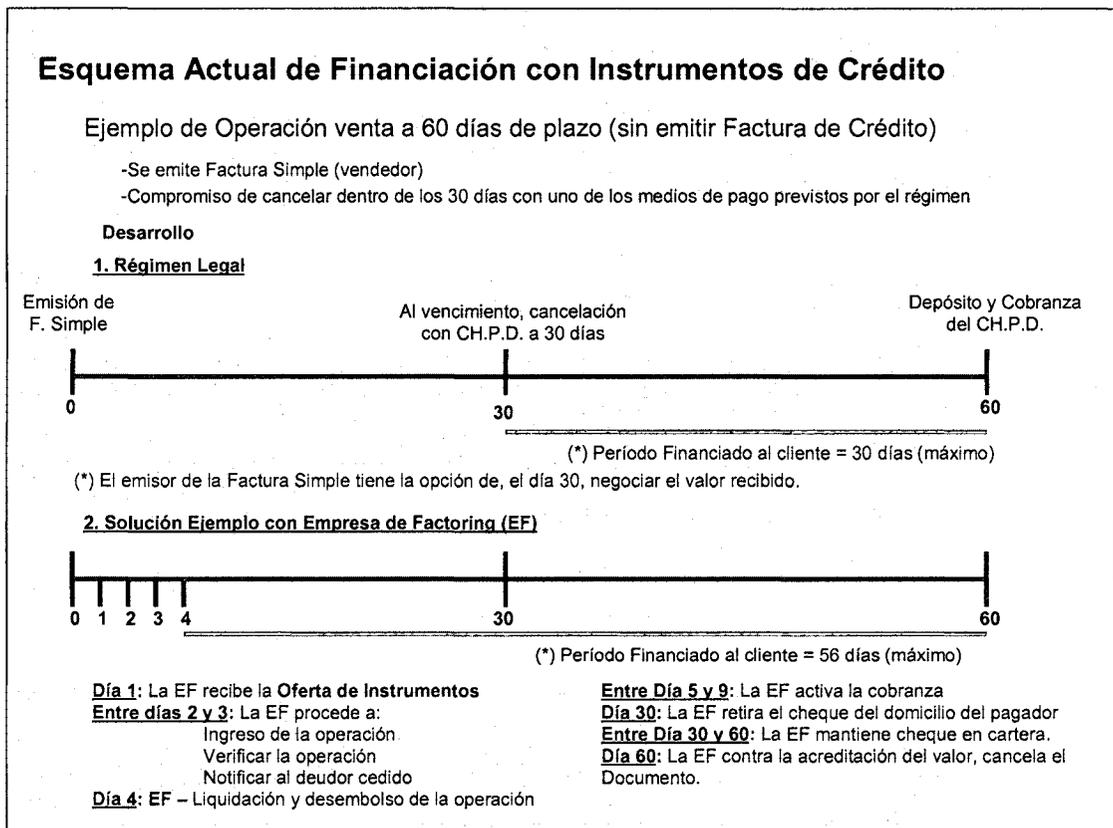
- La Financiación de Capital de Trabajo tomando como garantía a los instrumentos de crédito representados por Facturas Simples, Facturas de Crédito y Cheques de Pago Diferido
- La Cobranza y Administración de sus Cuentas por Cobrar, proveyendo reportes sobre el comportamiento de las mismas de manera de otorgar asesoramiento crediticio sobre sus deudores y reducir el costo empresario asociado.

Para la PyMe, el Factoring es una moderna alternativa de financiamiento para capital de trabajo, a través del cual podrá transformar en efectivo las cuentas por cobrar de su empresa.

Esquema De Operación.

- a) El **Ciente** cedente vende los bienes y servicios, y es el titular de las cuentas por cobrar que entrega para Factoring.
- b) El **Factor** es la empresa que acepta la cesión de créditos comerciales.
- c) El **Deudor** es quien paga al **Factor** por las compras que hizo al Cedente.

Veamos un ejemplo:



En el ejemplo que se grafica arriba, se pueden observar dos casos de la gestión de las cuentas por cobrar:

En el primer ejemplo se muestra un caso en donde una empresa factura por un producto o servicio. Su Factura es cancelada por el comprador luego de 30 días con un Cheque de Pago Diferido con fecha de cobro a 30 días. Es decir, que el

proveedor del producto o servicio cobra sus cuenta a los 60 días de emitida la factura.

En el segundo ejemplo, se muestra cómo actúa ante un caso real, una Empresa de Factoring: El proveedor de productos o servicios presenta la Factura emitida en una empresa de Factoring. Aproximadamente cuatro días después la Empresa de Factoring adelanta el monto de la factura al cedente (sujeta a los descuentos que se verán más adelante). El lapso siguiente consiste en cobrar el Cheque de Pago Diferido de la empresa compradora y cancelar el documento.

Modalidades del Contrato

La relación formal comienza entre la sociedad de Factoring y el cliente con la firma del contrato respectivo. Este puede asumir distintas modalidades:

Factoring con recurso. En este caso, la empresa de Factoring anticipa al cliente una proporción de las cuentas a cobrar, pero sin asumir el riesgo de mora o incobrabilidad. El porcentaje de financiamiento depende de los análisis que previamente hubiera realizado la sociedad de Factoring.

Factoring sin recurso. En este caso, la administradora del sistema asume el riesgo de incobrabilidad. Esta modalidad se adopta cuando los deudores son empresas de primera línea, en la que el riesgo de incobrabilidad es bajo .

Factoring global. Es aquel por el cual el cliente otorga a la sociedad de Factoring la administración total de sus facturas por cobrar. Estos acuerdos se emplean, en general, para los casos de clientes con una cantidad reducida de deudores, pero con importes significativos.

Factoring individual. Se acuerda que el cliente cede la gestión de cobranza sólo sobre una cantidad determinada de deudores.

Factoring internacional. Esta modalidad opera de la siguiente manera:

1. El exportador envía las mercaderías a su cliente.
2. Los créditos por ventas emergentes de esa operación, representados por facturas, son cedidos a la empresa de Factoring.
3. El exportador cobra la venta sin esperar el plazo de cobranza.
4. La empresa de Factoring cobra la factura y puede o no tomar a su cargo el riesgo de crédito. La empresa de Factoring tiene un Corresponsal con el cual trabaja en el país del Importador.

Costos del servicio

Los costos de Factoring incluyen los rubros de comisiones e intereses.

Comisiones: Estos son los pagos que se hacen al factor por los costos administrativos de verificación y cobro de créditos, así como también por el riesgo que asume cuando compra cuentas sin recurso. Normalmente, en los mercados activos las comisiones de Factoring se establecen en un porcentaje del 1% al 3% sobre el valor nominal de las cuentas por cobrar cedidos. Para el caso de cheques de pago diferido, el monto varía entre el 0% y el 1.5% por tratarse de una gestión más simple.

Intereses sobre anticipos: El cargo de interés que se impone a los adelantos es generalmente unos puntos superior por sobre una tasa referente del mercado (Vg. PRIME Rate, LIBOR, etc.). Se impone a la suma real que se adelanta, se paga anticipadamente elevando así el costo efectivo del préstamo.

Intereses sobre excedentes: Es la remuneración del saldo que se paga sobre excedentes de cuentas que quedan en un factor. El precio o tasa se estipula en el contrato de Factoring. Sin embargo, el cedente de los créditos deducirá del costo de la operación:

el tiempo de la cobranza.

la comisión del cobrador

el financiamiento del IVA de la venta.

los impuestos sobre documentos, como los sellados que pudieran aplicarse.

la obtención de un descuento de pago al contado que pudiera ofrecer al cliente.

Con el Factoring se pueden hacer líquidas las facturas, las letras y cheques y anticipos de contratos. En general en el caso de facturas suele anticiparse hasta un 80% del valor total, de manera que el Factor en la fecha acordada recauda la totalidad de la cobranza y luego procede a liquidar el saldo pendiente al Cedente del crédito comercial. La diferencia entre el total del valor de la Factura y el adelanto, se denomina *aforo*.

Los intereses se aplican sobre:

1. El monto del adelanto.
2. Por mora, si al vencimiento la factura no es pagada, pero siempre sobre el monto del adelanto.
3. Por saldos pendientes en los casos que se cobra de menos.

Veamos un ejemplo:

Un cedente se acerca a una empresa de Factoring (que llamaremos Factor), para descontar una factura de \$100 cuyo deudor es la Empresa X y vence a los 30 días.

El Factor le adelanta al cedente el 80% del valor total de la factura, que sería en este ejemplo un adelanto de \$80, que (suponiendo una tasa estándar) al vencimiento asciende a \$82 incluido intereses. Con una comisión del 3% sobre el monto total, el cedente recibe \$77 en concepto de adelanto de la Factura.

Ahora veamos los tres casos posibles al momento de cobro de la Factura:

- Si al momento del vencimiento de la factura, la Empresa X cancela el monto total adeudado, el Factor cobrará \$100. Momento en el cual, procederá a deducir del aforo retenido al cedente (\$20), los intereses por el monto del adelanto. O sea que, el cedente cobrará \$18 en concepto de cancelación de saldo pendiente.
- Si al momento del vencimiento de la factura, la Empresa X cancela un monto menor al total adeudado, por ejemplo \$60, el Factor calculará los intereses sobre los \$22 (o sea, \$82 menos \$60) desde la fecha de cobranza hasta la cancelación por parte del cliente.
- Si al momento del vencimiento de la factura, la Empresa X no cancela el monto adeudado, el Factor calculará los intereses hasta la fecha de cancelación sobre los \$82.

Es habitual comparar la comisión y tasa de financiamiento del Factoring con el descuento por plazo que la empresa otorga a los clientes. Esta comparación permite conocer si la financiación del capital de trabajo resulta a tasas competitivas.

Ventajas y Desventajas del Factoring

Distinguimos los beneficios del uso de este instrumento según las consideraciones económicas, financieras, comerciales, productivas y técnicas bajo análisis.

Económicas

- Posibilita el aumento de las ventas fundamentado en las mejores condiciones de pago a los clientes.
- Posibilita el incremento de la Cobertura de la Red de Ventas sin inversión adicional.
- Posibilita el ahorro de Recursos Materiales y Financieros por mayor Eficiencia en el uso de los mismos.
- Posibilita el mejoramiento de la Rentabilidad del Capital de Trabajo y de la Empresa en su conjunto, por mayores ventas, por acortamiento del ciclo productivo y por mayor eficiencia.

Financieras

- Optimiza los activos circulantes convirtiéndolos en liquidez inmediata.
- Eficiente y ágil alternativa de financiamiento y obtención de recursos basada en el flujo.
- Dado que no hay Endeudamiento los indicadores de Solvencia y Endeudamiento son mejores.
- Frente al Racionamiento de Capital, permite aplicar fondos a otras líneas como clientes del exterior y/o inversiones de capital, con mayor aprovechamiento de las líneas de crédito.
- Distinción de las fuentes financieras de corto y largo plazo con estrategias financieras definidas para cada caso.

- Permite transformar las ventas a Crédito por ventas al Contado y posibilidad de que el dinero se destine para pagar compras de oportunidad.
- Posibilidad de disminuir los incobrables y morosos.
- Protección por insolvencia o quiebra de los clientes, con lo que se pueden efectuar planes de tesorería a corto y medio plazo.

Comerciales

- Mayor Concentración en el Negocio Principal.
- Mejor Selección y Categorización de Clientes.
- Posibilidad de mercadear sus productos o servicios aumentando los plazos de crédito a sus clientes.
- Es posible negociar descuentos comerciales y financieros con los proveedores.

Productivas

- Puede permitir mejores condiciones de pago y más alternativas de crédito a los clientes de la empresa que practica el contrato de Factoring, lo que le permite mejorar su competitividad utilizando la tecnología disponible más apropiada.

Técnicas Operativas

- Es flexible porque se la utiliza cuando se la requiere.
- Análisis de Créditos profesional por Solvencia y Riesgo lo que permite detectar posibles problemas financieros de clientes.
- Mayor formalidad y puntualidad en la cobranza.
- Permite mejorar la relación con sus clientes, al no participar en forma directa en la cobranza, utilizando el tiempo dedicado a la recaudación en actividades propias de su giro.

- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de Factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes.

Por el lado negativo se destaca el Costo Elevado de las Operaciones dado el poco volumen existente en Argentina. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.

También el factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente, quedando en general excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de un plazo extenso (más de 180 días).

En algunos casos el cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.

Por último, la empresa cliente, puede ver muy restringido su acceso al uso de la herramienta del Factoring, dependiendo de la posibilidad que otorgue la empresa deudora.

Panorama socio-político

Situación socio-política en Brasil

Brasil (nombre oficial, República Federativa do Brasil, República Federativa de Brasil), república de Sudamérica que constituye el país más grande de América del Sur, pues ocupa casi la mitad de su superficie. La superficie total de Brasil es de 8.547.404 km². La mayoría de los habitantes de Brasil viven junto al océano Atlántico, especialmente en las grandes ciudades de São Paulo y Río de Janeiro. La capital, situada en el interior, es Brasilia con una población estimada de (2000) 2.335.480 habitantes. El país, que fue una posesión portuguesa, es el mayor productor de café en el mundo y posee grandes recursos minerales; la explotación de muchos de ellos se intensificó durante la década de 1980. Desde mediados del siglo XX se inició un importante proceso de industrialización que llevó al país a convertirse en la décima potencia económica mundial.

La población de Brasil (según el último censo registrado 2000) es de 172.860.000 habitantes. La densidad de población es de 22 hab/km². Alrededor del 80% de la población es urbana.

En principio una nación predominantemente agrícola, Brasil experimentó un rápido crecimiento industrial en las décadas de 1960 y 1970, hasta que en la década de 1980 logró una economía moderna diversificada. Se extrajeron grandes cantidades de mineral de hierro y carbón y la producción de acero, productos químicos y vehículos de motor creció sustancialmente. Al mismo tiempo, no obstante, la inflación crónica y una deuda externa de más de 100.000 millones de dólares, la más alta de las naciones en vías de desarrollo, provocó graves problemas económicos. A comienzos de la década de 1980, el presupuesto nacional se componía de 15.700 millones de dólares de ingresos y 25.100 millones de dólares de gastos. La deuda del país fue reestructurada y reducida en abril de 1994 mediante un acuerdo con los bancos acreedores. El producto

interior bruto (PIB) aumentó de 369.000 millones de dólares en 1981 a 760.300 millones de dólares en 1999.

Brasil y las "MPEs"

Brasil brinda un fuerte apoyo a sus micro y pequeñas empresas (MPE), ya que fundamenta en ellas su desarrollo económico y político, luego de las severas crisis que vivió el país.

Durante el 2004, en un coloquio organizado por IDEA- Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina- se puso como ejemplo el trabajo desarrollado por España, Brasil y Chile, que a partir de las ventajas impositivas y la puesta en marcha de líneas de financiamiento a tasas bajas lograron resistir las crisis económicas.

"En el futuro solo habrá dos tipos de empresas: las que trabajen en cooperación y las que ya no existan", dijo Sergio Moreira, presidente del Servicio Brasileño de Apoyo a los Emprendimientos (SEBRAE), para resaltar que la clave para el desarrollo de las Pymes pasa por la asociatividad.

El Sebrae, cuenta con 416 oficinas y un presupuesto anual de 450 millones de dólares, en un país con 4,5 millones de pymes y otras 13,5 millones de empresas informales. Las pymes representan en Brasil el 20% del PBI y el 60% del empleo. Para Moreira, uno de los problemas principales del sector fue "la falta de tradición para trabajar en asociaciones y cooperativas". A eso se suma la "desventaja tecnológica y la falta de acceso al crédito". A este diagnóstico, la solución brasileña fue "la capacitación para desarrollar una nueva cultura empresarial".

En Brasil, las MPEs son clasificadas de acuerdo al siguiente criterio:

Microempresa: en la industria, hasta 19 personas ocupadas; en el comercio y servicios, hasta 9 personas ocupadas;

Pequeña empresa: en la industria, de 20 a 99 personas ocupadas; en el comercio y servicios, de 10 a 49 personas ocupadas;

Media empresa: en industria, de 100 a 499 personas ocupadas; en comercio y servicios, de 50 a 99 personas ocupadas;

Grande empresa: en industria, más de 500 personas ocupadas; en comercio y servicios, más de 100 personas ocupadas.

Financiamiento de MPE en Brasil

La falta de crédito es uno de los principales obstáculos para la creación del desarrollo de las pequeñas empresas en el Brasil. A pesar de que las MPE representan aproximadamente el 20% del Producto Bruto Interno y 60% de los empleos generados en el país, las MPE reciben apenas 10% de los créditos concedidos por los bancos oficiales y privados. Por ello, en Brasil se han llevado a cabo variadas acciones para facilitar las posibilidades económico y financieras de las MPE, como beneficios impositivos, facilidades de acceso a herramientas de financiación y Bancos especialmente dedicados al desarrollo de estos emprendimientos, como el BNDES. El "Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social" (BNDES), ex-autarquía federal creada por la Ley nº 1.628, del 20 de junio de 1952, fue encuadrado como una empresa pública federal, con personalidad jurídica de derecho privado y patrimonio propio, por la Ley nº 5.662, del 21 de junio de 1971. El BNDES es un órgano vinculado con el "Ministerio do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior" y tiene como objetivo apoyar los emprendimientos que contribuyan para el desenvolvimiento del país. Brasil entiende que de esta acción resulta la mejoría de la competitividad de la economía brasilera y la elevación de la calidad de vida de su población. El trabajo realizado por las distintas políticas económicas brasileras se ve reflejado en el siguiente cuadro:

Número de Empresas formales en el Brasil										
	Micro		Pequena		Média		Grande		Total	
	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002	1996	2002
Industria	332.049	439.013	27.011	37.227	6.375	6.548	1.521	1.430	366.956	484.218
Constru	81.923	116.287	7.177	8.282	1.473	1.694	205	221	90.778	126.484
Comercio	1.608.521	2.337.889	68.411	105.891	4.376	4.862	2.896	2.846	1.684.204	2.451.488
Servicios	934.256	1.712.418	78.516	122.609	8.303	10.548	8.850	10.605	1.029.925	1.856.180
Total	2.956.749	4.605.607	181.115	274.009	20.527	23.652	13.472	15.102	3.171.863	4.918.370

Fuente: Sebrae

En el cuadro se nota un aumento significativo en la cantidad de pequeñas empresas y una leve disminución de las grandes. Si bien no es positivo disminución alguna, sí cabe resaltar los logros que se han obtenido para fomentar la actividad de las MPE en el país.

Situación socio-política en Argentina

Argentina es el segundo país en extensión de Sudamérica. Posee una superficie continental de 2.791.810 Km² contando las Islas Malvinas, otras islas del Atlántico Sur y un sector de la Antártida.

Es un país de poca densidad demográfica, de 36.955.130 habitantes (censo 2001), principalmente ubicados en los centros urbanos. La densidad de la población es de 13 habitantes por km² con un crecimiento anual del 1,5 %.

A diferencia de la mayoría de los países latinoamericanos, el 95 % de su población es de raza blanca, con un 85% de descendientes de europeos (principalmente de italianos y españoles). Alrededor de la mitad de la población reside en la Capital Federal y Gran Buenos Aires. La población urbana es mayoritaria abarcando el 88 % mientras que la rural ocupa el 12%.

La Argentina posee recursos naturales que le otorgan una gran riqueza agrícola y ganadera, gran potencial para la minería, autoabastecimiento en materia energética (petróleo y gas) y una importante capacidad industrial para Latinoamérica.

En cuanto a la agricultura, nuestro país posee 22,5 millones de hectáreas cultivadas, que han producido en el año 2001, 62 millones de toneladas de cereales y oleaginosas. Sus principales cultivos son la soja, el trigo, el maíz y la caña de azúcar.

La actividad ganadera da origen a la industria cárnica, lechera y textil. La Argentina posee 48,7 millones de cabezas de ganado vacuno y 13,5 de ganado ovino (al año 2000).

Con respecto a la industria, se distribuye entre los siguientes rubros: Alimentos, Bebidas y Tabaco con un 32,2 %, Textiles, caucho, cuero y otros con un 25,9 %,

Química con un 14,1 %, Refinación de Petróleo con un 10,1 %, Maquinaria con un 6,5 %, Equipos de Transporte con un 5,7 %, y Siderurgia con un 5,2 %.

Los vaivenes políticos y económicos Argentinos impidieron que el país se desarrollara homogéneamente en toda su extensión. Las industrias sufrieron varios altibajos que frustraron cualquier intento de desarrollar un país industrialmente potente. Hubo ráfagas de desarrollo que sucumbieron ante el primer cambio de gobierno. Las políticas económicas nunca brindaron grandes refuerzos para las Pymes (Pequeñas y Medianas Empresas), ya que a diferencia de nuestro vecino Brasil, no se promovieron como el actor principal del desenvolvimiento nacional.

Las Pymes en la Argentina fueron clasificadas de acuerdo a la Resolución 675/2002, que expone lo siguiente:

“Artículo 1° — Sustitúyase el Artículo 1° de la Resolución N° 24 del 15 de febrero de 2001 de la ex - SECRETARIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA del MINISTERIO DE ECONOMÍA, estableciéndose que a los efectos de lo dispuesto por el artículo 1° del Título I de la Ley N° 25.300, serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas aquellas que registren hasta el siguiente nivel máximo de valor de las ventas totales anuales, excluido el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder, expresado en PESOS (\$) :”

TAMAÑO / SECTOR	AGROPECUARIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	COMERCIO	SERVICIOS
MICROEMPRESA	\$ 270.000	\$ 900.000	\$ 1.800.000	\$ 450.000
PEQUEÑA EMPRESA	\$ 1.800.000	\$ 5.400.000	\$ 10.800.000	\$ 3.240.000
MEDIANA EMPRESA	\$ 10.800.000	\$ 43.200.000	\$ 86.400.000	\$ 21.600.000

Las Pymes hoy están viviendo una etapa positiva. El tipo de cambio favoreció la exportación a aquellas empresas que producen bienes consumibles en el exterior. Aún así, las Pymes argentinas demandan mayores beneficios y facilidades de acceso a créditos y herramientas de financiación. Tanto es así, que el titular de la Federación Económica de la Provincia de Buenos Aires (FEBA), Raúl Lamacchia,

reclamó al Gobierno nacional que impulse un banco de desarrollo similar al que tiene Brasil, y se le quite a las pequeñas y medianas empresas la "mochila impositiva" provocada por "el endeudamiento fiscal" durante la crisis de 2001 y 2002. Esto fue expresado ante una nota del Diario Infobae, el pasado 27 de abril del 2005.

La cantidad y evolución de Pymes en la Argentina, no es un dato preciso y debidamente publicado. De acuerdo a lo informado por el asistente Alberto López de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, las Pymes en la Argentina son 1.050.556. Este número corresponde a las empresas formales en el país, de acuerdo al criterio de clasificación de Pymes, enunciado anteriormente.

El crecimiento de este número fue exponencial durante los últimos 3 años debido al quiebre en el tipo de cambio, manteniendo un crecimiento anual aproximado del 9%, desde el 2003 a la fecha.

Situación del Factoring

En Argentina

En la Argentina, esta operatoria financiera existe en el mercado hace más de una década y es una de las herramientas más sencillas y eficientes a la hora de mejorar la liquidez, la competitividad y el riesgo del crédito en empresas de tamaño pequeño o mediano. En nuestro país, el Factoring se practica con la "Factura de Crédito", aunque el descuento de facturas compite en gran escala con el descuento de Cheques de Pago Diferido.

La diferencia entre estas dos herramientas (Facturas vs. Cheques de pago diferido) radica básicamente en el momento del cobro efectivo del producto vendido o del servicio prestado. Es decir, el Factoring radica en la posibilidad de descontar una factura con una fecha de pago determinada, apenas ésta es recibida por la empresa que recibió dicho bien o servicio. El Cheque de Pago Diferido, en cambio, es un instrumento de pago por el cual se cancela el monto de la factura del producto o servicio y cuya fecha de cobro la fija el propio comprador. Veamos un ejemplo: Si una empresa presta un servicio y por ello presenta una factura a la empresa cliente, la primera podría presentar dicha Factura ante una empresa de Factoring, descontarla y esperar que el comprador cancele la factura contra la empresa de Factoring. Para el caso del Cheque de Pago Diferido, la empresa Cliente emite un Cheque de Pago Diferido para cancelar dicha factura, y el proveedor podrá cobrar el cheque en la fecha estipulada.

De acuerdo a Oscar Nava, autor del ESTUDIO 1.EG.33.7 "Políticas de Financiamiento de la Producción" publicado en Marzo del 2003 por la Unidad de Preinversión de la Secretaría de Política Económica del Ministerio de Economía de

la Nación, el Factoring como herramienta de financiamiento no ha logrado insertarse de manera importante en nuestro país.

Si bien se ha intensificado su uso como instrumento para prefinanciar exportaciones, el Factoring movilizó en Argentina 500 millones de dólares en 1999, aunque actualmente está muy por debajo de dicho valor. En Julio del 2003 se reinstauró el uso obligatorio de la Factura de Crédito que ya se había intentado en 1997. De todas maneras, su uso es muy rechazado por las grandes empresas lo que ha tenido como impacto el mayor uso de cheques diferidos.

En el **Anexo I** se puede ver el convenio entre la UIA en la Asociación de Bancarios, en donde consensuaron la metodología de implementación del Factoring y otros medios de créditos para las Pymes a través de algunos bancos.

En Brasil

El Factoring en Brasil se desarrolló como una herramienta muy fuerte a lo largo de los últimos 20 años.

Las empresas de Factoring (más adelante también de "Fomento Mercantil") en Brasil cuentan con una entidad que las congrega y las regula para evitar alteraciones en el buen uso de la herramienta. Esta institución es el ANFAC (Asociación Nacional De Las Sociedades De Fomento Mercantil - Factoring).

La ANFAC es una sociedad civil, fundada el 11 de febrero de 1982, con el objetivo de difundir el Factoring, buscando parámetros legales y operativos dentro del derecho y la legislación pertinentes. Esta asociación es de ámbito nacional, con personería jurídica propia, sin fines lucrativos y de duración indeterminada, con sede legal en Brasilia y oficinas en San Pablo.

La ANFAC en acuerdo con el SDE (Secretaría de Derecho Económico), elabora certificados de habilitación y calidad para las empresas de fomento mercantil; así como también desarrolla reglamentaciones a seguir por todas las empresas afiliadas.

En el resto de los países desarrollados

Aproximadamente hasta 1960, el Factoring era un fenómeno exclusivamente americano. Sucesivas razones comerciales llevaron a las sociedades de Factoring a interesarse también por otros mercados y, en particular, por el europeo, en la tentativa de difundir su técnica y administrar, de la misma manera, créditos extranjeros fruto de exportaciones, prestando un servicio completo a sus clientes.

Con eficacia, hasta entonces, el Factoring se había desenvuelto a nivel nacional, en los Estados Unidos, actuando con cierto margen de seguridad apenas en el propio país. La integración industrial forzó a las empresas americanas a abrir nuevas filas y asumir riesgos en las ventas en el exterior.

La construcción de sociedades de Factoring que operan en Europa, era necesaria para los exportadores para el aval, muchas veces difícil, de la solvencia de los acreedores del otro lado del mar, y, por tanto, consecuencia directa de la expansión económica americana.

La primera iniciativa fue del First National Bank of Boston, que en colaboración con el Commercial Bank y una "Confirming House", se estableció en Londres y constituyó un Holding Suizo, la International Factors, con el fin exclusivo de formar sociedades de Factoring en los principales países europeos. El grupo International Factors creció rápidamente.

El ejemplo fue luego seguido por la Walter Héller de Chicago, competidor de la International Factors, constituyó en Europa la segunda cadena internacional.

A estas dos cadenas , se unió una tercera, con estructura bien diferente, compuesta de sociedades no controladas: la Factor Chain International, con sede en Ámsterdam. Una sociedad abierta formada por compañías de Factoring de todos los continentes.

Inglaterra

El termino "Factor", expresión corriente en los países anglo-sajones, era frecuente, aunque con otros significados; ya en los textos ingleses del siglo XV es encontrado en algunas piezas de Shakespeare.

Inglaterra fue, de hecho, la cuna del Factoring y, mas precisamente, el Blackwell Hall de Londres, creado en 1837 para la industria de allá, fue considerado el verdadero lugar de origen del factor.

Y es en Inglaterra que el Factoring, por primera vez fue objeto de disciplina legislativa, en 1823. Extrañamente el fenómeno cayó en desuso en su propia tierra de origen y puede decirse que desapareció por completo en el siglo XIX.

Si históricamente Inglaterra puede ser considerada la patria del Factoring, hasta 1960 era bien poco conocida la experiencia de los siglos precedentes y los Factors americanos de Walter Sélter encontraran un terreno prácticamente virgen. En tanto, el proceso de ambientación fue extremadamente rápido, debido a la afinidad de la lengua y de la tradición jurídica. La gestión del Factoring inglés es idéntica a la americana.

La base jurídica del Factoring gesta representada por la adquisición de los derechos del cedente . La cesión es global. La notificación debe ser hecha al deudor (cedido), con un cuidado muy acentuado de evitar cualquier connotación con un préstamo de mutuo acuerdo o un préstamo en dinero, no debe hacerse ningún tipo de mención a intereses, porque, en ese caso la operación sería regida por la Money Lenders Acts, como una operativa privativa de banco. Se cobra una comisión por servicios que varía entre 0,75% y 2,5%

Francia

El Factoring fue mal recibido en Francia. La palabra Factoring fue objeto de críticas y de condena. Después de una fase inicial de estudios, la jurisprudencia adoptó el término "affacturage", sin encontrar, sin embargo, sustitución válida para la palabra Factoring. El término "affacturage" se tornó obligatorio después del decreto del 9 de mayo de 1978 del Conseil Culturel Francophonie. El nuevo término fue impuesto para la protección de la lengua francesa.

Los bancos franceses, ante la noticia de la instalación de los factors americanos, reaccionan de forma hostil, pues estaban convencidos que el sistema bancario francés estaba en un nivel superior y, por tanto, más eficiente al de los Estados Unidos.

Poco a poco esa situación fue modificando, sea porque la clientela exigía, sea porque comenzó a entender, gracias sobre todo a la larga experiencia americana, que Banco y Factoring podían coexistir pacíficamente, complementándose mutuamente.

En 1964, después de largas y laboriosas negociaciones con el Conseil National Du Credit, el First National Bank of Boston, asociándose a la Societe Francaise D'assurance, obtiene la autorización para constituir la Societe Francaise de

Factoring. Y el Factoring fue así finalmente introducido en Francia, como remedio eficaz para el segmento de las pequeñas y medianas empresas.

En esa época, el gobierno francés decidió reformar el sistema financiero y constituyó una comisión, conocida como Gilet, nombre de su presidente. En 1967, la comisión Gilet presentó su informe, que hizo una breve alusión al Factoring, afirmando que, aunque ofrezca ciertas ventajas, tiene un costo muy elevado en relación al descuento, liquidando así, con este argumento, al Factoring.

Como solución, el Conseil National Du Credit estableció que el Factoring en Francia debería necesariamente adoptar el estatuto de las instituciones financieras y someterse al control de aquel consejo.

Las sociedades de Factoring estaban, por lo tanto, impedidas de recibir depósitos en dinero del público y debían presentar cuentas detalladas de la situación financiera a los órganos de control, mientras que los bancos podían realizar las operaciones de Factoring, mas estarían sujetos a controles más severos de aquellos previstos para las sociedades financieras. Esa concesión a los bancos nunca fue una posición pacífica en la doctrina.

Pasando al análisis de las operaciones de Factoring en Francia, las condiciones son las mismas vigentes en todas partes:

- Principio de globalidad y exclusividad.
- Selección de riesgos
- Prestación de servicios

La estructura jurídica en Francia difiere de manera acentuada con la americana, sobre todo en lo referente a transferencia de derechos. En Francia, a pesar que el

código civil reglamenta la cesión de créditos en el artículo 1690 y siguientes, se registra a la subrogación convencional (art.1250)

El factor, al pagar la factura, esta subrogando convencionalmente en los derechos del vendedor (que sería el cedente) contra el comprador. La solución jurídica propuesta permite el funcionamiento del Factoring, aun en bajos niveles.

Alemania

El Factoring sufre algunos obstáculos para crecer en Alemania. La cesión de créditos, por estar regida por el instituto del derecho civil, dificulta su aplicación generalizada a las ventas mercantiles. Es un problema legislativo.

Bélgica

Es el único país en que existe una ley específica de Factoring – 21 de abril de 1958 -, que, modificando el artículo 1690 del código civil, permite la circulación de la factura por una única vez, desde que fuese datada y firmada por el endosante, que deberá indicar el nombre del cesionario; este debería ser, bajo pena de nulidad de cesión, un banco o instituto de crédito reconocido por el gobierno, y la cesión debería ser comunicada al deudor por medio de una carta registrada con aviso de retorno. Efectivamente, Bélgica no quiso practicar el Factoring, cuyo sistema fue puesto en duda, recientemente fue reformulado, adaptando el modelo francés.

Hoy existen dos sociedades de factors en Bélgica, en función de la rigidez operacional y de las limitaciones reglamentarias y legales que le fueran impuestas.

Suecia

Suecia, en función de su estructura económico-jurídica flexible, fue el país europeo donde el Factoring experimento el más rápido crecimiento.

Tal fue el suceso debido también a la existencia de una fuerte contingencia del crédito, sucedido posteriormente a 1960, y por la tendencia de que los operadores locales hacían ejecutar por terceros extraños a la empresa todos aquellos servicios no esenciales.

Noruega

Como en Suecia, en los demás países escandinavos, Islandia, Noruega y Dinamarca, el Factoring esta muy difundido, tanto en lo doméstico como en lo internacional.

España

Veinte compañías de Factoring realizaron negocios de mas de 50 millones de euros en 2004. El Factoring internacional de exportación e importación represento el 25% de esos negocios

Portugal

El banco de Portugal, de acuerdo con la legislación específica del Factoring, bajo normas, relativamente a las obligaciones contractuales, a los límites de riesgo e impulso y a la contabilidad

Italia

En 1960 los factors americanos aparecen en Italia, encontrando las mismas dificultades de ambientación experimentadas en otros países europeos. La Sociedad Italiana de Factoring, la International Factors Italia - SPA - fue constituida en 1963.

Los primeros resultados fueron modestos. En 1982 existían en Italia 22 empresas. Actualmente suman más de 100 sociedades de Factoring. El Factoring fue encuadrado entre los contratos de empresas comerciales. Tal encuadramiento es exacto, puesto que el Factoring llena todos los requisitos que, según la doctrina, caracterizan los contratos de empresa: necesaria calificación empresarial de ambos contratantes. Generalmente es exigido que las empresas tengan que demostrar la continuidad, sistematicidad y estabilidad de su actividad.

Esas características son típicas de la actividad del Factoring, que, para su organización y objetivos, presupone una actividad compleja y múltiple. La organización prevista en el artículo 2082 del Estatuto de la Sociedad Italiana de Factoring, como requisito de la actividad empresarial no admite que una empresa de Factoring se proponga prestar elevado número de servicios sin adecuada estructura organizacional.

Otro requisito exigido en Italia es que sea destinado al mercado. Normalmente, el requisito de la destinación al mercado es fácilmente atendido por las empresas de Factoring.

La situación puede presentarse más compleja cuando la sociedad de Factoring está constituida dentro de un conglomerado empresarial y se dedica a ofrecer sus servicios a las otras empresas del mismo grupo. Se entiende que tal hipótesis es viable, pues desde que los servicios son destinados a sujetos jurídicamente distintos del productor, pueden igualmente ser destinados al mercado.

En suma, en Italia, puede afirmarse que el Factoring se destina a ofrecer al cliente una serie de servicios de contenido heterogéneo: contabilización de los créditos de los clientes, alivio de riesgos, apoyo en la compra de materia prima y

otros, asociados a la adquisición de los derechos de la producción o de las ventas. Eso aunque, no se pueda incluir a la sociedad de Factoring entre las bancarias.

La actividad bancaria supone la existencia de tres aspectos fundamentales: el recibimiento de dinero del público (captación de ahorros) , la intermediación y el ejercicio del crédito, en tanto la compañía de Factoring no puede recibir depósitos y obligaciones, por eso, sus recursos son de origen propio o, muchas veces, de financiamientos bancarios. Las empresas de Factoring italianas operan con el aval de los bancos, con 70% de su cartera de créditos a recibir.

En Italia, el Factoring esta encuadrado en la categoría de empresa de servicios, teniendo en cuenta la función predominante de ofrecer servicios esenciales (contabilización de créditos del cliente, evaluación y selección de riesgos, apoyo en la compra de materia prima) a las pequeñas y medianas industrias.

La Sociedad Italiana de Factoring no ejerce actividad bancaria, no necesita autorización para funcionar, ni esta sujeta a ningún control específico de parte de la autoridad.

Las primeras sociedades de Factoring de Italia estban controladas por los bancos. Seguidamente, se verificó una alteración de la tendencia debido al ingreso en el sector de grandes grupos industriales, con el objeto, por medio de Factoring, de prestar servicios a sus proveedores y a la clientela de otras empresas del grupo. La finalidad no es obtener altos dividendos, sino simplificar y racionalizar la estructura de cada una de las empresas mediante la unificación de los servicios. Son conocidos como "finalizzate".

La operación de Factoring en Italia es encarada como coordinación funcional de servicios y suplemento de recursos, mediante la cesión de derechos a la sociedad

de Factoring, cuya principal actividad consiste en asumir el papel profesional de indiscutible importancia para la gestión de las pequeñas y medianas empresas

Otros Países

Mas allá de estos países, actualmente se practica Factoring en los que se detalla a continuación:

SUDÁFRICA	ESLOVAQUIA	ISLANDIA	TAILANDIA
ARGENTINA	ESLOVENIA	ISRAEL	TAIWÁN
AUSTRIA	FILIPINAS	JAPÓN	TURQUÍA
CANADÁ	FINLANDIA	JORDANIA	SRI LANKA
CHILE	GRECIA	MALASIA	IRLANDA
CHINA	HOLANDA	MARRUECOS	RUSIA
CHIPRE	HUNGRÍA	MÉXICO	DINAMARCA
SINGAPUR	INDIA	POLONIA	
COREA	INDONESIA	RUMANIA	

Análisis comparativo

Marco Regulatorio Brasileiro

El Factoring en Brasil es considerado una actividad comercial, no financiera, que está siendo practicada en el Brasil bajo la égida de las normas del derecho vigente en el país, consustanciadas básicamente en las reglas establecidas por el código civil – **Ley nº 10.406/2002**.

Sin embargo, la ANFAC elaboró un reglamento en el que se basan las operaciones de Factoring de todas las empresas de Fomento Mercantil afiliadas a la asociación. En dicho reglamento se resume el marco jurídico y metodológico a seguir por las empresas que deseen contar con la certificación de habilitación y calidad que brinda la asociación. Ver **Anexo II**

El marco legal del Factoring en este país también está dado por las siguientes regulaciones:

- Convención De Ginebra (DECRETO Nº 57.663/66);
- Duplicatas (LEY Nº 5.474/68);
- Circular Nº 1.359/88, del Banco Central de Brasil
- Acto Declaratorio Nº 51/94, de la Secretaría de Renta Federal;
- Ley nº 8.981/95;
- Resolución nº 2.144/95, del Consejo Monetario Nacional;
- Ley nº 9.249/95;
- Ley nº 9.430/96;
- Circular nº 2.715/96, del Banco Central de Brasil;
- Ley nº 9.532/97;
- Cesión de Créditos (Art. 286 al 298 del Código Civil)

Marco Regulatorio Argentino

Esta figura está regulada en la legislación argentina bajo el término de "Factura de Crédito". Se la utiliza sobre la base de la cesión de facturas comerciales. La ley civil impone formalismos pensados para la cesión (documento escrito, fecha cierta, notificación al deudor cedido) y no garantiza que el crédito cedido sea tal como aparece, pues puede haber sido modificado por pactos o situaciones que no surgen de los documentos de respaldo.

La ley 21.526, dictada en febrero de 1977, permite a las compañías financieras otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir sus riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y administrativa.

Con la sanción de la ley 24.760 sobre Factura de Crédito la situación cambió considerablemente, ya que en ella se dispone la transmisibilidad, por medio del endoso, de la factura de crédito. La ley pretendió una gran difusión de este instituto, que hasta el presente no se logró.

La ley 24.760 sancionada en el mes de enero de 1997, además de modificar el régimen de los cheques, el Código Penal y el Código Procesal, fija los casos en los cuales se aplicará el instituto de la factura de crédito (FC), regula los requisitos de la FC, y expone ciertas normas sobre su funcionamiento, a saber : es, en principio, de aceptación obligatoria, la cual debe ser pura y simple ; puede transmitirse mediante endoso ; el vendedor o locador, como endosante, es siempre garante del pago de la FC. Por último, esta ley le da a la FC el carácter de título de crédito. También se prevé el carácter de título ejecutivo de la factura aceptada, así como su circulación de título ejecutivo de la factura aceptada, así como su circulación y aceptación por el sistema bancario y su negociación en los mercados de valores. Esta ley entró en plena vigencia el 30 de marzo de 1998, pero hubo proyectos de reforma por lo que su uso no se efectivizó hasta mucho tiempo después.

Las reglamentaciones posteriores a la emisión de la Ley, se listan a continuación;

- Ley 24.760 (Factura de crédito).
- Comunicación 2514/1997 REGLAMENTACIÓN DE LA CUENTA CORRIENTE BANCARIA
- Decreto 377/1997 FACTURAS DE CREDITO
- Decreto 376/1997 FACTURAS DE CREDITO
- Decreto 410/1997 FACTURAS DE CRÉDITO
- Resolución 4343/1997 FACTURA Y REGISTRACIÓN
- Resolución 18/1997 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
- Ley 24.989 FACTURAS DE CRÉDITO
- Resolución GENERAL 568/1999 FACTURAS DE CRÉDITO
- Decreto 1387/2001 REFORMAS IMPOSITIVAS Y LABORALES
- Decreto 363/2002 PREVENCIÓN DE LA EVASIÓN FISCAL
- Resolución GENERAL 1255/2002 FACTURA DE CRÉDITO Y RECIBO DE FACTURA DE CRÉDITO
- Decreto 1002/2002 PODER FACTURA DE CRÉDITO
- Resolución GENERAL 1303/2002 FACTURACIÓN Y REGISTRACION
- Resolución 142/2002 FACTURAS DE CRÉDITO
- Resolución 513/2002 FACTURAS DE CRÉDITO

Análisis Comparativo de Marco Regulatorio

Si bien en ambos países se encuentra legislado el contrato de Factoring, existen grandes diferencias.

En Brasil existe una entidad legal que regula las actividades de Factoring (la ANFAC), mientras que en Argentina dicha institución no existe. Durante la década de los 90 la Cámara Argentina de Factoring, cumplía las veces de ente regulador de las empresas de Factoring, cuya existencia desapareció tras varios intentos por imponer el sistema masivamente.

Por otro lado, existe en Brasil una conciencia general acerca de la gran dificultad que tiene el mercado Pyme para acceder a créditos y financiación, por lo que se promueve al Factoring como una herramienta fundamental para superar esta dificultad. En la Argentina, se mantiene la visión de acercar a las Pymes al dificultoso mundo del crédito bancario o gubernamental, intentando sobreponerse una y otra vez a las dificultades que esto conlleva.

El Marco Regulatorio Brasileiro también mantiene una estricta regulación para aquellos que utilicen al Factoring para cometer actos fraudulentos. Si bien en la Argentina esto también se encuentra legislado, el poco uso de esta herramienta hace que el circuito no sea confiable y fluido.

Características Operacionales del Factoring en Brasil

La principal fuente de capital de trabajo de las empresas en Brasil es el descuento de sus facturas de crédito en la red bancaria. Las facturas de crédito en Brasil son conocidas como "duplicatas".

Como en cualquier otro país, las empresas también cuentan con líneas de créditos de bancos comerciales, pero éstas normalmente están dirigidas a empresas que cuentan ya con una tradición de operación en el mercado y con garantías locales adecuadas.

La factura de crédito es una promesa de deuda no necesariamente aceptada, es decir, una duplicación de factura correspondiente a una determinada venta o a la prestación de un determinado servicio. Estas son las únicas dos hipótesis en que puede ser emitida la factura de crédito. Este instrumento legal definido por la Ley No. 5.474 entró en vigencia el 18 de Julio de 1968, y su gran éxito se basa en la informalidad de su aplicación.

Este es un sistema informal porque no se rige directamente por lo requerido por la ley, sino por los usos y costumbres implementadas en la práctica por el sistema financiero y judicial de Brasil.

Si quisiéramos analizar este instrumento a la luz de la ley, requeriría una aceptación por escrito del comprador, una transferencia física de papeles que en la actualidad no existe.

Cerca del noventa y siete por ciento (97%) de las facturas de crédito son operadas por vía electrónica. El vendedor entrega las facturas de crédito en su banco; este banco envía por vía electrónica el aviso al banco comprador y al vencimiento, cuando el comprador paga en efectivo o cheque, el banco comprador remite, por vía electrónica, el respectivo pago al banco del vendedor.

El banco puede hacer la cobranza de la factura de crédito como apoderado del acreedor y, por lo tanto, a nombre de éste o en su propio nombre, cuando el

acreedor originario descuenta en el banco la factura de crédito, en general, por un valor más bajo que aquel indicado en el respectivo título.

En los dos casos, este sistema opera a través de una caja de compensación nacional que permite, además de la compensación bancaria, la acreditación del recurso inmediato al vendedor. Como se puede observar, en ese sistema no existen ni la aceptación ni el movimiento físico de los respectivos papeles, lo que garantiza una enorme agilidad y economía al sistema.

La seguridad de utilización de este instrumento está en la existencia de un sistema legal confiable que permite que se publique el nombre del deudor a la fecha de vencimiento de la factura de crédito (en la práctica, se publica el nombre con posterioridad al protesto)

En los "cartorios" (símiles de escribanías públicas) de protesto de títulos, el acreedor del título (factura de crédito) hace directamente, o a través de su banco cobrador, el reclamo por la falta del respectivo pago.

Este protesto es una acción de carácter civil, en la cual se da la fe pública de la falta de pago. Por lo tanto, no se inicia una acción de cobranza, sino que es una acción mercantil de presión por la notificación pública, tanto es así que una cobranza ejecutiva, cuando el deudor haya aceptado a la factura de crédito, no es necesario que los títulos estén protestados. En el caso de la falta de pago, la factura de crédito tiene que ser protestada antes de iniciado el juicio ejecutivo.

La práctica comercial ha superado la necesidad de aceptación de la factura de crédito por el deudor, de forma que, en la casi totalidad de los casos de cobranza ejecutiva, debe ser protestada la factura de crédito antes de iniciar la demanda.

Adicionalmente, en esta situación, para iniciar la cobranza ejecutiva es necesario tener la prueba de que la operación mercantil representada por la factura de crédito realmente ocurrió, es decir, probar la entrega de la mercadería o la efectiva prestación del servicio.

La fuerza de este reclamo/protesto está dada por tres factores, siendo los dos primeros de orden legal y el tercero de orden mercantil.

1. La ley brasileña determina que las empresas que tengan títulos protestados no pueden acceder a una renegociación de sus deudas vía concurso de acreedores, sino que deben ir directamente a la quiebra.
2. Con la edición del Nuevo Código Brasileño, el protesto de todo y cualquier título, incluso la factura de crédito, pasó a ser considerado como una forma de interrupción de la prescripción del derecho del acreedor.
3. Las empresas con títulos protestados públicamente tienen gran dificultad para mantener o ampliar su capacidad de crédito, teniendo de esta forma cerradas las posibilidades de renegociación de sus respectivas deudas.

La seriedad de este instrumento de financiación también está dada por la responsabilidad de quién emitió el título. La emisión indebida de una factura de crédito (duplicata fría), sin la efectiva prestación de servicios o venta de mercadería, constituye un delito, al que se aplica la ley penal y el responsable puede ir a la cárcel.

Además, el protesto de una factura de crédito emitida de forma indebida o que haya sido pagada, puede generar indemnización a favor de la persona protestada. Las decisiones de los Tribunales Superiores brasileños indican que la indemnización puede llegar hasta cien (100) veces el valor de la factura de crédito.

En la práctica, el sistema opera electrónicamente como si fuera la cobranza de un cheque diferido en la que las acciones de cobranza deben tener una etapa de notificación pública antes de que se inicie un trámite judicial de cobranza ejecutiva, cuando el protesto se debió a la falta de pago.

Una vez hecho el protesto y en caso de que se llegue a una solución amigable, será necesario iniciar un juicio.

En Brasil existen actualmente más de 700 empresas de Factoring afiliadas a la ANFAC (Associação Nacional de Factoring).

Otra entidad que congrega las empresas de Factoring en Brasil es el (FEBRAFAC) FEDERAÇÃO BRASILEIRA DE FACTORING. Creada en febrero de 1993, con personalidad jurídica propia reúne 18 sindicatos afiliados. La FEBRAFAC, entidad sindical de nivel superior, y la ANFAC, sociedad civil, tienen como objetivo la defensa de los intereses legítimos de los empresarios del Factoring afiliados, y poseen una estructura administrativa y funcional en común.

Otra característica relevante de la defensa y protección de las empresas de Factoring en Brasil fue el Acuerdo de Cooperación Técnica firmado en 1999 entre la ANFAC y la SDE (Secretaria de Direito Econômico - Ministério da Justiça) para proteger las verdaderas empresas de Fomento Mercantil, reconociendo sus actividades y estableciendo un marco de diferenciación del resto de las empresas dedicadas a las prácticas financieras.

Las más de 700 sociedades de fomento mercantil afiliadas a la ANFAC son sociedades legalmente constituidas, con su actividad económica definida en su objeto social y registradas en las Juntas Comerciales, que firman el compromiso de practicar Factoring como Factoring, dentro de la legalidad. Ellas contabilizan todas sus operaciones realizadas con base en el contrato de fomento mercantil celebrado con sus 50 mil empresas clientes (exclusivamente personas jurídicas), que pagan sus impuestos (IR, CSLL, COFINS, PIS, INSS, CPMF y ISS) y que contribuyen para el incremento de las actividades productivas.

Las empresas de fomento mercantil hoy están operando un volumen aproximado de mil millones de reales (R\$ 1.000.000.000) mensuales en el territorio brasilero.

Características Operacionales del Factoring en Argentina

En la Argentina, las empresas de Factoring, compran las facturas hasta un máximo del 75% u 80% del valor de la factura. El resto está disponible una vez

que la agencia especializada (empresa de Factoring) cobra objetivamente al cliente. Para descontar una factura, es imprescindible la autorización y anuencia del comprador, de lo contrario no se puede operar.

Para el vicepresidente de Galicia Factoring, Alberto Wyderka, "El sistema es eficiente. La acreditación de los fondos es casi inmediata cuando se opera con Factoring doméstico²".

El costo de la operatoria está formado por un costo administrativo y un costo financiero. Respecto de la comisión, es de alrededor del 1% sobre el total de las operaciones y un interés sobre los fondos que se anticipan y cuya tasa depende del momento.

Si bien el Factoring es una herramienta que promete un futuro positivo para las empresas Pymes, es un nicho que no cuenta con el suficiente soporte transaccional.

Mediante la Ley 24.989 se impuso a las empresas "transformar" sus facturas en cheques de pago diferido dentro de los 15 días de emitidas. Sin esto, dichas empresas no podrían descargar su IVA, lo que hace que el mercado de las empresas de Factoring en la Argentina, no trabajen con facturas, sino con Cheques de Pago Diferido, que en la Argentina se toma como título de crédito, en lugar de ser un simple medio de pago.

Operacionalmente, en la Argentina, los títulos de crédito con los que trabajan las empresas de Factoring son básicamente cheques de pago diferido. Las facturas sólo se trabajan marginalmente, especialmente, las de aquellas empresas que proveen a empresas públicas.

En la Argentina, el cheque pasó de ser un medio de pago para transformarse, mediante el agregado de una nueva línea en el cheque original, en un cheque de pago diferido como título de crédito. Esta herramienta, además del menor costo

² Factoring Doméstico es aquel considerado entre empresas clientes y proveedoras de un mismo país. El Factoring de Exportación, es utilizado para casos de ventas internacionales.

de gestión que conlleva para el proceso de cobro y análisis de riesgo, facilita el proceso, diferenciando nuestro país del resto del mundo, en donde este instrumento de pago no es utilizado.

Además, pueden negociarse cheques de pago diferido en la Bolsa de Comercio (a un plazo de entre 30 y 360 días), patrocinados (cuando la solicitud incumbe a la libradora) o avalados (por una sociedad de garantía recíproca o una entidad financiera). Esto hace que el cheque de pago diferido sea un instrumento de inversión más dentro del abanico ofrecido por el sistema financiero argentino.

Si bien existen entidades bancarias que trabajan con facturas, no son muchas las que existen en la Argentina. Los bancos crean sus propias Sociedades de Factoring para ofrecer servicios a las Pymes, como son el Galicia Factoring y el Nación Factoring. Básicamente, estas empresas se enfocan en el proceso más complejo del Factoring, como es el análisis de riesgo crediticio y la gestión del cobro. El resto corre por cuenta del propio Banco³.

Por otro lado, también existe otra realidad. La Factura de Crédito no ha progresado en la Argentina por otro motivo además de la proliferación del Cheque de Pago diferido.

La emisión de la Factura de Crédito implica la concreción del pago en una fecha cierta. Eso implica que la empresa (generalmente del orden de Gran Empresa) deberá pagarle a la empresa de Factoring en tiempo y forma, si esa factura fue vendida.

A su vez, la empresa Pyme generalmente operará la venta de la Factura en el mismo Banco donde opera la empresa Grande, por lo que para el Banco, el riesgo

³ Información brindada en entrevista con Lic. Javier Monteserín. Director de Operaciones de Valdimor Consulting. Fundador de Compañía Privada de Servicios Financieros S.A.- Grupo Banco Privado.

pasa a ser la empresa Grande y no la Pyme; esto afecta las líneas de crédito a la empresa Grande y le quitan margen crediticio⁴.

Análisis Comparativo de Ambos Países

Con la información proporcionada en los capítulos anteriores, podemos apreciar grandes diferencias entre Argentina y Brasil respecto al uso del Factoring como herramienta de financiamiento para Pymes. Hay varias razones por las que derivan estas diferencias, pero enfocaremos principalmente en las razones de orden Político-Económico y las de orden Cultural.

Razones Políticas-Económicas

De acuerdo a lo ya postulado, en la Argentina no se han realizado esfuerzos de gran magnitud para promover el desarrollo local de empresas Pymes. Los vaivenes de la economía han resultado en grandes crisis que aplastaron por completo, en varias oportunidades a los pequeños y medianos empresarios. Los numerosos intentos por recontinuar la economía del país, han llevado a que Argentina focalice sus esfuerzos en conquistar inversores extranjeros, sacando de foco a las compañías de pequeño porte nacionales. Tal situación conlleva a que no se amplíe el esfuerzo para poder promover este tipo de empresas: lo que por consiguiente hace que tampoco se centre el esfuerzo en profundizar y estructurar la microeconomía para que dichas empresas puedan aprovechar las herramientas financieras que podrían tener a disposición dentro del sistema.

La realidad de Brasil, si bien no dista de una economía tercermundista, es diferente. En Brasil la política económica entiende la dificultad de su sector Pyme, y procura que el mercado se mueva a favor de él. La estructura se planteó conociendo los defectos de su micro y macroeconomía, por lo que se asume desde un comienzo, la dificultad de sus MPEs para acceder a créditos. De allí

⁴ Información obtenida en entrevista con Alberto López - Responsable Área Financiera - SSEPyMEyDR

radica la importancia que se le da al Factoring, para poder promover un crédito relativamente barato, rápido y fácilmente accesible.

Razones Culturales

En la Argentina muchas empresas grandes cometen el grave error de financiarse con sus proveedores; perjudicando a los pequeños empresarios. De esta forma, muchas empresas trabajan pagando facturas a muy largo plazo, a pesar de que la Factura tenga una fecha de pago mucho menor. De esta forma, la empresa pagadora se ve beneficiada financieramente por la demora en el pago. Este "vicio" cultural comercial, es el basamento en cierta forma, del fracaso del Factoring en la Argentina. Esto ocurre por el simple hecho de que si la empresa proveedora descontara su factura ante una empresa de "Factoring", la empresa que debe pagar el producto/servicio se ve obligada a pagar en tiempo y forma; mientras que lo puede evitar si no acepta la Factura de Crédito como instrumento.

En Brasil, esta imposición por parte de las grandes empresas es muy controlada por el gobierno. Las empresas se encuentran obligadas por Ley a aceptar Facturas de Crédito (Duplicatas) para permitir a sus proveedores financiarse mediante este instrumento. Más allá de la regulación, el concepto de "negocio" es diferente en Brasil: entienden que la financiación no hace a la viabilidad del negocio.

Conclusión

El manejo inteligente del crédito es indispensable para la competitividad y crecimiento de los negocios de hoy. El "Factoring" es una herramienta financiera para proporcionar liquidez a su empresa, librarlo de costosos y engorrosos trámites de cobro y permitirle mayor flexibilidad en sus créditos a clientes.

El crecimiento de un negocio depende en gran medida de la liquidez. Muchos proyectos de expansión de ventas y crédito se ven truncados por falta de efectivo en forma inmediata. Es por esta necesidad que el crédito ágil y oportuno cada día es más determinante en el mundo de los negocios.

Son destacables el desarrollo de los mercados, en particular en EUA y en Europa, en los cuales se han permitido a las empresas lograr una racionalización de la organización y de sus costos de gestión, asegurando la cobranza de los créditos y otorgando mayor liquidez.

El Factoring constituye una herramienta apta para formar e incrementar el capital de trabajo de las empresas, en particular de las Pymes. Este sector, está más expuesto que otros a los vaivenes y cambios económicos, que impactan de manera negativa al quitar financiamiento de inversiones y racionalizando el capital. Así entonces, el Factoring se correlaciona de forma directa con las operaciones comerciales de la empresa que identifican el negocio principal y lo dotan de la rentabilidad que posibilitan su continuidad.

No desconocemos que economías como la Argentina necesitan un crecimiento y desarrollo genuino con estructuras de vinculación sólidas que faciliten la concreción de las operaciones, tanto en los mercados nuevos como actuales.

Así, se despejan ineficiencias y se obtienen ahorros en gastos de administración y financiación.

En la medida que los costos del servicio del Factoring estén equilibrados con los riesgos asumidos, la incidencia en la micro y macroeconomía también es notable dado que trabajando con volúmenes de venta y cantidad de entregas / clientes mayores se logra incrementar la rentabilidad de los negocios creando de esta manera valor sustentable.

Las definiciones sobre las estructuras y regulaciones sobre el funcionamiento de las sociedades de Factoring son fundamentales para poner en marcha cualitativa y cuantitativamente la operatoria comercial de las empresas.

En la Argentina el Factoring comenzó en la década del 90 y no es una herramienta que se utilice masivamente. Si bien el Factoring se encuentra legislado bajo el título de Factura de Crédito, en nuestro país se limitó ampliamente el uso de esta herramienta por cuestiones culturales y político-económicas.

En la Argentina se encuentran las dificultades propias de una economía en vías de desarrollo: la especulación y los períodos de cobro se extienden a veces perjudicando las propias empresas proveedoras, por lo que aún existiendo una legislación impositiva, los usos y costumbres de nuestra cadena productiva se ven afectadas en detrimento del empresario Pyme. Las mismas grandes empresas son las que se niegan a utilizar las Facturas de Crédito, ya que podría perjudicar sus intereses si éstas son "factoreadas".

Además, en la Argentina se desarrolló el Cheque de Pago Diferido, que pasó de ser un medio de pago para transformarse, mediante el agregado de una nueva

línea en el cheque original, en un título de crédito. Con el Cheque de Pago Diferido no se genera la obligación de pago de la Factura en el término estipulado, sino que se traslada el pago de la Factura al plazo determinado en el cheque.

En Brasil, si bien la realidad de una economía en vías de desarrollo es similar, el apoyo brindado a las Pymes es evidentemente mayor. En Brasil la política económica entiende la dificultad de su sector Pyme, y procura que el mercado se mueva a favor de él. La estructura financiera se planteó conociendo los defectos de su micro y macroeconomía, por lo que se asume desde un comienzo, la dificultad de sus MPEs para acceder a créditos. De allí radica la importancia que se le da al Factoring, para poder promover un crédito relativamente barato, rápido y fácilmente accesible.

El Factoring es usado masivamente por las MPEs y la legislación contempla estrictamente su uso mediante agrupaciones civiles que regulan y protegen la actividad.

En Brasil la Factura de crédito se conoce con el nombre de Duplicata, y está regulada de forma tal de garantizar el correcto uso tanto por parte de las empresas de Factoring, como de las Factoras. Las grandes empresas están dentro del circuito y están comprometidas con el sistema.

Anexo I

NUEVA LÍNEA DE CRÉDITOS PARA PYMES

Convenio ABAPPRA – UIA

Meses atrás la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA) y la Unión Industrial Argentina (UIA) suscribieron un documento comprometiéndose a trabajar a fin de consensuar propuestas prácticas tendientes a contribuir a la recuperación de la economía nacional.

En los primeros días de octubre de 2002 y en función a lo expuesto, los Bancos Credicoop, Macro y Bansud (del Grupo Macro), de la Nación Argentina, de la Provincia de Buenos Aires y de la Ciudad de Buenos Aires junto a la UIA, han resuelto implementar una línea de crédito con las siguientes características:

1. Banco Credicoop.

- Monto Destinado: Treinta millones de pesos (\$ 30.000.000.-)
- Prestamista: Banco Credicoop a través de sus 225 sucursales en todo el país.
- Prestatarios: Empresas nacionales que califiquen crediticiamente a criterio del Banco.
- Destino: Financiamiento de capital de trabajo mediante el descuento de cheques de pago diferido y/o facturas de crédito de hasta treinta días.
- Tasa de Interés: Tasa de Letras del Banco Central de la República Argentina (LEBAC) para 28 días más 12 puntos porcentuales anuales.

2. Banco Macro – Banco Bansud (Grupo Macro).

- Monto Destinado: Treinta millones de pesos (\$ 30.000.000.-)
- Prestamistas: Banco Macro y Banco Bansud a través de sus 170 sucursales en todo el país.
- Prestatarios: Empresas nacionales que califiquen crediticiamente a criterio de los Bancos.
- Destino: Financiamiento de capital de trabajo mediante el descuento a plazos de hasta treinta días de facturas de crédito.
- Tasa de Interés: Tasa de Letras del Banco Central de la República Argentina (LEBAC) más 12 puntos porcentuales anuales.

3. Banco de la Nación Argentina –por intermedio de su asociada “Nación Factoring SA.”, Banco de la Provincia de Buenos Aires y Banco de la Ciudad de Buenos Aires.

- Prestamistas: Los tres Bancos en todas sus sucursales en todo el país.
- Prestatarios: Empresas nacionales que califiquen crediticiamente a criterio de los Bancos y sean elegibles para el producto *Factoring*.
- Destino: Financiamiento de capital de trabajo mediante el descuento de facturas y/o facturas de crédito y/o cheques de pago diferido de hasta sesenta (60) días.
- Tasa de Interés: Tasa de cartera general de los Bancos.

En todos los casos, la Unión Industrial Argentina divulgará las líneas de crédito descriptas entre sus empresas afiliadas, particularmente entre aquellas que califiquen como **Pymes**.

Anexo II

Reglamento General Para Las Operaciones De Fomento Mercantil

Debe ser seguido por las empresas afiliadas a la ANFAC (Asociación Nacional De Las Sociedades De Fomento Mercantil - Factoring)

El presente reglamento general de las operaciones de fomento mercantil, elaborado por la ANFAC - Asociación Nacional De Las Sociedades De Fomento Mercantil - Factoring, tienen como objetivo reglamentar las operaciones realizadas por las sociedades de fomento mercantil afiliadas.

Art 1º. El significado de las expresiones utilizadas en este reglamento general - las siguientes expresiones utilizadas en este reglamento general tendrán el significado indicado seguidamente:

I - SOCIEDAD DE FOMENTO MERCANTIL - FACTORING

Es la personería jurídica de naturaleza comercial que ejerce actividad mercantil mixta atípica que consiste en la prestación de servicios, en carácter continuo, de fomento de mercados o de acompañamiento de las cuentas a recibir y a pagar, o de selección y evaluación de los deudores o de los proveedores de las empresas clientes contratantes y conjuntamente, en la compra contado, total o parcial, de los derechos resultantes de las ventas de mercaderías y/o de prestación de servicios realizados por sus empresas clientes contratantes.

La sociedad de fomento mercantil tiene prohibido, por ley, captar recursos del ahorro popular o recursos de terceros en el mercado, conceder empréstito o realizar operaciones de descuento. Su campo de acción operacional esta delimitado por la prestación de servicios, específicamente aquellos, arriba descritos, y por la adquisición de derechos de créditos oriundos de las ventas mercantiles y/o de prestación de servicios.

II - LEGISLACIÓN BÁSICA APLICABLE

Definición de la actividad de Fomento Mercantil - Factoring

- Duplicatas (LEY Nº 5.474/68);
- Convención De Ginebra (DECRETO Nº 57.663/66);
- Circular Nº 1.359/88, del Banco Central de Brasil
- Artículo 5º, incisos II y XIII, de la Constitución Federal
- Artículo 170 de la Constitución Federal;
- Acto Declaratorio Nº 51/94, de la Secretaría de Renta Federal;
- Artículo 28, párrafo 1º, línea c-4, de la Ley nº 8.981/95;
- Resolución nº 2.144/95, del Consejo Monetario Nacional;
- Artículo 15, de la Ley nº 9.249/95;
- Artículo 58, de la Ley nº 9.430/96;
- Circular nº 2.715/96, del Banco Central de Brasil;
- Artículo 58, de la Ley nº 9.532/97;
- Resolución nº 2 del COAF, del 13/4/1999;
- Compra y Venta (Art. 481, 482, 487 y 491 del Código Civil)
- Cesión de Créditos (Art. 286 al 298 del Código Civil)
- Vicios redhibitorios (Art. 441 al 446 del Código Civil)
- Evicción (Art. 447 al 457 del Código Civil)
- Adhesión Pasiva (Art. 264 y 265 del Código Civil)

III - COMISIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS "AD VALOREM"

Por la prestación de servicios, en carácter continuo, a sus empresas clientes la sociedad de fomento mercantil cobra obligatoriamente una comisión "AD VALOREM", variable entre un 0,25% y hasta 0,30%, sobre el valor impreso de cada título o borderó, presentado, comprobada por la emisión de la factura fiscal de servicios.

IV - FACTOR DE COMPRA

Pactado entre las partes, es la pre-especificación de la compra de los créditos. Se compone de los siguientes ítems: costo de oportunidad de los recursos de la contratada, gastos operacionales y de cobranza, carga tributaria y expectativa de lucro. La ANFAC (ASOCIACIÓN NACIONAL DE LAS SOCIEDADES DE FOMENTO MERCANTIL - FACTORING) produce diariamente un índice de guía para el mercado (mero parámetro)

V - DIFERENCIAS EN LA COMPRA DE TÍTULOS DE CRÉDITO

Es el resultado de la aplicación del factor (elemento), precio de compra, que origina una diferencia entre el valor impreso de los títulos negociados y el valor a ser efectivamente pago a la empresa contratante vendedora.

VI - DESEMBOLSO

Valor a pagar a la empresa cliente contratante deducido o diferenciado en la compra de los títulos de créditos negociados y la comisión de prestación de servicios "AD VALOREM"

VII - DESEMBOLSO ACTIVO PAGO AL CONTRATANTE

Valor del desembolso después de deducido el IOF retenido (IN Nº 05/98 y IN Nº 46/01-SRF), de responsabilidad de la empresa cliente contratante, artículo 58 de la Ley Nº 9532/97 y Decreto Nº 4494/2002

VIII- PARTES DEL CONTRATO DE FOMENTO MERCANTIL - "CONVENCIONAL"

- CONTRATANTE-VENDEDORA - (EMISOR, ENDOSANTE, CEDENTE) Es la empresa cliente, necesariamente con personería jurídica, que vende al contado sus derechos (créditos), generados por las ventas comerciales de sus productos o por los servicios realizados.
- CONTRATADA - COMPRADORA - (ENDOSATARIA, CESIONARIA) Es la sociedad de fomento mercantil - Factoring que presta servicios de apoyo gerencial, con carácter continuo, y adquiere los derechos (créditos) de ventas comerciales o de prestación de servicios de la empresa cliente (contratante-vendedora) y pasa a tener legitimidad para recibir junto al sacado- deudor el crédito comprado .
- RESPONSABLE SOLIDARIO DE LA CONTRATANTE - Es la persona física o jurídica que interviene en el contrato, en calidad de deudor solidario, asumiendo solidariamente, como principal pagador, todas las obligaciones contractuales asumidas por la CONTRATANTE-VENDEDORA (Artículos 264 y 265 del Código Civil)

IX - SACADO - DEUDOR

Es la persona jurídica o física que contrató los servicios o compro los productos de la empresa contratante-vendedora, que se obliga al pago del título de crédito. No es parte del Contrato de Fomento Mercantil, más debe ser notificado de la transferencia de los derechos (créditos)

X - FACTORING CONVENCIONAL

Modalidad que consiste en la prestación de servicios de apoyo gerencial, con carácter continuo, realizada por la sociedad de fomento mercantil, conjugada con la compra de derechos (créditos) o de activos representativos de ventas mercantiles y de prestación de servicios realizados a plazo, por las empresas clientes contratantes. Se distingue de las operaciones de mutuo en la cual el mutuario (deudor) se obliga a restituir la cantidad prestada al prestador (acreedor). La operación de fomento mercantil, por lo tanto , no es una operación de crédito, es de compra y venta de derechos originados de cobranzas comerciales y de servicios.

XI - RECOMPRA

Es la nueva adquisición del título de crédito por la empresa CONTRATANTE- VENDEDORA anteriormente negociado (vendido) a la CONTRATADA (Sociedad de fomento mercantil)

XII - SOLVENCIA

Capacidad de atender al pago de las obligaciones en la respectiva fecha de vencimiento.

XIII - VICIOS

Son defectos ocultos de la cosa vendida que la tornan impropia para su uso o destino - Artículos 441 al 446 del Código Civil.

XIV - ANFAC (ASOCIACIÓN NACIONAL DE LAS SOCIEDADES DE FOMENTO MERCANTIL - FACTORING)

Es una sociedad civil, de ámbito nacional, con personería jurídica propia, sin fines lucrativos y de duración indeterminada, con sede legal, en SCN - Quadra 01-Bloco "E" - edificio Central Park - sala 809 - Brasilia - DF y escritorio de operativo en San Pablo-SP -Avda. Paulista nº 1499,cjs 906/909, inscrita en el Catastro Nacional de Personas Jurídicas - CNPJ sob nº27.642.602/0001-07, con sus

datos constitutivos (estatuto Social) debidamente registrados sob nº 67599, en la Oficina de Registro de las Personas Jurídicas de Rio de Janeiro (RJ) fundada el 11 de febrero de 1982, con el objetivo de difundir el Factoring, buscando parámetros legales y operativos dentro del derecho y la legislación pertinentes.

XV – ACUERDO COOPERACIÓN TÉCNICA SDE-ANFAC

Acuerdo de cooperación técnica celebrado con la Unión Federal, por intermedio del Ministerio de Justicia, representado por la Secretaría de Derecho Económico – SDE y la ANFAC (ASOCIACIÓN NACIONAL DE LAS SOCIEDADES DE FOMENTO MERCANTIL – FACTORING). Tiene por objeto preservar el fomento mercantil como mecanismo de apoyo e impulso a las actividades productivas; proteger las empresas de fomento mercantil, vinculadas, que actúan de acuerdo con las normas corporativas emanadas de la ANFAC y establecer automáticamente cooperación técnica, proponiendo la adopción de medidas preventivas y represivas contra operaciones incorrectas disimuladas en el Factoring. En consecuencia, las empresas afiliadas a ANFAC son portadoras del CERTIFICADO DE HABILITACIÓN Y CALIDAD SDE-ANFAC, conferido por aquellas empresas afiliadas registradas conforme a lo previsto en el citado acuerdo.

Art. 2º. El contrato de Fomento Mercantil es un contrato atípico, encuadrado en las disposiciones fijadas en el Título V de la Ley nº 10.406/02 y tiene por objeto el fomento mercantil de las actividades de la CONTRATANTE por la CONTRATADA, ambas debidamente calificadas en su preámbulo, y que se dará mediante la prestación continua de uno o más de los siguientes servicios:

- a) acompañamiento del proceso productivo o mercadológico de la contratante;
- b) acompañamiento de las cuentas a recibir y a pagar de la contratante;
- c) selección y valoración de la CONTRATANTE, de los deudores y de los proveedores.

Párrafo único. Conjuntamente a los servicios mencionados podrá existir la compra al contado, total o parcial, por la CONTRATADA de créditos resultantes de las ventas mercantiles y /o prestación de servicios, realizadas a plazo por la CONTRATANTE.

Art. 3º. La CONTRATANTE, la CONTRATADA y los RESPONSABLES SOLIDARIOS declararán conocer y aceptar el método y las condiciones relativas a los negocios de fomento mercantil, consustanciadas en el REGLAMENTO GENERAL DE LAS OPERACIONES DE FOMENTO MERCANTIL.

Art. 4º Cada adquisición de créditos representados por títulos de crédito será formalizado y demostrado a través de un instrumento propio denominado "ADITIVO" donde constará la discriminación de los títulos de crédito, la forma de pago y el valor de la compra pactada entre las partes.

Párrafo único. La adquisición de otros créditos, no representados por títulos de créditos, será formalizada a través de instrumento particular de cesión de crédito, conforme a disposiciones previstas en la cláusula 13 de este instrumento.

Art. 5º Los títulos de crédito serán adquiridos a través de endoso pleno, en negro, que se perfeccionará con la tradición del título, respondiendo al CONTRATANTE por el cumplimiento de la prestación constante del título, conforme expresa facultad prevista en el art. 914 del Código Civil.

Párrafo único. Las obligaciones del endosante y del sacado resultantes de los títulos cedidos pueden ser objeto de aval.

Art. 6º Los servicios que la CONTRATADA se compromete a prestar a la CONTRATANTE, de acuerdo con el art. 594, del Código Civil, comprobados mediante nota fiscal de servicios, emitida por la CONTRATADA, deben ser remunerados con el pago de una comisión cobrada "ad valorem", convenida entre las partes, que será resultado de la aplicación de un porcentual variable entre 0,25% y hasta 3,00%, o sea, sobre el valor total de cara (tapa) de los títulos presentados en cada Término Aditivo o en el respectivo instrumento de cesión..

Art. 7º La CONTRATANTE se compromete a remitir a la CONTRATADA, discriminados en el Término Aditivo, los títulos representativos de los créditos a ser negociados, originarios de sus ventas mercantiles y /o de la prestación de servicios realizados, debidamente endosados en negro, conforme lo dispuesto en la cláusula 4º.

Párrafo único. Los títulos de crédito serán entregados, en el acto de negociación, debidamente acompañados de las copias reprográficas, de sus respectivas notas fiscales y de los comprobantes de la entrega de mercaderías o de la prestación de servicios.

Art. 8º La negociación de los títulos de crédito constantes de Término Aditivo operan con la venta al contado por la CONTRATANTE de sus derechos, adquiridos por la CONTRATADA, mediante un precio acordado y ajustado entre las partes, pago contado. Por el endoso en negro colocado en los títulos negociados, la CONTRATANTE transfiere la titularidad de sus derechos a la CONTRATADA, que pasa a ser su única y legítima propietaria.

Art. 9º La CONTRATANTE se obliga a dar conocimiento al DEUDOR de la enajenación de los títulos, en el acto de la negociación, informándole que el respectivo pago deberá ser hacerlo solamente a la CONTRATADA o a su orden. Esa comunicación al DEUDOR podrá ser hecha por la CONTRATADA, a criterio de esta, que en este acto expresamente queda autorizada por la CONTRATANTE para hacerlo.

Párrafo primero. Se considera, para todos los efectos legales, liquidados los títulos negociados, en el momento en que el DEUDOR efectúa su respectivo pago, considerando lo dispuesto en los párrafos siguientes.

Párrafo segundo. En la eventualidad de la no liquidación de los títulos de crédito cedidos, será la CONTRATANTE notificada para cumplir con la prestación constante del título en el plazo de 24 horas, bajo pena de que transcurrido el plazo citado serán aplicados sobre el crédito incumplido por el DEUDOR de los mismos cargos moratorios previstos en la cláusula 11, de este instrumento.

Párrafo tercero. Para ejercer el derecho de retorno contra los codeudores por el pago y encontrándose al CONTRATANTE en mora en el cumplimiento de su obligación, el respectivo título de crédito aparecerá en el Protesto Notarial, en el plazo legal.

Art. 10º La CONTRATANTE se responsabiliza también ante la CONTRATADA, por los riesgos y perjuicios de los títulos negociados, en el caso de ser observada su legitimidad, legalidad y veracidad. En consecuencia, ratifican en este acto, los derechos y las obligaciones, inherentes a la compra y venta mercantil, representados por los títulos de créditos negociados.

Art. 11º En el caso de ser contrario a las excepciones que trata la Cláusula 9ª, arriba, la CONTRATANTE, sin perjuicio de las sanciones penales correspondientes, asumirán, en consecuencia, integral responsabilidad por los vicios y en especial:

- a) Si los créditos representados por los títulos vendidos fueran objeto de otra enajenación, ajuste o gravamen, sin el consentimiento previo y expreso de la CONTRATADA;
- b) Si los créditos adquiridos por la CONTRATADA fueran objeto de acuerdo entre la CONTRATANTE y el DEUDOR que pueda brindar argumentación o compensación y / o otra forma de reducción, extinción o modificación de cualquiera de las condiciones que interfieran o perjudiquen uno de los derechos emergentes de los títulos negociados; Si el DEUDOR refuta, contesta o devuelve total o parcialmente los productos, mercaderías o prestación de servicios ofrecidos;
- c) Si la CONTRATANTE recibe en pago, no todo o en parte, valores relativos a los títulos de crédito negociados con la CONTRATADA, más allá de las comunicaciones legales relativas al endoso, queda la CONTRATANTE obligada a devolverlos a la CONTRATADA en el plazo máximo de 48 horas, bajo pena de, transcurrido ese plazo, quedar determinada la apropiación indebida (art.168, del Código Penal);
- d) Si la falta de pago por parte del DEUDOR resulta de acto de responsabilidad de la CONTRATANTE.
- f) Si por contrario cualquier excepción, exento o justificado por el DEUDOR basado en hecho de responsabilidad de la CONTRATANTE o contrario a los términos del contrato;
- g) Si por contrario cualquier excepción, exento o justificado por el DEUDOR basada en la recusación o aceptación de mercadería o servicio o cualquier forma de mora o impedimento de la CONTRATANTE junto al mismo DEUDOR, o contra-protesto del DEUDOR y / o reclamación judicial de este contra la CONTRATANTE

PÁRRAFO PRIMERO

La CONTRATANTE no podrá modificar con el DEUDOR las condiciones originales de venta del producto /mercadería o servicio sin el consentimiento, por escrito, de la CONTRATADA

PÁRRAFO SEGUNDO

Toda alteración del contrato social, estatuto o cambio de dirección de la CONTRATANTE deberá ser primero comunicada a la CONTRATADA.

Art. 12º La CONTRATANTE, sin perjuicio de asumir la responsabilidad por el cumplimiento de la prestación constante de los títulos endosados, asume la responsabilidad de, concluida la operación y sobreviniendo la constatación de vicios o de cualquier otra excepción en el origen del (de los) título (s) negociado(s),

lo recompra (s) de la CONTRATADA , por el valor de cara (tapa) del título negociado, aumento de la multa de 10,00% (diez por ciento), para interés moratorio de 1,00% (uno por ciento), al mes, para actualización monetaria según índices oficiales regularmente establecidos, de las pérdidas y daños y honorarios de abogado, todo conforme autorizan los artículos 389 al 392 y 394 al 396 del Código Civil.

PÁRRAFO PRIMERO

El plazo para que la CONTRATANTE recompre el (los) título (s) será de 48 horas después de ser certificada de la constatación de vicios o de cualquier otra exención en el origen de (de los) título (s) negociado (s)

PÁRRAFO SEGUNDO

El rechazo en la compra del (de los) título (s) en el plazo estipulado, podrá dar oportunidad a la cobranza judicial contra la CONTRATANTE y RESPONSABLES SOLIDARIOS, en la forma prevista por la cláusula 16.

PÁRRAFO TERCERO

Cualquier tolerancia en relación a lo dispuesto en esta cláusula será considerada libremente por la CONTRATADA.

PÁRRAFO CUARTO

En caso que la CONTRATADA accione judicialmente a los deudores como resultado de los casos previstos, se obliga al CONTRATANTE a reembolsar, con todos los aumentos legales, o valor desembolsado por la CONTRATADA, incluyendo gastos de abogados y costas procesales.

Art. 13° La CONTRATANTE, se responsabiliza por la existencia de los créditos representados por los títulos negociados, por sus vicios redibitorios y por el cumplimiento de la prestación constante del título.

Art. 14° Pueden ser objeto de negociación, créditos de titularidad de la CONTRATANTE que no están representados por títulos de crédito con la cláusula "a la orden", en esta excepcional hipótesis la adquisición se dará a través del "INSTRUMENTO DE CESACIÓN DE CREDITO" y obedecerá a lo previsto en los artículos 286 a 298 del Código Civil.

Art. 15° En lo que toca a los títulos de crédito, con cláusula "a la orden", cuya forma de transmisión, se da, por fuerza de ley, obligatoriamente a través del ENDOSO, el contrato representa la causa subyacente del acto formal del endoso, regulando las relaciones entre la ENDOSATARIA y el DEUDOR y demás co-obligados , por las normas aplicables a los títulos de crédito en que figuran como intervinientes.

Art. 16° El contrato de Fomento Mercantil deberá ser celebrado por plazo determinado.

Art. 17° Las partes establecen como válidas para efecto de mutua comunicación el FAX, CORREO ELECTRÓNICO /E_ MAIL y / o carta con aviso de retorno, en los términos del artículo 225 del Código Civil.

Art. 18° En caso de recesión del Contrato de Fomento Mercantil, la CONTRATADA mantiene el derecho de recibir todos los créditos que le hubiesen sido transferidos, inclusive por la vía judicial prevista en la cláusula 20.

Art. 19° Los responsables solidarios declaran conocer los términos del Contrato de Fomento Mercantil , el cual firman como principales pagadores, solidariamente responsables por el cumplimiento de todas las obligaciones pactadas y asumidas por la CONTRATANTE, permaneciendo íntegras sus responsabilidades hasta el total y definitivo cumplimiento de las obligaciones avenidas, en los términos de los artículos 264 y 265 del Código Civil.

Art. 20° Al Contrato de Fomento Mercantil se le confiere la condición de título ejecutivo extrajudicial en lo términos de los arts. 583 y 585, del Código de Proceso Civil.

PÁRRAFO ÚNICO La liquidez del Contrato de Fomento Mercantil, para fines legales, será (apurada) por la suma de los valores de los título (s) negociado (s) y no liquidado(s) por el DEUDOR, por cualquiera de las excepciones catalogadas en las CLÁUSULAS 9ª y 10 del contrato y por la suma de los valores de los títulos negociados y no pagos por el (los) DEUDOR (ES), por cuya recompra la CONTRATANTE es responsable.

Art. 21° Para que opere la validez del Contrato de Fomento Mercantil en relación a terceros, en la forma dispuesta en el art.221 del Código Civil, quedará a criterio de la CONTRATADA llevarlo a registrar en el Registro de Títulos y Documentos.

Art. 22° Las disposiciones de este REGLAMENTO GENERAL DE LAS OPERACIONES DE FOMENTO MERCANTIL no son taxativas y no impiden que los Contratos de Fomento Mercantil contengan cláusulas y otras condiciones de conformidad con el derecho vigente.

Bibliografía

Entrevistas:

Lic. Javier Monteserín. Director de Operaciones de Valdimor Consulting. Fundador de Compañía Privada de Servicios Financieros S.A. - Grupo Banco Privado. Entrevistado el 7 de Febrero de 2005.

Lic. Alberto López. Responsable Área Financiera – Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SSEPyMEyDR). Entrevistado en dos oportunidades: el 6 de Octubre de 2003 y el 14 de Marzo de 2005.

Goellner Alexandre A. Prefeito Municipal - Prefeitura Municipal de Carazinho – Estado de Rio Grande do Sul - Brasil. Entrevistado el 28 de Octubre de 2003.

Cristiane Fernandez Ferrerira. Responsable del Sector de Promoción Comercial y Turismo. Embajada de Brasil. Entrevistada el 6 de Diciembre de 2005.

Páginas Web:

<http://www.anfac.com.br> – Associação Nacional Das Sociedades De Fomento Mercantil

<http://www.ibfm.com.br> - Instituto Brasileiro de Fomento Mercantil

<http://www.nacionfactoring.com.ar/> - Nación Factoring S.A.

<http://www.idepyme.com.ar> - Instituto de Fomento para la Pequeña y Mediana Empresa

www.bcra.gov.ar – Banco Central de la República Argentina

www.mecon.gov.ar – Ministerio de Economía de la Nación

www.aba-argentina.com – Asociación de Bancos de la Argentina

www.abappra.com.ar - Asociación de Bancos de Provincia de la República Argentina

www.sepyme.gov.ar – Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa

www.uia.org.ar – Unión Industrial Argentina

www.indec.mecon.ar – Instituto Nacional de Estadística y Censo de la República Argentina

www.apyme.com.ar – Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios de la República Argentina

www.cepal.org – Comisión Económica para América Latina y el Caribe

<http://www.sebrae.com.br> - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

<http://www.bndes.gov.br> - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

<http://www.cecra.com.ar> - Cámara Española de Comercio de la República Argentina

<http://infoleg.mecon.gov.ar> – Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía

Libros:

Factoring No Brasil. Luis Lemos Leites. Editora Atlas. Edición 2004.

Factoring y Franchising. Modesto Bescos. Editorial Pirámide.

Confirming Factoring y Renting. Eliseo Santandreu. Edición Gestión 2000.

Contrato de Factoring. García. Editorial Tecnos.

Fundamentos de Financiación Empresarial. Brealey-Myers. McGraw Hill.

Administración Financiera de las Organizaciones. Sapetnitzky y colaboradores. Ed. Macchi.

El capital de trabajo: sus efectos económicos y financieros. Alberto Macario RAE XIII.

Estudios

Estudio 1.EG.33.7 - Documento 16: Políticas de Financiamiento de la Producción Agropecuaria en la Argentina. Autor: Oscar G. Nava. Ministerio de Economía de la Nación.

Agradecimientos

Agradezco especialmente a Rodrigo Dantas quien me facilitó la bibliografía desde Brasil y a Javier Monteserín por la información brindada.