

**UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE AUDITORIA**

**ESTUDIO DEL TRATAMIENTO CONTABLE QUE EFECTUAN LAS
EMPRESAS USUARIAS DE FACTORING EN
VALPARAISO Y VIÑA DEL MAR**

**Tesis para optar al Título de Contador Público Auditor y al Grado
de Licenciado en Sistemas de Información Financiera y Control
de Gestión**

Tesista: Marcela Polanco Rubio.

Profesor Guía: Ricardo Barril Villalobos.

Profesor Informante: Juan Araya Contreras.

VALPARAISO, 2005

*“Gracias a Dios, por la hermosa vida que me has dado,
por el amor y paciencia infinita de mi Madre y Hermana,
por la enseñanza de mis Maestros, y por la compañía de mis Amigos”.*

INDICE

INDICE

	<u>Páginas</u>
RESUMEN	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
OBJETIVOS	
Objetivo general	3
Objetivos específicos	3
MARCO TEÓRICO	
1. Aspectos Generales de Factoring	
1.1 Origen del Factoring	5
1.2 Concepto de Factoring	7
1.3 Actores que intervienen	9
1.3.1 Descripción del ciclo operativo del Factoring	10
1.3.2 Descripción gráfica del ciclo operativo del Factoring	11
1.4 Modalidades de Factoring en Chile	12
1.5 Servicios del Factoring	18
2. Ciclo operativo del Factoring en Chile	20
3. Características operativas del Factoring	
3.1 Marco legal y normativo	22
3.2 Características del contrato de Factoring	24
3.3 Principios generales de Factoring	26
3.4 Derechos y obligaciones	
3.4.1 Derechos del factor	27
3.4.2 Obligaciones del factor	28
3.4.3 Derechos del cedente	29
3.4.4 Obligaciones del cedente	29

INDICE

	<u>Páginas</u>
4. Ventajas y desventajas del Factoring	
4.1 Ventajas	30
4.2 Desventajas	31
5. Comentarios	32
METODOLOGÍA	33
CONCLUSIÓN	45
BIBLIOGRAFÍA	48
ANEXOS	51

RESUMEN

Las empresas hoy en día se ven enfrentadas a una creciente competencia que las obliga a replantearse permanentemente su posición en el mercado, y por esta situación se ven en la necesidad de obtener nuevas alternativas de financiamiento dando origen así a un nuevo negocio financiero denominado Factoring. Hoy en día en Chile el uso de esta alternativa de financiamiento ha experimentado un crecimiento exponencial que no se ve reflejado en la regulación de la normativa contable en las empresas usuarias de Factoring.

Como se puede apreciar aún el Colegio de Contadores a través de sus Boletines Técnicos y el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad que dictan las Normas Internacionales de Contabilidad, no se han pronunciado respecto a la normativa contable de las empresas usuarias de Factoring; encontrándose así una diversidad de criterios en la contabilización, pues dependerá de la experiencia y criterio contable del Contador de las empresas usuarias de Factoring. Es por ello que el propósito de este proyecto es verificar el registro contable de los hechos económicos en las distintas empresas usuarias de Factoring en Valparaíso y Viña del Mar con el fin de verificar Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados considerados por las empresas usuarias de Factoring. Para cumplir los objetivos del proyecto se utilizará una metodología de tipo descriptiva, la que consistirá en realizar entrevista a Contadores Generales o Gerentes de Administración y Finanzas de empresas usuarias de Factoring, además se analizará los registros contables utilizados por las empresas usuarias de éste.

Después de recopilar la información antes mencionada y a la luz de la teoría contable y del marco referencial se dará una opinión del registro contable más adecuado de las empresas usuarias de Factoring.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A la fecha el Colegio de Contadores de Chile A.G., y el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad no han emitido ningún tipo de opinión respecto a la contabilización de Factoring, para las empresas usuarias de esta nueva alternativa de negocio.

De lo anterior se puede entender que la normativa existente apunta fundamentalmente a aspectos legales y no contables que deben ser cumplidos por las filiales bancarias para poder trabajar en este mercado.

Tal como se puede apreciar “la carencia de una normativa contable, hace que exista más de un criterio en la contabilización de este hecho económico en las empresas usuarias de Factoring.

Con esta situación, la contabilización de los registros depende de la experiencia y criterio del Contador, lo que provoca falta de uniformidad en los registros contables y en la entrega de información.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Contribuir a la aplicación uniforme del registro contable de la operatoria de Factoring en los usuarios de éste.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Verificar el registro contable del hecho económico en las distintas empresas usuarias de Factoring en Valparaíso y Viña del Mar.
- Verificar los antecedentes que consideran los contadores de las empresas usuarias de Factoring al momento de ser registradas las operaciones.
- Conocer y analizar los distintos registros contables realizados por los contadores de las empresas usuarias de Factoring.

MARCO TEORICO



1. ASPECTOS GENERALES DE FACTORING

1.1 Origen del Factoring.

“El origen de la operación en estudio se encuentra en el derecho anglosajón, de donde surge gracias al empleo de novedosos mecanismos de financiamiento y colaboración empresarial, de manera que la noción de institor, propia del Derecho Romano, y la idea de factor de comercio desarrollada en la era industrial, no constituyen antecedentes históricos del Factoring moderno.

A fines del siglo XIV en Londres, la empresa Blackvell Hall se dedicaba a acepar tejido de lana en consignación para venderlo a terceras personas, con la particularidad que ocasionalmente daba al fabricante una cantidad como adelanto sobre las mercaderías cuya venta le había sido confiada.

Durante los siglos XVI al XIX, la actividad de los factores ingleses logra un auge debido a la colonización inglesa del nuevo mundo. El factor se encargaba de la venta de las mercaderías británicas dirigidas hacia las colonias y una vez allí, mediante su contacto con otros factores, se preocupaba de la distribución y venta de las mismas, llegando a constituir cadenas de factores.

En la segunda mitad del siglo XIX, los factores se ven obligados a diversificar sus funciones debido al desarrollo de la industria norteamericana y a la creación por ella de sus propios sistemas de distribución y venta. Se trata ahora de satisfacer la necesidad de liquidez de la industria y del comercio, porque la operación de descuento era prácticamente desconocida en la tradición bancaria norteamericana. El factor asume esta función sin dejar de cumplir las otras que primitivamente prestaba a sus clientes.

El desarrollo del Factoring en los Estados Unidos de Norteamérica se debe esencialmente a su función crediticia, sea bajo la norma de bancos o la de holding y de allí se implanta de nuevo en Europa, de donde era originaria la operación”.¹

¹Ricardo Sandoval López, “Operaciones Mercantiles Modernas”, 5ª edición actualizada, Editorial Jurídica de Chile 2001,p.194-195



La industria de Factoring llegó a Chile en 1986 desarrollándose el primer proyecto en la financiera Financo. Con posterioridad se implementó en 1989 otro proyecto, esta vez en el Banco del Pacífico. Para 1990 se ponía en marcha INCO FACTOR S.A., hoy en día Banderrollo Factoring.

De esta forma, antes de 1994 ya existían en Chile varias empresas dedicadas a este rubro de la economía, destacando a las ya mencionadas, Finersa (en la actualidad HNS), Santander Factoring, Security Factoring y FactorLine ex Bifactoring.

Es así como el 11 de julio de 1994 se constituye la Asociación Chilena de Empresas de Factoring, en donde cuyo objetivo es divulgar la práctica del Factoring, o sea, los beneficios que tiene la venta o traspasos de facturas o cheques a la empresa factor para obtener activos de forma inmediata, hacer estudios técnicos y orientar a los asociados en negocios a futuro.

Con la conformación de la Achef en los noventa, esta industria consolida su accionar en la economía nacional, siendo en la actualidad una de las actividades con más proyecciones tanto en ámbito nacional como internacional.

En 1997, la Nueva Ley de Bancos facultó a estas instituciones a desarrollar tres actividades que no estaban contempladas hasta entonces: el Factoring, la Securitización y el Corretaje de Seguros.



1.2 Concepto de Factoring

La definición que señala la Asociación Chilena de Factoring, apunta al interés de sus usuarios, y lo define como una herramienta financiera que permite a las empresas obtener recursos líquidos a partir de la cesión de sus propios activos (cuentas por cobrar).

En un contexto más amplio, la operación de Factoring se define como un contrato que consiste en la convención entre una empresa denominada cliente y otra firma especializada llamado factor, con el objeto de que esta última realice un conjunto de operaciones propias de la primera para la contabilización, facturación, documentación, financiamiento y cobro de los créditos que emanan de las ventas y prestaciones de las empresas mercantiles o industrias a sus clientes.

El Factoring puede comprender todas o sólo algunas de las operaciones antes señaladas; pero en todo caso supone el cobro de un conjunto global de los créditos de una empresa con sus clientes, previamente aceptados por su factor. La operación puede circunscribirse a descontar o adquirir anticipadamente las facturas en un precio inferior al valor nominal del conjunto de facturas con cargo al cual puede o no otorgar anticipos, siendo corriente que los otorgue hasta por un porcentaje que se convenga del total facturado.

El Factoring permite a las empresas desentenderse de las gestiones de cobro e incluso del riesgo del crédito y obtener anticipadamente recursos con los compradores de sus bienes o servicios.

La remuneración del factor está determinada por una diferencia entre el monto total de las facturas por cobrar y lo que paga a las empresas por adquirirlas o descontarlas, y generalmente consiste en una diferencia o remuneración que fluctúa entre el 1% y el 3% del volumen de negocios efectuados.

Lo tradicional, normal y corriente es que el factor tome sobre sí el riesgo del crédito y hay quienes sostienen que ello es de su esencia; sin embargo el contrato no deja de ser tal por la circunstancia de que ello no ocurra y siga siendo el cliente quien asuma el riesgo.



Las circunstancias de que tome o no el riesgo, el factor es determinante para la existencia del contrato de Factoring en teoría; sin embargo en la práctica ha proliferado la situación contraria, que en el hecho significa simplemente que el factor sea un diputado o un delegado para cobrar las facturas bajo la responsabilidad y cuenta del cliente, o sea, la empresa, lo que no hay duda que le resta autonomía a este contrato y no la diferencia mucho, como se ha mencionado anteriormente de un mandato para cobrar.²

² www.universia.cl/contenidos/empresa/financiacionbancarias.htm



1.3 Actores que intervienen.

➤ ***El cliente adherente o cedente.***

Persona natural o jurídica, proveedor de bienes y/o servicios, los cuales comercializa al contado o crédito, originando esta última modalidad de venta una cartera de cuentas por cobrar de corto plazo, las que transfiere a la sociedad de Factoring.

➤ ***El Factor o Cesionario***

Es la entidad especializada, que cuenta con los recursos financieros y la estructura técnica y administrativa, que le permite orientar al cliente, respecto a los criterios de crédito que éste puede aplicar.

➤ ***El deudor.***

A pesar de que, jurídicamente, el deudor no es parte en el contrato de Factoring juega un papel fundamental en el desarrollo de la operación, es a éste a quién se le otorgó el crédito que es transferido. Lo que al final cuenta para el factor es la capacidad económica del deudor, o sea, la solvencia con que éste cuenta para satisfacer las obligaciones a su cargo.

Los actores anteriormente mencionados son los sujetos tradicionales de las operaciones de Factoring.

Con la globalización de la economía internacional han aparecido otros actores como es el factor importador y el factor exportador. El primero es el factor establecido en un país extranjero importador de un producto y que se compromete a pagar las ganancias extendidas por su cliente. El factor exportador, es el factor establecido en el país exportador y que proporciona informes al factor importador sobre los exportadores a quienes compra facturas.

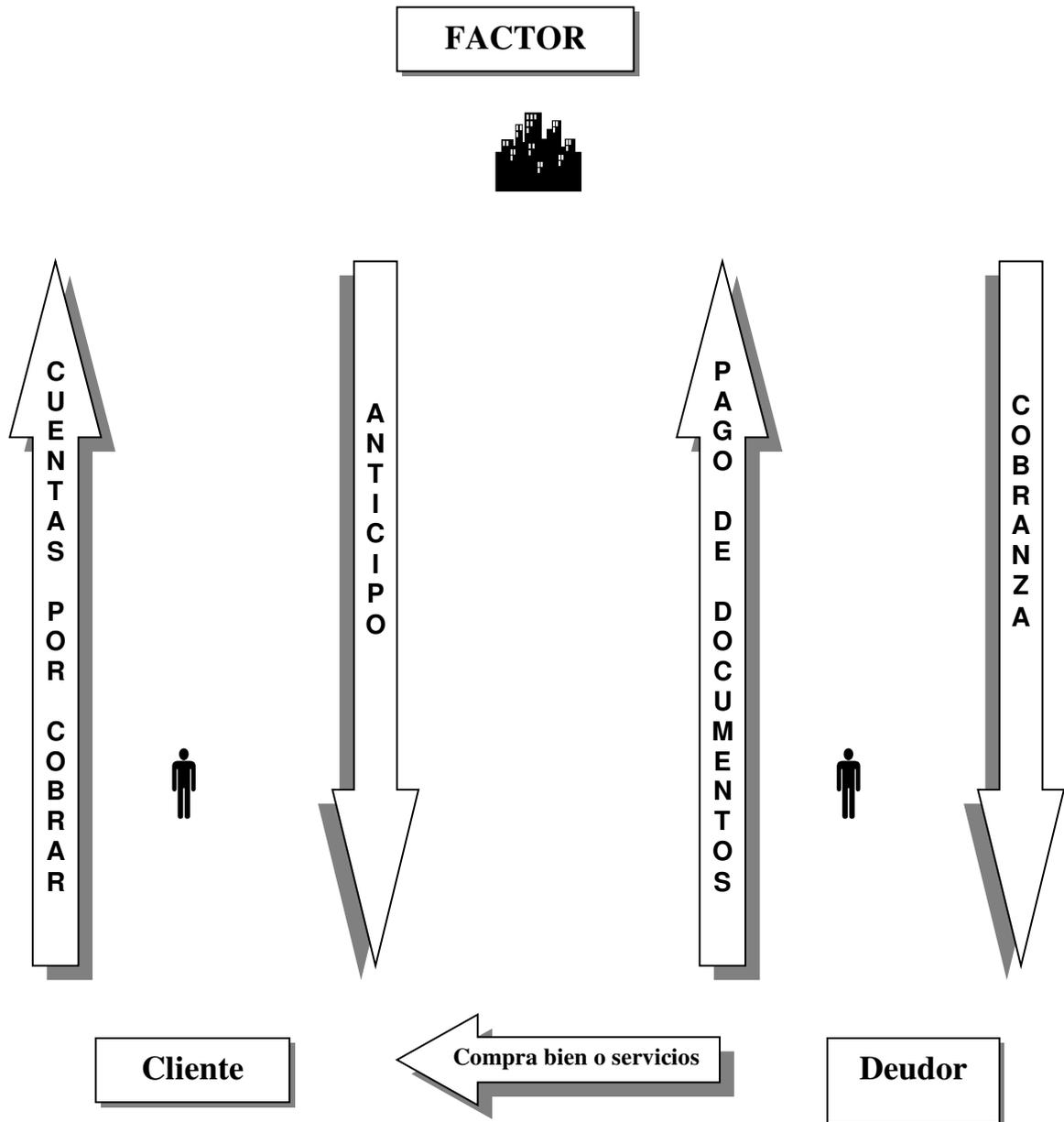


1.3.1 Descripción del ciclo operativo del Factoring

El ciclo operativo del Factoring, comienza cuando entre el Cliente y el Deudor, se perfecciona una venta de bienes o servicios, generándose por este hecho económico una factura de venta, la que el Cliente decide ceder al Factor para obtener recursos líquidos. Una vez que el Factor ha efectuado una evaluación financiera del Deudor cedido, procede anticipar parte del monto total de la factura al Cliente, (anticipo que fluctúa entre un 80% y 90% del monto total de la factura), posteriormente el Factor realiza la labor de cobranza con el Deudor, el que finalmente procede a realizar el pago de documentos al Factor.



1.3.2 Descripción gráfica del ciclo operativo del Factoring





1.4 Modalidades de Factoring en Chile.

Según Jaime Batarce M., fundador de la Compañía Chile Factoring S.A., y autor del texto titulado "**La Industria del Factoring en Chile**" publicado en el año 2001, describe las modalidades de Factoring de la siguiente manera.

➤ *Factoring con Responsabilidad versus Factoring sin Responsabilidad.*

Se esta en presencia de *Factoring con Responsabilidad*, cuando el cedente se hace responsable de la solvencia futura del deudor del crédito, es por ello que todo cedente por el solo ministerio de la ley es responsable de la existencia del crédito; en consecuencia, el producto dice relación con el no pago del crédito por la insolvencia del deudor.

En Chile la responsabilidad en los créditos nominativos debe constar expresamente y si no constare en la forma dicha, no existe responsabilidad del cedente por el no pago del crédito, debido a la insolvencia del deudor.

En el *Factoring sin Responsabilidad*, el cedente no se obliga a responder o reembolsar al factor por créditos impagos debido a la insolvencia del deudor. Solo libera de este riesgo al Factor, cuando el cliente del Factoring (la empresa vendedora del bien), no ha cumplido alguna cláusula con su cliente, como puede ser cambiar mercaderías, no llegada de ésta en el momento oportuno, mercaderías defectuosas, o bien cualquier evento que puede implicar alguna negligencia para el comprador.

"En Chile la modalidad más usada es el Factoring con Responsabilidad del cliente."

➤ *Créditos con Aprobación Previa versus Créditos sin Aprobación Previa.*

Se dice que existe Aprobación Previa cuando el factor ha anunciado o se ha comprometido previamente con su cliente a que aceptará créditos de determinados deudores hasta determinados montos, y se obliga a comprarlos y anticipar el precio tan pronto el cliente los genere. En consecuencia existe el compromiso de asumir el riesgo de insolvencia de dichos créditos. Esta situación también se conoce o corresponde generalmente a *Factoring sin Responsabilidad*.



La importancia del crédito con aprobación previa va más allá de la consideración del riesgo, tiene mucho que ver con la velocidad en que el factor puede operar al momento que el cliente necesita la liquidez o importe del crédito. Al existir Aprobación Previa la factura misma es la prueba del crédito se realiza la operación inmediatamente.

La modalidad de *Créditos sin Aprobación Previa*, son aquellos en los cuales el factor no se ha comprometido a aceptarlos y no se obliga a comprarlos, y si lo hace el cedente probablemente retiene el riesgo de no pago. El Factor en este caso muchas veces hace la compra del crédito con responsabilidad del cedente por la insolvencia del deudor.

Entonces "Es razonable esperar que la velocidad con que el factor puede operar es menor que con Aprobación Previa, pues el crédito debe ser analizado y/o se deberá estudiar más a fondo la situación financiera del cliente para aceptar el crédito, toda vez que el factor va a requerir probablemente la responsabilidad del cedente."

➤ *Factoring con Notificación versus Factoring sin Notificación*

La notificación de la cesión de los créditos dice relación con la vía en que se recaudan los valores, conocimiento del deudor, perfeccionamiento de la cesión de crédito y nivel de riesgo que asume el Factor. Si no se notifica al deudor que un determinado crédito fue comprado por el Factor y, por tanto, a él debe pagársele para extinguir la obligación, el deudor pagará como de costumbre su deuda al cliente y no ha su nuevo acreedor, pues desconoce la cesión. Luego una vez pagado el crédito, el cliente devolverá los fondos al Factor, pues ya no son de su propiedad, en virtud de la cesión que ha efectuado.

El *Factoring con Notificación*, se traduce en que se le informa al deudor que el crédito ha sido cedido al factor y, por lo tanto, aquél deberá pagar al factor para considerar extinguida la obligación. Se dice que el deudor ha sido notificado, no sólo porque el Factor se ha preocupado de informar al deudor quien es el nuevo acreedor en virtud de la cesión de crédito, sino que se ha cumplido con las formalidades que exige la ley. En consecuencia la notificación es vital y es la forma en que un contrato entre cedente y cesionario, que es desconocido por el deudor, se vincula para que éste pague al factor.

En Chile se debe hacer mediante la intervención de un ministro de fe para los créditos personales, o se debe obtener un decreto judicial previo para los créditos civiles, si no se



notifica la cesión de créditos personales nominativos, el factor asume no sólo el riesgo de no pago por parte del deudor, sino que también el riesgo de no pago o insolvencia del cliente. En efecto, puede suceder que una vez pagado el crédito por el deudor, el cliente podría estar en insolvencia y sin condiciones de caja para reembolsar los fondos al factor; si el deudor aún no ha pagado y el cliente está en un estado de insolvencia, el factor corre el riesgo de perder el crédito, porque la propiedad del mismo podría estar siendo perseguida por distintos acreedores del cliente.

Es por ello que el factor se muestra cada vez más reacio a aceptar cesiones sin notificación, pues al omitir ésta, la operación y sus consecuencias se acercan a las características de un préstamo o a los riesgos del mismo. Sin embargo hay algunas excepciones pues hay factores que dejan de notificar en casos muy calificados. Por ejemplo, cuando el monto del crédito cedido es muy pequeño, los cheques nominativos también son créditos que se evita notificar, optando por recurrir al sistema bancario para el cobro de tales documentos, pero frente a un cheque protestado, en la práctica el factor notifica la cesión y hace presente su titularidad del crédito en la cobranza extrajudicial y judicial.

➤ *Factoring a la Vista versus Factoring al Vencimiento*

Esta distinción está referida al momento en que el factor entrega al cedente el precio de los créditos cedidos.

Factoring a la Vista, se conoce también como Factoring Tradicional, donde el factor anticipa o paga la mayor parte del precio total de los créditos al momento de celebrar el contrato y eso corresponde prácticamente a la vista contra la entrega de los títulos de crédito.

Factoring al Vencimiento se debe calcular el período promedio de cobranza o el período promedio que toma recaudar los créditos que se ceden (a los vencimientos de los créditos se le agregan los días necesarios para cobrar y obtener el efectivo).



- *Factoring al vencimiento con pago bajo garantía versus Factoring al vencimiento con pago sin garantía.*

En la modalidad de *Factoring al Vencimiento con Pago bajo Garantía* el Factor asume el costo financiero por obtener el efectivo o realizar la cobranza con fecha posterior al período promedio de cobranza, es decir el riesgo de un pago inoportuno es asumido por el factor. Esta garantía tiene un costo que debe estar incorporado en la comisión del Factoring al vencimiento.

La modalidad de *Factoring al Vencimiento con Pago sin Garantía*, el riesgo de no pago oportuno lo asume el cedente y, en consecuencia, una vez pagados los créditos, el factor pasará la cuenta al cliente en función de los días de retraso en recaudarse los respectivos valores.



➤ *Factoring Doméstico versus Factoring Internacional*

Esta modalidad hace referencia al lugar geográfico en que residen los actores involucrados en la operatoria de Factoring

Se habla de *Factoring doméstico* si el cedente, el factor y deudor son residentes de un mismo país. En cambio si el cedente esta en el extranjero y el deudor reside en el país se habla de *Factoring Internacional o Factoring de Importación*, y en cambio si el deudor se encuentra fuera del país y el cedente reside en el país la operación se denomina *Factoring Internacional o Factoring de Exportación*.

➤ *Factoring Regular versus Factoring por excepción*

El *Factoring Regular* se caracteriza por seleccionar la cartera de clientes que desea comprar, con o sin aprobación previa; puede incluir la compra de la globalidad o parte de la cartera.

El Factoring por Excepción, el factor toma la cartera que el cliente no ha cobrado y presenta problemas de morosidad, o los deudores presentan antecedentes de insolvencia, en estos casos el cedente requiere los servicios del Factor para limpiar sus balances o entregar su cartera morosa a personas que tengan experiencia en manejar créditos impagos.

"En la actualidad, los factores no han abordado este mercado en Chile"

➤ *Factoring sin Notificación versus Factoring No Declarado*

Ambas modalidades de Factoring implican que el deudor no toma conocimiento de que se ha producido un cambio en la titularidad del crédito; sin embargo tiene una especial significación en términos de la titularidad del crédito en que probablemente el cedente retiene la gestión de cobranza.



La modalidad de *Factoring sin Notificación* fue definido en el punto N^o 3 , como aquel en que no se cumplen la formalidades de notificación y el factor delega la cobranza en el cedente o cobra en nombre del cedente, con los consiguientes riesgos.

En cambio el *Factoring no Declarado* se materializa a través de dos contratos, el primero el cedente vende la mercadería al Factor para lo cual recibe el precio al contado y el segundo contrato en la cual el Factor nombra al cedente comisionista suyo para la venta de mercadería y lo autoriza para el cobro de la venta.

En ambos casos la gestión de cobranza es retenida por el cedente; sin embargo, en el primero el factor asume el riesgo de que acreedores del cedente puedan perseguir el crédito en caso de insolvencia, mientras que en el segundo caso no podrían porque existió una transferencia efectiva del bien y por ende del crédito que surja por la venta del mismo.



1.5 Servicios del Factoring.

En la operatoria del instrumento financiero Factoring se destacan principalmente tres servicios de Factoring, Protección de crédito y Financiamiento, Gestión del Crédito y Sistemas de Información y Control, siendo el primero el más importante pues entrega el servicio de lo que en esencia significa la operatoria de Factoring. A continuación se señala en forma breve en que consiste cada uno de los Servicios de Factoring.

➤ *Protección de crédito y financiamiento:*

Dentro de las operaciones básicas que desarrolla el Factoring es asumir el riesgo de no pago de las facturas o de los documentos recibidos por parte de los deudores. Para esto el factor toma los riesgos de insolvencia de los deudores contratando seguros externos como garantía de los créditos. De igual forma y para disminuir este riesgo de impago, el factor puede seleccionar las facturas y otros documentos que aceptará y una práctica común es que éste traspase a su cliente sólo una parte, normalmente 80% en el caso de Chile, del dinero de las facturas dejando el resto para su devolución al término del plazo del documento.

Además de la protección y cobertura del crédito, también hay un servicio de financiamiento que el factor entrega a su cliente, el cual es diferente al crédito bancario debido a las garantías exigidas. En efecto este último necesita de activos dados en garantía para cualquier tipo de crédito, lo que implica una mejor posición del Factoring pues, el Factor para entregar el financiamiento no exige activos corporales, sino basta con los documentos y en última instancia con la credibilidad de los clientes que respaldan los documentos entregados al Factor, como las facturas u otros; aunque también el Factor puede otorgar créditos sobre inventarios de materias primas, productos en proceso y productos terminados, pero en este último caso la empresa le paga al Factor con el traspaso de las facturas correspondientes a la venta de los productos sobre los que ha recibido el financiamiento.



➤ *Gestión del crédito:*

Este servicio se caracteriza por el control del crédito, la cobranza, el manejo y control de las facturas. Todos estos aspectos son labores normalmente efectuadas por el Departamento de Ventas de una empresa. Al pasar estas funciones al factor se evita que las empresas concentren esfuerzos y tiempo en la recuperación de las ventas, lo que permite que la empresa sea más eficiente tanto en la producción de bienes como en la función de ventas. Desde el punto de vista de la empresa esta liberación de actividades de la empresa tiene un costo, el que está incluido en la comisión cobrada por el factor.

➤ *Sistemas de información y control:*

El servicio proporcionado por el factor consiste en el registro, manejo y desarrollo del sistema contable de las cobranzas. Este servicio se refiere, específicamente al registro y actualización del libro de ventas, así como a los cobros de facturas recibida por el factor y a la generación de información útil para su cliente.

A través de estos registros e información, se puede prestar otros servicios como es estudios de mercado, selección de cliente, clasificación de cliente de acuerdo a sus ingresos, zonas geográficas, puntualidad de pagos y clientes tradicionales. De igual forma pueden entregar información comercial de clientes de otras empresas de Factoring cuando éstas están en asociaciones.



2. CICLO OPERATIVO DE FACTORING EN CHILE

La operación de Factoring comienza con el acercamiento entre el ejecutivo y el cliente, estos deben lograr un acuerdo para la apertura de la línea de crédito, además el cliente debe enviar toda la información requerida por la empresa de Factoring, luego que el ejecutivo analiza la información, entrega la carpeta del cliente al comité de riesgo para su estudio, luego de la aprobación de la línea por parte del comité, se le entrega al Gerente General para su aprobación y en caso de tratarse de grandes montos se debe contar además con la firma del Presidente del Directorio de la empresa de Factoring. Es necesario mencionar que por cada línea de crédito, la empresa de Factoring pide como garantía un cheque equivalente al monto de la línea o por cada operación y un pagaré en blanco, el que puede ser cambiado por una letra por el monto de la operación.

Luego de aceptada la línea de crédito el cliente envía una propuesta de operación donde el cliente debe llenar y firmar la nómina de documentos cedidos, si los plazos son aceptables se procede a la ratificación de los documentos, estos se deben al sistema, revisando la relación cliente deudor, la situación financiera que presenta el deudor, se debe analizar el comportamiento del deudor y del cliente con la empresa de Factoring, si la operación es aceptada por el comité de riesgo se procede a comprar los documentos, depositando la suma de la operación en la cuenta corriente del cliente.

Terminada la operación se debe considerar que documentos fueron comprados por Factoring, entre los documentos pueden figurar cheques, facturas letras.

Cheques : Estos documentos se encuentran ordenados por fecha de vencimiento, el día de la fecha vencimiento de los documentos se envían al banco para ser depositados en la cuenta corriente del Factor, cuando el dinero se encuentra disponible se le entrega el excedente al cliente.



Facturas : En este caso se envía una carta de notificación al deudor, luego se hacen las gestiones, se retiran los pagos y cuando el dinero se encuentra disponible se le entrega el excedente al cliente o cedente.

Letras : En este caso se envían los documentos a cobranza bancaria, el banco envía una carta de aviso a los deudores para que realicen el pago según el número de cedente correspondiente, cuando el dinero se encuentra disponible se le entrega el excedente al cliente o cedente.

En la eventualidad de que existan retraso en el pago de los documentos se cobran intereses por mora, que deben ser pagados por el deudor o se descontarán de los excedentes a pagar al cliente o cedente. En el caso de que algunos de los documentos sea rechazado protestado, el cedente se hará responsable del pago de estos documentos, este pago puede ser mediante los excedentes generados, a través de documentos del mismo cedente o en caso que este no quiera pagar se ejecutarán las garantías que existen con el Factoring, ya sea el cheque en garantía o en caso extremos se procede a ejecutar el pagaré.



3. CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS DEL FACTORING

3.1 Marco Legal y Normativo.

En el ordenamiento jurídico chileno no existe una normativa expresa para el contrato de factoraje. Para llevar a cabo una operación de factoraje se requiere de la suscripción de un contrato de cesión de créditos, la que está regulada por los siguientes cuerpos legales:

- **Código civil** - Libro IV – Título XV – de la Cesión de derechos: artículo 1901 al 1908
- **Código de Comercio** – Libro II – Título IV- De la cesión de créditos mercantiles artículo 162 al 165.

Adicionalmente los contratos de Factoring comúnmente se acompañan de un contrato de mandato especial, cuya referencia se encuentra en el siguiente cuerpo legal:

- **Código Civil** – Libro IV- Título XXIX – Del mandato: artículo 2116 al 2173.

En la práctica se ha optado por encuadrar jurídicamente el Factoring como una combinación de contratos preexistentes. Esto significa que para realizar una operación de este tipo se requiere de tres tipos de contratos:

- *Contrato de Factoring*: corresponde a un contrato marco que fija las obligaciones y derechos generales de las partes, establece el plazo de la relación factor – cliente, la obligación del cliente de entregar información al factor, entre otros.
- *Contrato de cesión de crédito mercantil*: a través de este contrato el cliente cede al factor un grupo individualizado de documentos, se fija el precio y las condiciones de pago de los mismos y, habitualmente, el cedente se hace responsable de la calidad de los documentos cedidos y de la solvencia de los deudores.



- *Contrato de mando especial:* a través de este contrato el cedente autoriza al factor, para que en caso de no haber sido posible la notificación al deudor, pueda cobrarle directamente a éste, conservar las sumas obtenidas, y aplicarlas a las obligaciones entre ambos.

Es importante destacar que en todo contrato se debe especificar el tipo de cesión a realizar, la posibilidad de otorgar o no financiamiento, la naturaleza de los servicios complementarios y la remuneración del factor, elementos que dan origen a los derechos y deberes del factor y del cliente.



3.2 Características del contrato de Factoring.

Desde un punto de vista jurídico, el Factoring es un contrato en que las partes acuerdan celebrar varios actos jurídicos, que para ellos constituyen una unidad, de tal forma, que el consentimiento que prestan es a la totalidad de la operación.

Las características de este contrato según, "Gallardo y Vink, (1992), Huete (1993)" son las siguientes:

- **Consensual** : Se refiere a que el contrato de Factoring se perfecciona desde el momento en que el cliente y el factor llegan a un acuerdo de voluntades, o sea, cuando las partes se ponen de acuerdo en la entrega de las facturas y en el adelanto de su valor, deduciendo previamente los costos por los servicios que el Factoring involucra.
- **Bilateral** : El contrato de Factoring posee esta característica, ya que provoca obligaciones recíprocas tanto para el cliente como para el factor.
- **Oneroso** : Esto se refiere a que del contrato de Factoring se derivan beneficios tanto para el cliente como para el factor, ganancias mutuas entre ambos contratantes. La utilidad para el cliente consiste en el adelanto del valor de la factura que en este caso, más la utilidad, en términos económicos es el ingreso de la venta, y la utilidad para el factor es el precio que cobra por los servicios prestados, el que se descompone en comisiones cobradas.
- **Conmutativo** : Esto se refiere a la equivalencia de la operación entre el cliente y el factor, así como a las prestaciones entre el cliente y el factor. Se considera que las prestaciones entre el cliente y el factor son equivalentes. De este modo, la entrega de las facturas del cliente al factor, es equivalente al adelanto del monto de los créditos contenidos en ellas.

Por otro lado, se asume que el pago de la comisión del cliente al factor y los servicios que este último le preste, son equivalentes y recíprocos.



- **De acto sucesivo** : El cumplimiento de las obligaciones por las partes, se llevan a falta de uno de uno de ellos significa la cesación del otro.
- **Plazo** : El contrato de Factoring tiene un plazo pactado por ambas partes, el cual normalmente es de un año.
- **Mercantil** : Esto debido a que ambas partes generalmente son comerciantes, además de los deudores de las facturas. También es mercantil debido a que las facturas son documentos a crédito por operaciones mercantiles.
- **Atípico** : Se entiende por contrato atípico aquel que no es regulado por la ley. En este sentido el contrato de Factoring se acepta como atípico, pues no está afecto a normas generales y particulares de una disciplina legislativa especial.
- **De adhesión** : Este punto se refiere a que las cláusulas contractuales son establecidas por factor, y el cliente no tiene, en la práctica, facultades para modificar el formulario del contrato presentado por el factor.³

³José Rigoberto Parada Daza, "Instrumentos de Financiamiento e Inversión", Editorial Jurídica Conosur, 1995, p.26-27



3.3 Principios Generales de Factoring

Independiente de la modalidad que el Factoring adopte, esta operación comercial se basa en tres principios que deben regir la relación entre las partes que intervienen en esta actividad.

➤ *Buena Fe:* Se refiere, al principio básico que existe en cualquier tipo de relación mercantil en la que están involucradas partes con intereses contrapuestos, cuyas relaciones en la operación de Factoring se deben basar en la cooperación y mutua confianza.

El factor aparece como un agente extraño en las relaciones entre el cliente y sus compradores, insertándose en la gestión de ventas, parte fundamental de la actividad del cliente, por tanto una actividad incorrecta de parte del factor, puede generar impactos negativos en las relaciones cliente – deudor, menoscabando de esta forma la actividad comercial del cliente.

Por su parte, el cliente debe actuar de acuerdo a este principio, garantizando la vigencia, legitimidad y validez de los créditos cedidos.

➤ *Globalidad o universalidad:* Según este principio, el cliente debe comprometerse a hacer llegar la totalidad de las facturas provenientes de los créditos comerciales que concede a la sociedad de Factoring, de manera que no exista la posibilidad para el cliente de seleccionarlas, pues el empresario – cliente podría ceder sólo aquellos créditos comerciales que presenten mayor grado de incumplimiento en el pago.

➤ *Exclusividad:* Es una relación comercial estable es necesario que una empresa sea atendida en forma exclusiva por una compañía de Factoring, pues el riesgo de antiselección de facturas, como problemas en los procesos de recaudación así lo indican.



3.4 Derechos y Obligaciones

A continuación se señala en forma general los Derechos y Obligaciones del Factor y Cedente.

3.4.1 Derechos del Factor

- Exigir el pago de los créditos que les fueron cedidos.
- Aprobar o rechazar las operaciones del crédito que efectúa con sus clientes, para ello analiza cada operación en forma individual, o bien establece toques de créditos para ciertos deudores con el fin de regular su propio endeudamiento, al elegir aquellos créditos que cuentan con las garantías más convenientes, de manera de eliminar el riesgo de cobros de estos.
- Elegir el monto de línea de crédito que pueden permitir por cliente respecto a sus deudores.
- Requerir los libros, estados contables y documentación del cliente referente a su giro comercial con el fin de comprobar la liquidez del empresario cedente y el cumplimiento de todo lo pactado en el contrato, a la vez ajustar los límites de riesgo del cliente y comprobar la realidad de la facturación.
- Percibir una remuneración por los servicios que presta al cedente de acuerdo a las condiciones previamente establecidas en el contrato.
- Cobrar a su cliente, en caso de inexistencia (fraude), o en el caso que éste no hubiese cumplido en forma correcta con sus obligaciones comerciales con el deudor.



3.4.2 Obligaciones del Factor

- No llevar a cabo ninguna actividad que afecte, negativamente, las relaciones comerciales del cedente.
- Pagar los créditos cedidos previamente aprobados. Este pago lo realiza al momento de la presentación de los documentos (anticipadamente), o bien al momento de su vencimiento.
- Cuando la operación de Factoring tiene la modalidad sin recursos el Factor asume el riesgo financiero, renunciando a que el cedente responda por los créditos impagos.
- Cobrar los créditos cedidos a los deudores.
- Otorgar la asistencia técnica y administrativa que se ha comprometido, para ello debe revisar la contabilidad y efectuar servicios de facturación, remitiendo dicha información en los plazos acordados.
- Manejar la información obtenida por la asistencia que brinda bajo la más absoluta reserva.
- Respetar la fecha de vencimiento de los documentos cedidos.



3.4.3 Derechos del Cedente

- Derecho de cobro de los créditos cedidos según el valor pactado que corresponda.
- Finiquitar el contrato, cuando el factor no cumple a tiempo y en forma las obligaciones que ha asumido pudiendo solicitar el pago de los daños y perjuicios.
- Acceder al financiamiento, si se pacta que el pago de los documentos se efectuará el momento de su presentación (anticipadamente).

3.4.4 Obligaciones del Cedente

- Solicitar la aprobación del Factor, para poder enviar las facturas derivada de sus ventas a crédito de manera de obtener los servicios que requiera.
- Garantizar la vigencia y validez de los créditos cedidos, como así mismo, informar al Factor el comportamiento de pago de los deudores y los problemas que pudiesen generarse.
- Notificar al deudor que el crédito que se le ha otorgado a sido cedido al Factor.
- Otorgar al Factor la colaboración necesaria, facilitándole la información y documentación que permita verificar la validez de los créditos y facilitar el cobro de los mismos.
- Entregar todos los fondos al Factor que le hubiere pagado directamente los deudores de documentos cedidos por los cuales hubiera obtenido financiamiento a través de Factoring.
- Pagar una remuneración al Factor de acuerdo a las condiciones establecidas en el contrato.



4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FACTORING

4.1 Ventajas

Una de las principales ventajas tiene relación con el *Flujo de Caja*, pues por ser el Factoring un mecanismo de financiamiento; la empresa, es decir, el cliente del Factor, recibe antes del plazo de vencimiento de las facturas el dinero correspondiente, aunque este financiamiento tiene un costo adicional como cualquiera forma de financiamiento.

Por otro lado, este financiamiento mejora la liquidez de la empresa, lo que permite enfrentar nuevos desafíos que lleven a mejoras en sus procesos de venta. Esta mayor liquidez le da mejores posibilidades económicas, pues ahora puede aprovechar los descuentos de pronto pago de sus proveedores.

Otro aspecto interesante de destacar es el impacto que este flujo de caja y su contrapartida provocan en el balance de la empresa. Así por ser este financiamiento no reconocido como un pasivo, sino que como un cambio cualitativo dentro de los propios activos circulantes, entonces se produce un mejor índice de deuda / capital, frente a un financiamiento bancario permitiendo con ello dejar disponible la capacidad de endeudamiento con otros proveedores de recursos. El mayor ingreso del Flujo Operacional y su incorporación a los Activos Circulantes permite disminuir el ciclo económico – financiero, siendo similar el ciclo para el caso en que se vende todo al contado, adicionalmente existe una ventaja adicional la cual es disminuir el nivel de deudas incobrables.

Y por último el Factoring entrega ventajas en la *Gestión* derivados de los servicios que el Factor presta en la gestión del crédito, ventajas adicionales respecto a la administración global de la empresa; así la empresa puede poner mayor énfasis en aspectos vitales como son las ventas, la producción y el financiamiento. Existe, con el servicio de Factoring, menos personal, la posibilidad de tener mayor certeza en algunas variables como son las recuperaciones de los créditos, disminución de algunos costos administrativos como gastos de correo, material de oficina, teléfono, fax.



4.2 Desventajas

Uno de los aspectos a considerar como desventajas es que se pierde la privacidad en la información respecto a los clientes de la empresa. Los clientes de una empresa son activos de carácter intangibles, pues son los que proporcionan el potencial de crecimiento de la empresa y generalmente son el resultado de gestiones previamente realizadas por lograr vender los productos. Por esta razón toda información respecto a las carteras de clientes es normalmente información confidencial.

Otro aspecto que se señala como desventaja se refiere a la separación que se hace en el flujo cliente – empresa, ya que el cliente debe pagar ahora al Factor y no a la empresa, transformando el negocio de compra – venta en algo más impersonal, aspecto que puede afectar la relación cliente – empresa para futuras ventas. Esto es relevante para aquellas empresas que mantienen fluida relación con sus clientes y en donde la confianza es la base de dichas negociaciones. Por otro lado no necesariamente se puede interrumpir este ciclo cliente – empresa – pago, ya que puede ser la propia empresa quien reciba los pagos en los casos que esta relación sea estrecha.



5. COMENTARIOS

En la revista financiera "Gestión", se ha publicado diversos artículos relacionados con el tema de Factoring, donde distintas personalidades del ámbito nacional exponen sus puntos de vista acerca de éste, es así como **Juan José Irrázabal**, Gerente General de Security Factoring, explica que: "en Chile el punto débil que posee el sistema sirve de base a la propuesta de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras: el Factoring se ha desarrollado hasta el momento sin una base sólida en términos legales. Con ganas y clientes, las compañías han elevado los crecimientos sin tener siquiera un contrato nominado, o sea "específico de la actividad"(junio 1998, N°279)

En cuanto a la misma materia, **José Miguel Saavedra**, Gerente General de Santander Factoring, agrega que "no existe normativa específica en Chile para estas operaciones, por lo cual se asimilan en la cesión de créditos mercantiles. Una figura que se encuentra difusa en el Código Civil y el de Comercio(junio 1998, N°279).

Por otra parte, **Germán Acevedo**, máximo ejecutivo de BCI Factoring señala;

"Según el traspaso de riesgo, en las operaciones sin recurso, sistema que se utiliza en el Factoring internacional, en caso de incumplimiento del deudor, la compañía de Factoring no puede iniciar acciones de cobranza en contra de quien le vendió el documento" sin embargo la prevalencia que tiene la modalidad con recurso en nuestro país se debe a que "el Factoring es una figura nueva, que no tiene ley que regule este negocio, por lo tanto puede haber diversas interpretaciones de la validez de una cesión y la forma como debe ejecutarse, que entran el desarrollo de esta actividad".

Además Acevedo explica que la notificación es el proceso mediante el cual una compañía de Factoring que ha adquirido una factura informa al deudor que a partir de una determinada fecha, el dueño de la factura es la empresa de Factoring por lo que la deuda debe ser cancelada a ella. La debilidad del sistema radica en que las notificaciones debieran ser realizadas a través de un receptor judicial, y eso es algo absolutamente impracticable en este país, pero sin embargo, existe jurisprudencia de que efectuado mediante un notario, que es un ministro de fe, la notificación es válida (sept.2001, N°318).

METODOLOGIA



METODOLOGÍA

- Se realizara en primera instancia una llamada telefónica a 15 empresas de Valparaíso y Viña del Mar consultándoles si utilizan como alternativa de financiamiento el Factoring.
- Posteriormente para aquellas empresas que si lo utilizan, se solicitará una entrevista a Contadores Generales o Gerentes de Administración y Finanzas de empresas usuarias de Factoring con el objeto de verificar que Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados consideran para registrar las operaciones de Factoring.
- Se solicitará a los Contadores Generales o Gerentes de Administración y Finanzas para conocer a modo de ejemplo (caso práctico), cuales son las cuentas involucradas en el registro contable de los hechos económicos de Factoring, haciendo énfasis que la información entregada será de carácter confidencial y que para efecto de los ejemplos se utilizarán nombres ficticios.
- Para dar una opinión del registro de transacciones más adecuado de Factoring, se considerará los conceptos teóricos de éste y los registros utilizados por las empresas usuarias de Factoring que se visitarán.



Para analizar a las empresas usuarias de Factoring, respecto a su registro contable, se realizaron llamadas telefónicas a 15 empresas de Valparaíso y Viña del Mar agrupadas según las siguientes actividades:

Actividad	N° Empresas
Empresas Constructoras	5
Prestadoras de Servicios	3
Importadora y Exportadoras	4
Productora	3

Del total de la muestra, solo 8 empresas respondieron que si utilizaban como alternativa de financiamiento el Factoring.

Posteriormente una vez conocida las empresas que utilizaban Factoring, se solicitaron a los Contadores Generales y Gerentes de Administración y Finanzas de las empresas concretar una reunión para conocer la metodología utilizada en el registro contable de los hechos económicos relativos al Factoring.

Se logro concretar una reunión con 4 empresas de los siguientes giros comerciales:

Actividad	N° Empresas
Empresas Constructora	1
Prestadora de Servicios	2
Importadora y Exportadora	1



Para el conocimiento de registro contable que utilizan las empresas usuarias de Factoring para la muestra mencionada, se logró a través de las entrevistas (Ver Anexo N° 1), realizadas a los Contadores Generales y Gerentes de Administración y Finanzas entregando información confidencial lo que para efectos de la presentación de los casos analizados se utilizaron nombres de empresas ficticias:

Primera empresa en estudio

1. Identificación de la Sociedad

Razón Social : “Las Estrellas S.A.”
Actividad / Giro Comercial : Prestadora de Servicios
Domicilio : Santa Elena # 125, Valparaíso

La Sociedad se dedica a la prestación de servicios de mantenimiento, conservación, reparación y aseo de áreas verdes y jardines, incluidos la infraestructura y los juegos infantiles.

2. Contabilización de la cesión de crédito.

La Sociedad “Las Estrellas S.A.”, tiene en su análisis de cuenta de deudores por venta, una factura correspondiente al cliente “El Cielo Ltda.”, por un monto de \$ 10.450.000, la que decide enviar a una Empresa de Factoring, para la obtención de recursos líquidos.

El primer asiento contable realizado por la Sociedad corresponde a la contabilización del hecho económico de la cesión de crédito, en el que se refleja el anticipo de la entrega de dinero por parte de la empresa de Factoring; las cuentas involucradas corresponden a Caja o Banco, que es el diferencial entre el anticipo entregado por la Empresa de Factoring menos los gastos notariales, comisiones e interés, la cuenta Deudor Factoring, corresponde a una cuenta de activo y equivale al monto no anticipado por la Empresa de Factoring, el que fluctúa entre un 10% y 20 %, y la cuenta cliente que corresponde al monto total de la factura cedida a la Empresa de Factoring.



2. Contabilización de la cesión de crédito, continuación

----- / -----

Caja o Banco	7.839.851	
Comisión	215.270	
Gastos Notariales	19.855	
I.V.A. C.F.	44.674	
Interés Pagado	240.350	
Deudor factoring	2.090.000	
	Cliente	10.450.000

----- / -----

Y al momento que el cliente cancele oportunamente su deuda con la Empresa de Factoring se procede a realizar el siguiente asiento contable, que corresponde a reconocer el diferencial no anticipado por la Empresa de Factoring.

----- / -----

Caja o Banco	2.090.000	
	Deudor Factoring	2.090.000

----- / -----



Segunda empresa en estudio

1. Identificación de la Sociedad

Razón Social : C & C Ltda.
Actividad / Giro Comercial : Empresa Constructora
Domicilio : 8 Norte # 234 of. 404, Viña del Mar

La Sociedad se dedica a la construcción por cuenta propia o ajena, de edificios y obras inmuebles de toda naturaleza.

2. Contabilización de la cesión de crédito.

La Sociedad “C & C Ltda.”, tiene en su análisis de cuenta de Deudores por venta, una factura correspondiente al cliente “Rojas y Hermanos Ltda.”, por un monto de \$ 22.000.000, la que decide enviar a una Empresa de Factoring, para la obtención de recursos líquidos.

El primer asiento contable realizado por la Sociedad corresponde a la contabilización del hecho económico de la cesión de crédito, en el que se refleja el anticipo de la entrega de dinero por parte de la empresa de Factoring; las cuentas involucradas corresponden a Caja o Banco, que es el diferencial entre el anticipo entregado por la Empresa de Factoring menos los gastos notariales, comisiones e interés, y la cuenta cliente que corresponde al monto entregado como anticipo por la Empresa de Factoring, el que fluctúa entre un 80% y 90 % del total de la factura cedida.



2. Contabilización de la cesión de crédito, continuación

----- / -----		
Caja o Banco	16.480.094	
Comisión	462.000	
Gastos Notariales	35.400	
I.V.A. C.F.	94.506	
Interés Pagado	528.000	
	Cliente	17.600.000
----- / -----		

El segundo asiento contable realizado por la Sociedad corresponde a la contabilización del hecho económico del monto no anticipado por la Empresa de Factoring al momento de la cesión de crédito, el que fluctúa entre un 10% y 20 %, esta situación difiere del caso N° 1, pues el criterio de esta Sociedad consiste en rebajar totalmente el saldo adeudado por el cliente una vez que este ha cancelado la totalidad de la factura cedida a la Empresa de Factoring.

----- / -----		
Deudor Factoring	4.400.000	
	Cliente	4.400.000
----- / -----		
Caja o Banco	4.400.000	
	Deudor Factoring	4.400.000
----- / -----		



Tercera empresa en estudio

1. Identificación de la Sociedad

Razón Social : Brabucom S.A.
Actividad / Giro Comercial : Prestadora de Servicios
Domicilio : Edwards 145, Of. 103, Valparaíso

La empresa se dedica a la administración y operación de vertederos; ejecución de obras de relleno sanitario; recolección, industrialización y comercialización de las basuras y desperdicios; producción de gas, energía eléctrica y similares.

2. Contabilización de la cesión de crédito.

La Sociedad "Brabucom S.A.", tiene en su análisis de cuenta de Deudores por venta, una factura correspondiente al cliente "SUSHI S.A.", por un monto de \$ 34.000.000, la que decide enviar a una Empresa de Factoring, para la obtención de recursos líquidos.

El primer asiento contable realizado por la Sociedad corresponde a la contabilización del hecho económico de la cesión de crédito, en el que se refleja el anticipo de la entrega de dinero por parte de la empresa de Factoring; las cuentas involucradas corresponden a Caja o Banco, que es el diferencial entre el anticipo entregado por la Empresa de Factoring menos los gastos notariales, comisiones e interés, y la Cuenta Corriente Factoring, que es una cuenta de pasivo, que corresponde al monto entregado como anticipo por la Empresa de Factoring, el que fluctúa entre un 80% y 90 % del total de la factura cedida.



2. Contabilización de la cesión de crédito, continuación.

----- / -----		
Caja o Banco	28.929.342	
Comisión	673.200	
Gastos Notariales	45.000	
I.V.A. C.F.	136.458	
Interés Pagado	816.000	
	Cuenta Corriente Factoring	30.600.000
----- / -----		

El segundo asiento contable realizado por la Sociedad corresponde a la contabilización del hecho económico del monto no anticipado por la Empresa de Factoring al momento de la cesión de crédito, el que fluctúa entre un 10% y 20 %, esta situación difiere de los casos mencionados anteriormente, pues el criterio de esta Sociedad consiste en rebajar totalmente el saldo adeudado por el cliente una vez que este ha cancelado la totalidad de la factura cedida a la Empresa de Factoring.

----- / -----		
Caja o Banco	3.400.000	
Cuenta Corriente Factoring	30.600.000	
	Cliente	34.000.000
----- / -----		



Cuarta empresa en estudio

1. Identificación de la Sociedad

Razón Social : Los Hechizos Ltda.
Actividad / Giro Comercial : Importadora y Exportadora.
Domicilio : Blanco 1425, Valparaíso

La empresa se dedica a la comercialización y distribución de artículos, juguetes, regalos y electrodomésticos

2. Contabilización de la cesión de crédito.

La Sociedad "Los Hechizos Ltda.", tiene en su análisis de cuenta de Deudores por venta, una factura correspondiente al cliente Las Brujas S.A., por un monto de \$ 32.500.000, la que decide enviar a una Empresa de Factoring, para la obtención de liquidez.

El primer asiento contable realizado por la Sociedad corresponde a la contabilización del hecho económico de la cesión de crédito, en el que se refleja el anticipo de la entrega de dinero por parte de la empresa de Factoring; las cuentas involucradas corresponden a Caja o Banco, que es el diferencial entre el anticipo entregado por la Empresa de Factoring menos los gastos notariales y comisiones, la cuenta Deudor Factoring, corresponde a una cuenta de activo que equivale al monto no anticipado por la Empresa de Factoring, el que fluctúa entre un 10% y 20%, la cuenta Diferencia de precios factoring, es una cuenta de activo que refleja los intereses diferidos cobrados por la Empresa de Factoring, y la cuenta facturas por cobrar, que corresponde al monto total de la factura cedida a la Empresa de Factoring. Adicionalmente realiza un asiento contable de orden, con el propósito de dejar reflejada la responsabilidad que el cliente tiene con el factor, ante una situación de insolvencia.



2. Contabilización de la cesión de crédito, continuación

----- / -----		
Caja o Banco	28.182.840	
Comisión	162.500	
Gastos Notariales	116.500	
I.V.A. C.F.	53.010	
Diferencia de precio Factoring	735.150	
Deudores por Factoring	3.250.000	
	Facturas por cobrar	32.500.000
----- / -----		
Facturas en Factoring	32.500.000	
	Responsabilidad de Facturas en Factoring	32.500.000
----- / -----		

El asiento contable que realiza la Sociedad al momento del pago de la totalidad de la factura cedida, corresponde en primer lugar al reverso del asiento de responsabilidad y en segundo lugar al reconocimiento del devengamiento de los intereses cobrados, y finalmente registrar el diferencial del dinero no anticipado al momento de la cesión de factura.

----- / -----		
Responsabilidad de Facturas en Factoring	32.500.000	
	Facturas en Factoring	32.500.000
----- / -----		
Interés por Factoring	735.150	
	Diferencial de precio factoring.	735.150
----- / -----		



2. Contabilización de la cesión de crédito, continuación

----- / -----		
Banco	3.250.000	
	Deudores factoring	3.250.000
----- / -----		

CONCLUSION

CONCLUSION

La alternativa de financiamiento Factoring, en estos últimos cinco años ha sido una de las herramientas mas utilizadas por las pequeñas y medianas empresas. Los principales motivos de su utilización, es por la entrega rápida de recursos líquidos, no refleja endeudamiento en sus estados financieros y porque reduce los tiempos de cobro y riesgo de no pago de las cuentas por cobrar.

Por las indagaciones efectuadas en este estudio, se pudo observar que esta herramienta de financiamiento Factoring, no cuenta con una regulación contable, sino que sólo de carácter legal; es por ello que el análisis se realizo en empresas que utilizaran esta herramienta de financiamiento, para conocer su metodología de contabilización. Dentro del marco del desarrollo de la tesis se ha podido concluir lo siguiente:

El análisis efectuado a las Sociedades “Las Estrellas S.A.”, y “C & C Ltda.”, se observó que la diferencia que existe en ellas en la contabilización del hecho económico de la operatoria Factoring, es sólo en el momento que se rebaja el saldo del cliente del análisis de cuenta y libro mayor. (Ver páginas 36 – 39).

Se cree que la metodología adoptada por las Sociedades para contabilizar la operatoria Factoring, no se ajusta a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, transgrediéndose algunos de ellos como los Principios de Objetividad, Criterio Prudencial, y Uniformidad. Además existe un riesgo asociado a la contabilización de este hecho económico, pues el saldo del cliente es rebajado del análisis al momento que la Empresa de Factoring realiza el anticipo al Cliente, pero se entiende que este proceso termina una vez que el deudor haya cancelado la totalidad de la factura cedida a la Empresa de Factoring, pues ¿Que sucedería si el deudor no cancela la factura cedida?, la Empresa de Factoring procedería a devolver la factura al Cliente, esta situación provoca pérdida de control en el análisis de cuenta del cliente, pues éste ha sido rebajado al momento que la Empresa de Factoring realizo el anticipo, además se tendría que volver a ingresar la factura de venta al libro de ventas, que en la mayoría del los casos, los sistemas contables no aceptan que se ingrese una factura con la misma numeración.

El análisis efectuado a la Sociedad “Los Hechizos Ltda.”, se observó que la metodología utilizada para la contabilización del hecho económico de la operatoria de Factoring, (Ver páginas 42 – 44), no es la más correcta, pues al igual que en las Sociedades mencionadas anteriormente el saldo del cliente (deudor) es rebajado al momento en que la Empresa de Factoring realiza el anticipo al Cliente, además en esta situación se transgrede los Principios de Devengado y Realizado, pues la Sociedad reconoce el costo financiero del financiamiento al momento en que el Deudor cancela la totalidad de la factura cedida, debiéndose reconocer el costo financiero al momento del anticipo, pues éste costo financiero ya es conocido por la Sociedad que cedió la factura.

Y por último el análisis efectuado a la Empresa “Brabucom S.A.” se observó que la metodología utilizada para la contabilización de la operatoria de Factoring (Ver páginas 40 – 41), es la que más se ajusta a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, pues el criterio de contabilización de esta Sociedad de rebajar la cuenta Cliente es al momento que el Deudor cancela la totalidad de la Factura a la Empresa de Factoring, además reconoce el costo financiero al momento que la Empresa de Factoring realiza el anticipo del efectivo, en definitiva esta metodología adoptada por la Sociedad refleja casi toda la relación contractual con la Empresa de Factoring, se presenta una información clara que permita una adecuada toma de decisiones por parte de los usuarios contables.

Se puede concluir que se debería incorporar a la contabilización la cuenta Deudor por Factoring como activo, que corresponde al diferencial pendiente de entrega por parte de la Empresa de Factoring al Cliente. Diferencial que fluctúa entre un 10% y 20% del total de la factura cedida.

Por las razones mencionadas anteriormente se cree necesaria la elaboración de un Boletín Técnico por parte del Colegio de Contadores de Chile A.G., que entregue lineamientos claros sobre la contabilización del Factoring.

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- Batarce Jaime Andrés, “La industria del factoring en Chile”, Editor Hugo Traslaviña, Primera Edición - Santiago (Chile) - 2001.
- Bernal César Augusto, “Metodología de la investigación”, Editor División Universitaria Miguel Morales Estrada, Colombia, Noviembre de 2000.
- Marre Velasco Agustín, “El Contrato de factoring”, Editorial Jurídica, Santiago de Chile – 1995.
- Parada José Rigoberto, “Instrumentos de Financiamiento de Inversión”, Editorial Jurídica Conosur – 1995.
- Sandoval López Ricardo “Operaciones mercantiles modernas” Editorial Jurídica de Chile – Quinta edición actualizada – 2001.

LEY DECRETO

- Código Civil Libro IV – Título XV – Del mandato. Artículos 2116 al 2173.
- Código Civil – Libro IV – Título XV – De la cesión de derechos. Artículos 1901 al 1908.
- Código de Comercio Libro II – Título IV – De la cesión de créditos mercantiles. Artículos 162 al 165.
- Ley General de Bancos, fijado por el D.F.L. N° 3 del 26 de noviembre de 1997.
- Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, Circular N ° 3119/1392, 02/04/01.

ARTICULO DE DIARIO

- El Diario – Santiago, Junio 23 de 1998.
- El diario – Santiago, Marzo 15 de 2001.
- El diario – Santiago, Septiembre 24 de 2001.
- El diario – Santiago, Agosto 23 de 2002.

ARTICULO DE REVISTA

- Revista Gestión N ° 279 Junio de 1998.
- Revista Gestión N ° 318, Septiembre 2001.

INTERNET

- www.universia.cl/contenidos/empresa/financiaciónbancarias.htm (25/04/02)
- <http://www.factorio.co.cr/camaraarticulocontrato.htm> (06/08/02)
- www.sbif.cl/sbifweb/servlet/biblioteca/leynorma (12/12/2003)
- www.achef.cl/historias.htm (05/08/04)

ANEXOS

ANEXO Nº 1

Entrevista realizada a los Contadores Generales y Gerentes de Administración y Finanzas, consistió en el mismo prototipo de preguntas según se señala a continuación:

1. ¿Utilizan el Factoring como fuente de financiamiento?

La respuesta de las cuatro Sociedades entrevistadas es Si.

2. ¿Por que utilizan esta fuente de financiamiento?

Rpta. Sociedad Las "Estrellas S.A.":

Se utiliza debido que el flujo de caja proyectado no se cumple, es decir los clientes no cancelan en la fecha convenida.

Rpta. Sociedad "C & C Ltda.":

Porque es una modalidad de financiamiento rápido y además no perjudica la capacidad crediticia, ya que no aparece informado en el sistema financiero como deuda de la empresa.

Rpta. Sociedad "Brabucom S.A."

Por la necesidad de obtener recursos líquidos en un período de tiempo breve.

Rpta. Sociedad "Los Hechizos Ltda.":

Se utiliza esta fuente de financiamiento para la obtener recursos líquidos, realizar inversiones a corto plazo.

3. ¿Qué modalidad de Factoring utilizan? Por ejemplo:

- a) Con o sin responsabilidad
- b) Con o sin notificación

➤ *Rpta. Sociedad "Las Estrellas S.A.":*

a) Con o sin responsabilidad, Antes de operar con una institución de factoring debes tener aprobada una línea de crédito, indicando un detalle de tus clientes, indicando cual es el contrato mensual con estos, (factoring te aprueban con que clientes tuyos pueden trabajar, de esta forma tu debes firmar un pagare por el valor total de la L. crédito aprobada ej. \$ 300.000.000.-

b) Con o sin notificación, Ahora cuando ellos ya te han aprobado la línea de crédito cada vez que tu envíes operaciones al factoring, ellos notifican a tu cliente, informando que la empresa "x" ha cedido la factura nºxxx a su cobranza.

➤ *Rpta. Sociedad "C & C Ltda.*

Ambas, dependiendo de la institución donde se curse el factoring

➤ *Rpta. Sociedad "Brabucom S.A."*

Generalmente, se utiliza la modalidad de Factoring con responsabilidad de l cliente, y siempre se notifica al deudor de la cesión de la factura.

➤ *Rpta. Sociedad Los Hechizos Ltda.*

Se utiliza la modalidad de Factoring Con responsabilidad y con Notificación.

4. ¿Qué garantías exigen las empresas de Factoring al momento de realizar el contrato?

➤ *Rpta. Sociedad "Las Estrellas S.A.":*

La garantía de ellos es que te pueden hacer efectivo el pagare que la empresa firmo (l.credito pto.2)

➤ *Rpta. Sociedad "C & C Ltda.*

Dependiendo el documento del cliente o de la factura que se este factorizando, en algunas ocasiones debemos dejar un cheque en respaldo de la operación. Garantías reales a la fecha nunca nos han pedido

➤ *Rpta. Sociedad "Brabucom S.A."*

Generalmente, debemos dejar como Garantía un cheque que respalde la operación.

➤ *Rpta. Sociedad Los Hechizos Ltda.*

La garantía que nos exigen es firmar un pagaré que respalde la operación de cesión de créditos

5. ¿Que criterios utilizan para enviar documentación a Factoring?

Con respecto a:

- a) Características del cliente
- b) Plazo del crédito a los clientes
- c) Montos mínimos de envío de documentación.

➤ *Rpta. Sociedad "Las Estrellas S.A.":*

- a) Características del cliente, Hay clientes que dentro de las condiciones del contrato no te aceptan operar con factoring, sin embargo hay otros en los que tu debes pedir autorización antes de realizar un factoring.
- b) Plazo del crédito a los clientes, el plazo se toma de acuerdo a las condiciones de pago que tenga el cliente, la operación se puede realizar a 15, 30 días etc.
- c) Montos mínimos de envío de documentación., en el caso nuestro no existen montos mínimos, eso va de acuerdo al criterio de cada empresa, no te conviene enviar una factura de \$ 500.000.- debido que esto tiene un costo.

➤ *Rpta. Sociedad "C & C Ltda.*

- a) Características del cliente, Debe ser un cliente solvente y sin problemas en Dicom.
- b) Plazo del crédito a los clientes, Dependerá de la operación, pero en general 30, 60, 90 y 120 días, obviamente debe considerarse que en la medida que sea mayor plazo, este hará más caro el negocio.
- c) Montos mínimos de envío de documentación, Aunque no nos exigen monto mínimo, la factura que se envía a factoring nunca es menor de 5 millones

5. ¿Que criterios utilizan para enviar documentación a Factoring?, continuación

➤ *Rpta. Sociedad "Brabucom S.A."*

- a) Características del cliente, Debe tratarse de clientes solventes y sin problemas en Dicom.
- b) Plazo del crédito a los clientes, Dependerá de la operación, pero en general 30, 60, 90.
- c) Montos mínimos de envío de documentación, No nos exigen monto mínimo, la factura que se envía a factoring nunca es menor de 4 millones

➤ *Rpta. Sociedad Los Hechizos Ltda.*

- a) Características del cliente, Debe tratarse de clientes solventes y sin problemas en Dicom.
- d) Plazo del crédito a los clientes, Dependerá del plazo otorgado a los clientes, el que fluctúa entre 30, 60 y 90 días.
- e) Montos mínimos de envío de documentación, No nos exigen monto mínimo.

6. ¿Cada cuanto tiempo se envía documentación al Factoring?

- *Rpta. Sociedad "Las Estrellas S.A.":*

Todo depende de la cobranza mensual, generalmente cada 30 días.

- *Rpta. Sociedad "C & C Ltda.*

Dependerá de la liquidez con que se cuente, pero normalmente es un trámite mensual y muy periódico, ya que nuestros clientes (Gobierno Regional, Municipalidades y otras entidades estatales) pagan a un plazo nunca menos de 30 o 60 días.

- *Rpta. Sociedad "Brabucom S.A."*

Se envía cobranza a Factoring, cada 30 45 días.

- *Rpta. Sociedad Los Hechizos Ltda.*

Depende con la liquidez que se cuente, pero el envío normal es de 45 – 60 días

7. ¿Trabajan con más de una empresa de Factoring?

➤ *Rpta. Sociedad "Las Estrellas S.A.":*

Se trabaja solo con una empresa de Factoring.

➤ *Rpta. Sociedad "C & C Ltda.*

Si.

➤ *Rpta. Sociedad "Brabucom S.A."*

Solo con una empresa de Factoring.

➤ *Rpta. Sociedad Los Hechizos Ltda.*

Si, nos financiamos con mas de una empresa de Factoring.

8. ¿Cuál es el motivo de trabajar con mas de una Empresa de Factoring?

➤ *Rpta. Sociedad "C & C Ltda.*

Tener distintas entidades para financiar por motivos varios como por ejemplo; el comparar los costos de financiamiento y así optar por el más económico, o también por el hecho de el nivel de facturación el tener copado las líneas de créditos en una u otra institución, y así usar las distintas variantes de financiamiento

➤ *Rpta. Sociedad Los Hechizos Ltda.*

El motivo es nada mas que el costo, en estos momentos hay mucha competencia entre las instituciones de factoring, además la rapidez en el tramite de la operación es súper importante.

9. ¿Cuál es el porcentaje de anticipo de la documentación enviada a Factoring?

➤ *Rpta. Sociedad "Las Estrellas S.A.":*

La Empresa de Factoring, con la que trabajamos nos anticipa el 80%, de estos montos te rebajan los costos operacionales, que va desde un 1,2% a 2%.

➤ *Rpta. Sociedad "C & C Ltda.*

No obstante el promedio normal para factorizar FACTURAS es de 80%,90% nosotros trabajamos con el 80% para este tipo de documentos y el 100% para cheques.

➤ *Rpta. Sociedad "Brabucom S.A."*

El monto del anticipo que nos realiza la empresa de Factoring, corresponde al 90% del monto total de la factura cedida.

➤ *Rpta. Sociedad Los Hechizos Ltda.*

Las empresas de Factoring con las cuales trabajamos nos anticipan un 80%,90% del total de las facturas cedidas.

Rpta. Sociedad Los Hechizos Ltda.

----- / -----

Caja o Banco

Comisión

Gastos Notariales

I.V.A. C.F.

Diferencia de precio Factoring

Deudores por Factoring

Facturas por cobrar

----- / -----

Facturas en Factoring

Responsabilidad de Facturas en Factoring

----- / -----

Asientos contables al momento que la factura es cancelada por el deudor a la empresa de Factoring.

----- / -----

Responsabilidad de Facturas en Factoring

Facturas en Factoring

----- / -----

Interés por Factoring

Diferencial de precio factoring.

----- / -----

----- / -----

Banco

Deudores factoring

----- / -----

Anexo N° 2

MODELO DE CONTRATO DE FACTORING APLICADO EN CHILE

En Viña del Mar,....., comparece don.....
en representación de Ambos domiciliados en la ciudad
de....., en adelante “el cliente” y la Sociedad Factor S.A., representada por
....., en adelante “el factor”, los comparecientes mayores de edad
quienes acreditan su identidad con las cédulas antes citadas y exponen: Que han
convenido en la celebración del presente contrato de factoring:

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

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

TERCERO: Los créditos mercantiles que el cliente se obliga a ceder a la Sociedad Factor S.A. y esta a adquirir, deberán reunir los siguientes requisitos:

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

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

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

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

QUINTO: El precio de la cesión de cada crédito, las condiciones y plazos del mismo, se determinará en el respectivo contrato de cesión de crédito. Se deja constancia que el pago del Impuesto al Valor Agregado, correspondiente a cada una de las facturas cedidas, es una obligación del cliente, la que en ningún caso será asumida por Factor S.A.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Anexo N° 3

LEY GENERAL DE BANCOS

EN el Texto Refundido de la Ley General de Bancos fijados por el D.F.L. N° 3 del 26 de noviembre de 1997, publicado en el Diario Oficial N° 35.944, de 19 de diciembre de 1997, se establece lo siguiente:

Tema: "Sociedades Filiales en el País"

Título IX Párrafo 1, artículo 70 Letra B.

"Los Bancos y sociedades financieras pueden constituir en el país sociedades filiales destinadas a efectuar las siguientes operaciones o funciones".

Comprar y vender bienes corporales muebles o inmuebles sólo para realizar operaciones de arrendamiento, con o sin operación de compra, con el objeto de otorgar financiamiento total o parcial, efectuar Factoraje, asesoría financiera, custodia o transporte de valores, cobranza de créditos y la prestación de servicios financieros que la Superintendencia, mediante resolución general haya estimado que complementan el giro de los bancos."