



9 de junio de 2014

El factoring: una herramienta financiera que crece con la industria.

Resumen. El factoring es una herramienta financiera con grandes perspectivas y potencial de crecimiento en el mercado latinoamericano. En el caso particular de Colombia, y en especial a partir de la expedición de la Ley 1231 de 2008, la industria del Factoring ha tenido un crecimiento constante, evidenciando cada vez más su importancia dentro del desarrollo de una economía abierta a la globalización y a la inversión extranjera.

Para el Banco Mundial uno de los mecanismos para mejorar el acceso al financiamiento y promover el crecimiento y la inversión en las empresas es precisamente el *factoring*, pues estima que es una alternativa de financiamiento orientada primordialmente al apoyo de la micro, pequeña y mediana empresa. Si bien de manera tradicional se ha asociado el factoring a un asunto de liquidez, puesto que las empresas pueden solucionar el desfase que tienen entre los días de pago a sus proveedores y el tiempo de cobro de cartera a sus clientes, sus beneficios van mucho más allá de la simple obtención de dinero inmediato, por cuanto se convierte en una herramienta financiera que otorga ventajas adicionales como la inclusión financiera, el ingreso al mercado internacional y la asesoría y manejo de la cartera.

No obstante, para que en Colombia se incremente el uso del factoring, y se logre que genere una efectiva inclusión y profundización financiera facilitando la liquidez y el flujo de caja que las Mipyme requieren, y que además se constituya en una herramienta efectiva para el manejo de su cartera, se evidencian algunos inconvenientes que resulta necesario superar. Entre estos se cuenta la necesidad de reglamentar la factura electrónica como título valor, y contar con un sistema público centralizado de información sobre las operaciones de factoring, que contenga la trazabilidad de los títulos, lo cual facilitará el manejo operativo, disminuirá el riesgo y los fraudes. De otra parte, sería conveniente que se implemente un mecanismo que permita impulsar la circulación real de la factura, como por ejemplo la creación de una copia negociable con la calidad de título valor para su circulación, y que se precise su naturaleza, para evitar equívocos frente a la Ley de Garantías Mobiliarias, es decir, para que quede claro que no se trata de una garantía que deba registrarse en Confecámaras. Adicionalmente, que se pueda contar con un marco regulatorio que permita impulsar la actividad de factoring, evitando controversias y discusiones con el supervisor en aspectos de tanta importancia como el control de límites de crédito frente al deudor del título objeto del factoraje, y frente a quien lo transfiere, y en el que se precise el manejo que se dará a las comisiones y al descuento en relación con la tasa de usura y las provisiones.

Por último, resulta necesario realizar un esfuerzo por parte de todos los partícipes, para que el factoraje se conozca en su verdadera dimensión y se eliminen del imaginario empresarial aspectos que no corresponden con la realidad. Resulta de la mayor importancia que todos los gremios de industriales y de comerciantes se interesen en educar a sus agremiados en estas materias financieras, lo cual redundará en un amplio beneficio para ellos.

María Mercedes Cuéllar
Presidente

José Manuel Gómez Sarmiento
Vicepresidente Jurídico
+57 1 3266600
jmgomez@asobancaria.com

Participaron en la elaboración de este documento:

María Andrea Tramelli Salamanca
Comité Factoring Asobancaria

Para suscribirse a Semana Económica por favor envíe un correo electrónico a ameja@asobancaria.com o visítenos en <http://www.asobancaria.com>

El factoring: una herramienta financiera que crece con la industria

María Mercedes Cuéllar
Presidente

En los últimos años y en especial a partir de la expedición de la Ley 1231 de 2008, la industria del Factoring en Colombia ha tenido un crecimiento constante, evidenciando cada vez más su importancia dentro del desarrollo de una economía abierta a la globalización y a la inversión extranjera. Herramientas financieras como el factoring, son sin lugar a dudas mecanismos fundamentales para impulsar la expansión de las Micro, Medianas y Pequeñas Empresas - Mipymes - en el país y como es apenas lógico para el desarrollo de estrategias financieras como la optimización en el recaudo de cuentas por cobrar y la eficiencia en la gestión del capital de trabajo.

José Manuel Gómez Sarmiento
Vicepresidente Jurídico
+57 1 3266600
jmgomez@asobancaria.com

No es una revelación que los mecanismos que incentiven el desarrollo y la financiación de las Mipymes tienen un gran impacto en el país. La estructura empresarial colombiana está conformada principalmente por Mipymes, las cuales en su conjunto son la principal fuente de empleo del país. Este tipo de empresas se caracterizan por el limitado acceso al sistema financiero, en gran medida porque les resulta difícil satisfacer los requisitos que el mercado formal impone (garantías, documentación, etc.) y porque las condiciones de los créditos no se ajustan a sus requerimientos. El acceso a fuentes alternativas de financiación, como la realización de operaciones de factoraje, aún es incipiente.

Participaron en la elaboración de
este documento:

María Andrea Tramelli Salamanca
Comité de Factoring Asobancaria

En consecuencia, resulta de gran interés para el desarrollo económico colombiano explorar las posibilidades que puede ofrecer una operación como el factoring, y poder evidenciar los aspectos que pueden activar su utilización, así conlleven cambios regulatorios.

El ABC del factoring

Muchas han sido las definiciones que en torno al negocio del factoring se han dado. No existe una única conceptualización jurídica, puesto que este contrato no se encuentra regulado en la totalidad de sus aspectos fundamentales en la ley. En su gran mayoría son contratos realizados a la medida del proveedor, de acuerdo a su cartera y necesidad financiera, y siempre se constituye en una importante herramienta financiera para obtener liquidez inmediata a través de la transferencia de los documentos crediticios derivados de sus cuentas por cobrar.

Podría decirse que es un acuerdo entre la empresa de factoring y un proveedor que vende a plazo, que en consecuencia tiene el derecho de cobrar a sus clientes algunas sumas de dinero, derechos de cobro que transfiere a la empresa de factoring. Esta empresa, a cambio, le paga el valor de los créditos cedidos en las condiciones financieras y operativas previamente acordadas.

En este contrato se pueden incluir algunos otros servicios adicionales de actividades que no sabe realizar el proveedor pero en la que la empresa de factoring es experta, como por ejemplo que ésta asesore en contratación de seguros y administre, cobre y custodie los títulos de toda la cartera del proveedor, incluso la que no le han cedido.

De otro lado, son dos las modalidades de factoring según la clase de riesgo que el factor asume. Será "*Factoring con Recurso*" aquel en el que el proveedor que transfiere su cartera (el derecho de cobrar a sus clientes), asume el pago de la

obligación, y “*Factoring sin Recurso*” cuando no tiene esta obligación, es decir, cuando se hace una venta prácticamente en firme, puesto que quien transfiere no asume obligación alguna de pago. En esta última modalidad el factor sólo podrá cobrar al cliente del proveedor, es decir, al deudor del crédito que se le ha transferido, puesto que ha liberado a su cliente (el proveedor que vendió a plazos).

Es pues muy variada la actividad que puede realizar el factor en beneficio de su cliente, que a la vez es proveedor de terceros, y son diversas las modalidades y responsabilidades que puede este asumir, lo que hace de esta figura una interesante posibilidad, que puede hacerse a la medida de cada cliente.

Referencia internacional

De acuerdo con lo señalado por FELAFAC (Asociación Latinoamericana de Factoring), el factoring es una herramienta financiera con grandes perspectivas y potencial de crecimiento en el mercado latinoamericano, como muestra el Cuadro 1.

**Cuadro 1. Volumen de factoring en países de América Latina
(USD millones)**

País	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Argentina	438	533	500	480	469	616	810	1.176
Bolivia				26	24	45	46	43
Brasil	26.389	30.993	31.065	42.434	65.663	59.143	57.555	43.359
Chile	14.870	21.516	22.255	20.759	21.984	27.871	31.662	35.042
Colombia	132	2.987	2.958	3.424	3.727	6.469	6.018	9.724
Costa Rica					214	39	237	158
El Salvador							396	-
Guatemala							303	-
Honduras					214	39	40	41
México	10.725	13.539	13.451	3.035	19.462	27.319	34.472	38.561
Nicaragua							356	-
Panamá	799	711	648	716	803	907	1.124	995
Perú	741	954	1.232	1.085	3.631	3.190	3.047	11.218
Uruguay							80	80
Total	54.092	71.233	72.110	71.958	116.190	125.639	136.149	140.396

Fuente: Factor Chain International

Como se expondrá más adelante en detalle, la experiencia internacional de Chile en esta región resulta interesante e importante por su posibilidad de análisis comparativo con Colombia, y las experiencias que pueden resultar replicables. Actualmente en Chile se encuentra evolucionado el factoring, especialmente desde la expedición de la Ley 19.983 de 2005, en la que se estableció su marco regulatorio.

Según la Asociación Chilena de Factoring, (ACHEF) esto ha podido darse porque la legislación obliga a que se emita una copia de la factura que es cedible, y en materia impositiva tiene como exenta del impuesto de timbres y estampillas su cesión. Indica que quizá lo más importante de esta legislación es la creación de un registro centralizado de facturas electrónicas que permite tanto a deudores como a acreedores o, mas bien, a posibles adquirientes de la factura, conocer su trazabilidad y facilitar su seguimiento. Con este excelente mecanismo de registro, la factura electrónica se ha

convertido en el principal soporte para la operación del factoring, facilitando a las partes la realización de operaciones seguras y con menores costos.

Por el desarrollo económico que ha alcanzado, Chile es un referente importante para la región. En este país el factoring ha tenido una evolución muy dinámica como muestra el Cuadro 2 y gracias a ello, supera incluso en términos relativos la que han tenido países como Brasil y México.

Cuadro 2. Desembolsos de factoring en Chile, Brasil y México (% del PIB)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Brasil	2,4%	2,3%	1,9%	2,6%	3,1%	2,4%	2,6%	1,9%
Chile	9,6%	12,4%	12,4%	12,1%	10,1%	11,1%	11,9%	12,7%
México	1,1%	1,3%	1,2%	0,3%	1,9%	2,3%	2,9%	3,1%

Fuente: FCI – FMI – Cálculos de Asobancaria

Factoring en Colombia

- **Evolución normativa y crecimiento económico.**

El factoring como contrato atípico, es decir, sin una disciplina jurídica única o regulación específica que indique claramente cuáles son los elementos del contrato, se ha estructurado bajo las normas del código de comercio desde mediados de los 80's, y para las entidades financieras a partir de los 90's con el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero que les otorgó la facultad de hacer operaciones de factoring o descuento (comprar títulos con un descuento). En la siguiente Gráfica se puede ver lo que ha sido la evolución regulatoria en esta materia.

Gráfica 1. Diagrama de evolución histórica del factoring en Colombia



Fuente: Cálculos Asobancaria.

Todas estas disposiciones realmente no contienen una regulación específica y general del factoring. Es por ello que la operación se realiza utilizando las normas generales de contratación, de obligaciones y de títulos valores del Código de Comercio, y la autorización general para las entidades financieras contenida en el E.O.S.F. Las demás disposiciones que se pueden ver en el Gráfico anterior simplemente han agregado algún beneficio o han regulado algún aspecto puntual, como lo hizo la Ley 1231 de 2008 frente a la factura como título valor, o la exención al GMF incluida en la Ley 1450 y el Decreto 660 de 2011, o la regulación del contrato para las empresas factoras del sector real por medio del Decreto 2669 de 2012, pero no abarcan todos los aspectos que debería contener la adopción de una normativa integra al respecto.

Frente al impacto de esta regulación, se resalta la Ley 1231, puesto que al facilitar el manejo operativo de la factura, logró que los números de las operaciones de factoring

aceleraran su comportamiento positivo, generando un destacado crecimiento dentro de la economía colombiana. La participación del factoraje en la cartera bancaria no superaba el 0,5% hasta el 2006, y después de 2008 su crecimiento ha sido significativo, como se observa en el siguiente Cuadro. La evolución de los desembolsos de factoring muestra el interés de parte de las entidades financieras.

Cuadro 3. Volumen de desembolsos del factoring en Colombia

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USD millones	2.958	3.424	3.727	6.469	6.018	9.724
Variación %		15,8%	8,8%	73,6%	-7,0%	61,6%
% del PIB	1,4%	1,4%	1,3%	2,0%	1,6%	2,7%
% del crédito	4,7%	4,9%	4,3%	6,1%	4,5%	7,0%

Fuente: FCI – DANE – SFC – Cálculos de Asobancaria

Actualmente la gran mayoría de establecimientos de crédito cuentan dentro de su portafolio con este producto. En el Cuadro 4 pueden verse las cifras de saldos que reportaron con corte a diciembre de 2013 a la Superintendencia Financiera.

**Cuadro 4. Participación en Colombia de las entidades vigiladas por la SFC en el mercado de Factoring
Saldo en US\$ a diciembre de 2013**

Institución	Saldo de Cartera MMUS\$	% Participación
FACTORING BANCOLOMBIA	559	35%
CITIBANK	175	11%
BANCO DE BOGOTA	173	11%
COLTEFINANCIERA	105	7%
HELM BANK	82	5%
DANN REGIONAL	76	5%
COLPATRIA	62	4%
MACROFINANCIERA	52	3%
AV VILLAS	51	3%
SERFINANSA	51	3%
CORPBANCA	45	3%
GIROS Y FINANZAS	40	2%
OTROS	139	9%
ENTIDADES VIGILADAS POR LA SUPERINTENDENCIA FINANCIERA	1609	100%

TRM PROMEDIO 1809,1

Fuente: Superfinanciera / Cálculos Factoring Bancolombia

- **Importancia del Factoring frente a las Mipymes.**

En Colombia solo 12 de cada 100 mipymes se financian con crédito formal. Ampliar la profundización del sistema financiero implica aumentos en la cartera, bien sea por la vía de sustituir fuentes de financiamiento por esquemas financieros formales, o bien por la incorporación de nuevas poblaciones al uso de fuentes bancarias formales para su financiación.

De acuerdo con lo señalado en el *Enterprise Survey* (encuesta que realiza el Banco Mundial en diferentes economías), existen barreras que impiden el acceso al crédito para las Mipymes, de las cuales resalta las altas tasas de interés, la dificultad y complejidad en el trámite operativo de la solicitud, y la ausencia de garantías para el respaldo de la obligación. Para el Banco Mundial uno de los mecanismos para mejorar el acceso al financiamiento y promover el crecimiento y la inversión en las empresas, es precisamente el *factoring*. Estima que esta es una alternativa de financiamiento orientada primordialmente al apoyo de la micro, pequeña y mediana empresa.

Efectivamente, el factoring facilita el financiamiento de la Mipyme. De manera tradicional se le ha asociado a la liquidez, puesto que las empresas pueden solucionar el desfase que tienen entre los días de pago a sus proveedores y el tiempo de cobro de cartera a sus clientes. No obstante, sus beneficios van mucho más allá de la simple obtención de dinero inmediato para superar las presiones diarias de las necesidades de caja, pues es una herramienta financiera que otorga beneficios adicionales como la inclusión financiera y el ingreso al mercado internacional.

De acuerdo con lo señalado por Santiago Bernal Uribe, Vicepresidente Comercial de Factoring Bancolombia¹, una de las principales barreras para potenciar los indicadores de inclusión financiera, es el grado de formalización de los negocios creados por los múltiples emprendedores colombianos. El factoring es una excelente opción para ingresar a estos emprendimientos en el sector financiero, por cuanto la factura a descontar se convierte en uno de los elementos decisivos para que un factor acepte estructurar una operación de esta índole por un monto determinado. Una factura por cobrar a un cliente importante, junto con un proyecto de emprendimiento interesante y una relación sólida entre proveedor y comprador, puede ser la mezcla ideal para que sea completamente viable y exitosa una operación en beneficio de las partes.

Según Santiago Bernal, en el país ya se cuenta con varios ejemplos de este tipo de operaciones, en las que emprendedores descuentan sus facturas derivadas, por ejemplo, de la venta de arepas a una cadena de supermercados, o de la venta a las compañías de teléfono de un dispositivo electrónico que un estudiante inventó como tesis de grado para mejorar la señal de comunicaciones.

También facilita el desarrollo de comunidades. Uno de los grandes retos de las Mipyme en Colombia es lograr adquirir insumos a un mejor precio. El factoring facilita este tipo de situaciones, puesto que está enfocado en el desarrollo de comunidades y no solamente en operaciones puntuales de descuento de facturas cada cierto tiempo. En ese sentido, ya existen entidades como cooperativas de caficultores o papeleros, quienes se unen y al convertirse en grandes pagadores ante sus proveedores, han

¹ Bernal Uribe Santiago. Art. El Factoring como herramienta para las Pyme. Factoring Bancolombia.

acogido los productos de factoring como una herramienta para capturar mayores descuentos por pronto pago ante grandes proveedores.

Finalmente, el factoring también facilita el ingreso al mercado internacional. Tanto el que se realiza en las operaciones de importación como en las de exportación se convierte en una valiosa alternativa para las Mipymes que inician su tránsito en el comercio mundial. El factoring de exportación se constituye en una gran alternativa para este tipo de empresas, ya que se entrega la labor de cobro a una entidad de factoring, haciendo que la Mipyme se dedique a producir y vender, dejando de lado la labor de cobro. Adicionalmente, el exportador Colombiano recibe un apoyo ante su cliente en el exterior, en la medida que cuenta con una compañía de factoring que participa en sus operaciones internacionales.

Por su parte el factoring de importación se convierte en el mecanismo que da tranquilidad y seguridad de pago a los proveedores internacionales para atender las necesidades de los importadores colombianos, con la participación de una empresa reconocida por factores o bancos internacionales.

Dificultades y retos para la industria del factoring en Colombia

Para que en Colombia se incremente el uso del factoring, y se logre que genere una efectiva inclusión y profundización financiera facilitando la liquidez y el flujo de caja que las Mipyme requieren, y que además se constituya en una herramienta efectiva para el manejo de su cartera, se evidencian algunos inconvenientes que resulta necesario superar.

- **Reglamentación para la circulación de la factura electrónica y Sistemas centralizados de información.**

Si bien el factoring otorga gran dinamismo a la economía de un país, su operación física y manual no permite el crecimiento esperado. Se requiere de una reglamentación ágil y consecuente con el dinamismo del mercado y los negocios, que permita disminuir costos operativos y posibles riesgos de fraude.

En el negocio del factoring resulta de gran importancia el manejo de información oportuna y veraz sobre las operaciones celebradas. En Colombia actualmente no se cuenta con un sistema público centralizado de información y de fácil consulta sobre las operaciones de factoring que permita conocer a los factores todo lo que con ellos se relaciona (fecha de giro, deudor, acreedor, aceptación, negociación, etc.), especialmente cuando los documentos negociados son facturas. Con la implementación de un sistema de registro similar al chileno, ya sea manejado por el Estado o por una entidad particular autorizada para ello, se podrá garantizar la publicidad para hacer realmente operativa esta clase de operación.

Actualmente existe una iniciativa del Gobierno Nacional para reglamentar la factura electrónica. Si bien en una etapa inicial el objetivo será el de efectuar un control netamente tributario, se entiende que a futuro regulará los aspectos jurídicos, operativos y técnicos necesarios para permitir la implementación y transferencia de la factura electrónica como título valor, dentro de los cuáles estará su expedición, aceptación, rechazo y conservación. Se espera que en este se implemente el tan necesario “Registro General de Facturas”, con el cual se permita conocer su trazabilidad, que además incentivará la formalización de las Mipymes.

- **Circulación de la factura título valor.**

Aunque es claro gracias a la Ley 1231 de 2008 y sus normas reglamentarias, que el comprador no puede retener la factura original para evitar su circulación, la costumbre comercial está muy arraigada en los pagadores y tomará tiempo cambiarla. Entre tanto, como el derecho sólo está incorporado en el original, y este es el único que servirá para su circulación, las entidades de factoring se ven imposibilitadas a descontarlas por cuánto en la mayoría de los casos dicho original queda en poder de quienes deben pagarlo.

Resulta necesario entonces que se establezca un mecanismo que permita impulsar la circulación real de la factura. Este podría ser, por ejemplo, la creación de una copia negociable con la calidad de título valor para su circulación, aplicando en similar sentido la solución implementada en Chile con la creación de la copia “*original*”, sin valor tributario. Sería necesario que esta copia negociable tenga la calidad de título valor a la orden y que pueda transferirse por endoso. Para el efecto, se recomienda al Gobierno Nacional reglamentar dicho mecanismo, adoptando una serie de requisitos que resulten lo suficientemente seguros para evitar fraudes, pero que a la vez sean sencillos y fáciles de implementar, considerando la agilidad y costumbre de los negocios.

- **Inexistencia de un marco regulatorio para el desarrollo de las operaciones de factoring en el sistema financiero.**

Resulta necesario contar con una ley que impulse la actividad de factoring, evitando controversias y discusiones con el supervisor en aspectos de tanta importancia como el control de límites de crédito frente al deudor del título objeto del factoraje, y a quien lo transfiere. Igualmente, que se determine con la Superintendencia Financiera de Colombia vía Circular, la precisión del manejo de las comisiones y del descuento en relación con la tasa de usura y las provisiones.

En tanto no se regulen de manera clara estos aspectos y se continúen generando asimetrías legales con los competidores del sector real, existirá inseguridad jurídica y por consiguiente, un descincentivo para los operadores financieros de continuar realizando a futuro este tipo de operaciones.

- **El factoring como mecanismo de financiación en el sector agropecuario.**

En el país el sector agropecuario atraviesa por una crisis, y han sido importantes los cuestionamientos que se han realizado frente a los mecanismos de financiación, especialmente los formales. Para continuar con el proceso de bancarización y profundización financiera sería conveniente que se estableciera vía Resolución por parte de la Comisión Nacional de Crédito Agropecuario y con apoyo del Gobierno Nacional, el radio de acción del sistema financiero a las regiones rurales más apartadas del país, para lo cual mecanismos como los de redescuento pueden permitir ajustar las condiciones de financiamiento a las necesidades de las Mipymes.

En esta línea, y de manera muy oportuna, Finagro viene revisando la posibilidad de permitir que con recursos de redescuento o cartera sustitutiva se puedan registrar

operaciones de factoring sobre facturas con o sin responsabilidad a través de intermediarios financieros, con lo cual los productores del sector agropecuario obtendrían liquidez inmediata para atender oportunamente sus necesidades de financiación.

- **Conocimiento del factoring en el sector comercial e industrial.**

El crecimiento del factoring aún se ve limitado por algunas interpretaciones erradas sobre los efectos de la operación para los pagadores, por el hecho de verse obligados a pagar sus facturas al Factor y no a su proveedor. En efecto, han entendido que una vez son notificados de la operación de factoring, su obligación, que es de naturaleza comercial, cambia por una obligación financiera, lo cual claramente es un error de interpretación.

Es razonable que se presenten posiciones como éstas teniendo en cuenta que el factoring es un negocio relativamente nuevo en Colombia y que finalmente requiere estudio y análisis para su comprensión. Varios estudiosos en la materia, especialmente contadores y revisores fiscales, han avanzado en el estudio concluyendo que la naturaleza de la operación comercial entre el proveedor y el comprador de bienes y servicios no cambia por el hecho de que se perfeccione una operación de factoring entre un factor - entidad financiera - y sus proveedores y en este sentido no deberá ser reclasificado como obligación financiera por cuanto el comprador es un sujeto pasivo que no interviene en la operación de factoring.

Adicionalmente, existe una confusión al pensar que el reporte de las obligaciones derivadas de operaciones de factoring en las Centrales de Información afectan sus indicadores financieros, pues estiman que sus cuentas por pagar a proveedores se califican como endeudamiento financiero por el simple hecho de que se reporten a las centrales. Dicha percepción es errada, toda vez que la cuenta por pagar mantiene su naturaleza, pues nace de una transacción comercial entre proveedor y pagador y lo único que cambia es el acreedor, a quien finalmente deberán hacer el pago.

Resulta necesario que quienes adquieren productos o servicios a plazo y suscriben títulos y documentos de deber conozcan y entiendan de manera efectiva la figura del factoring. Asobancaria ha venido trabajando en un importante programa de Educación Financiera, pero resulta de la mayor importancia que todos los gremios de industriales y de comerciantes se interesen en educar a sus agremiados en estas materias financieras, lo cual redundará en un amplio beneficio para ellos.

- **Precisión regulatoria para el factoring frente a la Ley de Garantías Mobiliarias.**

Como ya se analizó detenidamente en las páginas anteriores, el factoring no es ni puede tomarse como una garantía de pago de una obligación. Antes bien puede tomarse como la venta de un bien mueble (título valor) o de un derecho de crédito con miras a obtener una liquidez, además de recibir asesoría en el manejo de la cartera, o la asunción de esta tarea directamente por el factor.

No obstante, con la expedición de la llamada Ley de Garantías Mobiliarias (No. 1676 de 2013) se ha venido discutiendo si el factoring es o no una garantía. Las razones de

este debate se centran en la circunstancia de haber incluido el legislador en el capítulo IX de esta Ley algunas normas sobre la actividad de factoring.

Este debate no debería siquiera presentarse. Es necesario recordar que el proyecto de ley que el Gobierno Nacional presentó al Congreso no incluía estas disposiciones, las cuales fueron incorporadas en el tránsito legislativo. Adicionalmente, el referido Capítulo IX de la Ley no regula el registro del factoring en Confecamaras o cosa parecida, sino que establece regulación principalmente frente a las entidades del sector real que pueden tener la calidad de factor, y frente a la operación misma del factoring.

Adicionalmente, revisada a nivel internacional la experiencia del factoring se encuentra que en países como Chile y Perú, en los que ha contado con un interesante desarrollo, la discusión sobre la posibilidad de que ésta figura se considere una garantía mobiliaria no se presenta, dada la naturaleza jurídica del factoring y lo que con este buscan las partes.

En Chile la legislación no consideró al factoring como una garantía mobiliaria, y los expertos han indicado que se presenta la transferencia del dominio de un bien o un derecho y no una garantía, y que ese traslado de la propiedad no se hace con fines de garantía. El factor en las operaciones de factoring adquiere el dominio de las facturas o derechos de cobro por efectos de su cesión o endoso y no puede en ningún momento confundirse con un acreedor garantizado. El registro de las operaciones de factoring se hace a través del SII (Servicio de Impuestos Internos de Chile), y no a través del Registro de Garantías Mobiliarias.

Igual sucede en Perú y, en términos generales, en la gran mayoría de los países que hacen factoring de una forma organizada y donde este mecanismo ha evolucionado de manera notoria. La estructuración básica de la operación considera la transferencia de las facturas o de los derechos de cobro a favor del factor a título de propiedad y no a título de garantía, o con fines de garantía.

Teniendo en cuenta que el contrato de factoring en Colombia no se aleja mucho de su estructuración en otros países, es indispensable que se reglamente por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que no es una garantía mobiliaria. Este contrato es autónomo e independiente y la transferencia de las facturas y de los derechos de cobro en estas operaciones no se hace en garantía, o con fines de garantía, sino en propiedad a favor del factor. De otro lado, el factor en gran medida renuncia a cobrar a quien le transfiere la factura o el derecho de cobro, evidencia clara de la inexistencia de garantía alguna, lo cual resulta mucho más evidente si se toma en cuenta que el factoring en un alto volumen se realiza sobre facturas cambiarias de compraventa, que como títulos valores que son, se encuentran excluidos de la aplicación de la referida Ley 1676.

En consecuencia, sería necesario que en los Formularios de Registro de Garantías Mobiliarias se elimine de las clases de garantías el factoring, por no ser un garantía. Esta circunstancia confunde a los usuarios del Registro en Confecámaras, como ya ha ocurrido. Uno o dos factores al conocer el Formulario han procedido a registrar de manera equivocada. Adicionalmente, la regulación debería precisar que el factoring no es una garantía, para que no se presenten futuras discusiones frente al tratamiento y naturaleza de este contrato.

Consideraciones finales

Aún cuando la actividad del factoring viene penetrando satisfactoriamente la economía del país en los últimos años, la industria tiene grandes retos de crecimiento y expansión. El factoring es un potencializador de la actividad empresarial, y genera eficiencias financieras; sin embargo, es necesario contar con un marco normativo claro en aspectos como su naturaleza jurídica, el registro contable por parte de los actores, la libre circulación de la factura física, la aceptación ágil y oportuna por parte de los deudores (pagadores), y la forma de contar con su trazabilidad.

Se requiere con urgencia la reglamentación de la factura electrónica con carácter de título valor, que permita su circulación efectiva, todo esto acompañado por supuesto de esfuerzos colectivos para promover la figura a través de programas de educación financiera, que involucren tanto a las grandes, como a las micro, pequeñas y medianas empresas, para que incorporen al factoring como uno de sus principales mecanismos financieros.

De esta manera se podrá lograr la masificación del factoring, que por ser una operación fácil, oportuna y segura para el empresariado en general, sin importar su tamaño, impulsará el crecimiento de las empresas y contribuirá a la generación de empleo en el país.

Colombia. Principales Indicadores Macroeconómicos

	2011	2012	2013					2014				2015	
			T1	T2	T3	T4	Total	T1	T2	T3	T4	Proy.	Proy.
PIB Nominal (COP MM)	621,6	664,5	172	175	179	181	707	739,2	776,9
PIB Nominal (USD B)	328	366	94	91	93	94	367	383,6	403,2
Crecimiento Real													
PIB real (% Var. Interanual)	6,6	4,0	2,6	4,0	5,4	4,9	4,3	4,6	5,1
Precios													
Inflación (IPC, % Var. Interanual)	3,7	2,4	1,9	2,2	2,3	1,9	1,9	2,1	3,0	3,5
Inflación básica (% Var. Interanual)	3,9	3,2	2,6	2,2	2,2	2,1	2,4	2,3
Tipo de cambio (COP/USD fin de periodo)	1943	1768	1832	1929	1915	1927	1927	1965	1970	2020
Tipo de cambio (Var. % interanual)	1,5	-9,0	2,2	8,1	6,3	9,0	9,0	7,3	2,2	2,5
Sector Externo													
Cuenta corriente (% del PIB)	-3,0	-3,3	-3,4	-2,6	-4,1	-3,6	-3,5
Cuenta corriente (USD mmM)	-9,4	-12,1	-3,2	-2,4	-3,8	-3,4	-12,7
Balanza comercial (USD mmM)	6,2	5,2	0,8	1,3	0,2	0,6	3,0
Exportaciones F.O.B. (USD mmM)	56,7	60,0	14,0	14,9	14,3	14,8	58,0
Importaciones F.O.B. (USD mmM)	50,5	54,6	13,2	13,6	14,1	14,2	55,0
Servicios (neto)	-4,6	-5,5	-1,2	-1,3	-1,5	-1,4	-5,5
Renta de los factores	-16,0	-15,9	-3,7	-3,6	-3,6	-3,7	-14,7
Transferencias corrientes (neto)	4,9	4,6	1,0	1,2	1,2	1,1	4,6
Inversión extranjera directa (USD mmM)	13,4	15,8	5,3	4,4	9,1	4,3	23,1
Sector Público (acumulado)													
Bal. primario del Gobierno Central (% del PIB)	-0,1	0,2	0,8	2,4	2,4	0,3	0,3
Bal. del Gobierno Central (% del PIB)	-2,8	-2,3	0,4	1,3	0,7	-2,4	-2,4
Bal. primario del SPNF (% del PIB)	0,1	1,8	1,9	3,6	4,0	1,5	1,5
Bal. del SPNF (% del PIB)	-1,8	0,4	1,4	2,5	2,1	-0,9	-0,9
Indicadores de Deuda													
Deuda externa bruta (% del PIB)	22,9	21,6	21,7	22,2	24,0	24,4	24,4
Pública (% del PIB)	12,9	12,7	12,4	12,3	13,6	13,8	13,8
Privada (% del PIB)	10,0	8,8	9,3	10,0	10,4	10,6	10,6
Deuda del Gobierno (% del PIB, Gob. Central)	35,4	35,3	33,3	32,3	32,4	33,9	33,9

Fuente: PIB y Crecimiento Real – DANE y Banco de la República, proyecciones Asobancaria. Sector Externo – DANE y Banco de la República, proyecciones MHCP. Sector Público y respectivas proyecciones - MHCP. Indicadores de deuda – DANE, Banco de la República, Departamento Nacional de Planeación; proyecciones DNP y MHCP.

Colombia. Estados financieros*

	mar-14 (a)	feb-14	mar-13 (b)	Var real anual entre (a) y (b)
Activo	401.386	399.554	349.193	12,1%
Disponible	26.054	25.816	25.194	0,9%
Inversiones	79.802	78.005	67.736	14,9%
Cartera Neta	257.985	256.735	225.281	11,7%
Consumo Bruta	74.658	74.541	67.459	8,0%
Comercial Bruta	161.268	160.561	141.418	11,2%
Vivienda Bruta	25.756	25.366	20.067	25,2%
Microcrédito Bruta	7.968	7.894	6.872	13,1%
Provisiones**	11.666	11.627	10.536	8,0%
Consumo	4.564	4.597	4.375	1,8%
Comercial	5.994	5.937	5.281	10,7%
Vivienda	542	540	476	11,2%
Microcrédito	566	553	405	36,3%
Otros	37.546	38.998	30.983	18,2%
Pasivo	345.026	344.850	301.939	11,5%
Depósitos y Exigibilidades	265.187	266.666	230.242	12,4%
Cuentas de Ahorro	134.173	136.516	113.520	15,3%
CDT	78.066	78.228	72.704	4,7%
Cuentas Corrientes	44.940	44.404	37.070	18,3%
Otros	8.009	7.519	6.948	12,5%
Otros pasivos	79.838	78.184	71.697	8,6%
Patrimonio	56.361	54.704	47.254	16,4%
Ganancia/Pérdida del ejercicio	2.240	995	2.316	-5,6%
Ingresos por intereses	7.198	4.763	7.010	0,2%
Gastos por intereses	2.459	1.612	2.647	-9,4%
Margen neto de Intereses	4.735	3.148	4.359	6,0%
Ingresos netos diferentes de Intereses	2.955	1.411	3.266	-11,7%
Margen Financiero Bruto	7.690	4.558	7.625	-1,6%
Costos Administrativos	3.126	2.057	3.083	-1,1%
Provisiones Netas de Recuperación	995	697	1.037	-6,4%
Margen Operacional	3.569	1.805	3.505	-0,7%
Indicadores				Variación (a) - (b)
Indicador de calidad de cartera	3,04	2,97	2,97	0,07
Consumo	4,73	4,64	4,87	-0,14
Comercial	2,23	2,14	2,03	0,20
Vivienda	2,00	2,04	2,41	-0,41
Microcrédito	6,89	6,85	5,24	1,65
Cubrimiento**	146,56	150,27	144,11	2,45
Consumo	129,38	132,93	120,46	8,92
Comercial	166,58	172,44	176,94	-10,36
Vivienda	105,23	104,47	99,71	5,52
Microcrédito	103,09	102,22	99,97	3,12
ROA	1,69%	1,65%	2,12%	-0,4%
ROE	12,47%	12,17%	15,24%	-2,8%
Solvencia	15,50%	14,51%	16,78%	-1,3%

1/ Calculado como la diferencia entre ingresos y gastos por intereses menos Prima amortizada de cartera - cuenta PUC 510406

2/ Indicador de calidad de cartera en mora = Cartera Vencida /Cartera Bruta.

*Datos mensuales a marzo de 2014 del sistema bancario. Cifras en miles de millones de pesos. Fuentes y cálculos Asobancaria.

** No se incluyen otras provisiones. El cálculo del cubrimiento tampoco contempla las otras provisiones.