

EL CONTRATO DE FACTOREO: SU RELACIÓN CON EL CONTEXTO SOCIAL Y UTILIZACIÓN EN COSTA RICA

Licda. Irina Sibaja López¹

La situación del comercio actual y sus relaciones, se caracteriza porque uno de los rubros de los estados financieros de las empresas son las cuentas por cobrar, convirtiéndose en recursos inmóviles. Sin embargo, esto es consecuencia de la competencia y de la necesidad de capturar la mayor porción del mercado en el que trabajan, de ahí que la mayoría de las empresas han tenido que recurrir al ofrecimiento de créditos. Estas cuentas por cobrar implican, tanto costos indirectos como directos para las distintas entidades, pero a la vez generan un aumento en las ventas directas de sus negocios.

Con ello, se afecta el ciclo de conversión del efectivo, siendo el plazo de tiempo que transcurre entre los pagos que hace la empresa por los recursos productivos, hasta que reciben la entrada de efectivo. Periodo de tiempo que dependiendo de la empresa de que se trate, afecta la productividad de la misma, así como su liquidez.

Por lo anterior, las condiciones mercantiles han llevado a la configuración de nuevas relaciones contractuales con el fin de reducir dicho ciclo, y garantizar en un menor periodo de tiempo mayor efectivo, sin perder la comercialización de sus productos o servicios por medio de los

sistemas crediticios. Una de estas soluciones, es el Factoreo o también conocido como Factoring, siendo un costo de oportunidad para la empresa que hace uso de este tipo de mecanismo comercial, que les permite disponer de fondos al momento en que realizan las ventas por medio de la cesión de sus créditos.

1- Concepto

El Factoreo es una operación mediante la cual una empresa comercial, industrial, de servicios, o bien persona física que desarrolla una actividad lucrativa, llamada cliente, cede a la empresa de factoreo, llamado factor, sus cuentas por cobrar vigentes de terceros deudores (créditos), a cambio de un precio previamente estipulado.

Dicho acuerdo supone además, la atención financiera, administrativa y contable de la cartera de créditos del cliente, así como la administración de las cuentas, la evaluación e investigación de clientes y la cobranza de los créditos. El factor es el responsable del cobro de las correspondientes deudas; y con ello, el cliente recibe por anticipado los dineros de los créditos acordados, con la deducción del descuento, comisiones o intereses, de acuerdo con lo pactado.

¹ Licenciada en Derecho y Sociología de la Universidad de Costa Rica.

Los créditos generalmente se instrumentan mediante facturas u otros efectos comerciales por cobrar que cede la empresa vendedora (cliente) que es titular de los mismos, al factor. Estos pueden corresponder a ventas dentro del propio país o fuera de este, según sea el caso².

Esta figura combina el descuento de la factura y crédito, con el servicio de cobro de ellas, lo cual permite especialmente a las pequeñas y medianas empresas enfrentar mejor la competencia sin necesidad de invertir exceso de recursos en el manejo de su cartera crediticia, o bien a las empresas ya consolidadas, contar en un menor tiempo con un mayor flujo de efectivo, convirtiéndose con ello, en un mecanismo de financiamiento a corto plazo, sin que se confunda con un préstamo garantizado por cuentas por cobrar.

El Factoreo se caracteriza por adaptarse a las necesidades particulares de cada cliente, al ofrecer una amplia gama de servicios adicionales al descuento de las facturas.

En suma, del Factoreo emerge una relación de colaboración entre el factor y el cliente, *“por cuanto el primero se dedica y se ha especializado en brindar el cobro de los créditos pendientes y demás servicios, (...) y el cliente no sólo se ve únicamente favorecido con el pago de los mismos por parte del factor, sino que la figura comprende una gama mucho más amplia de servicios o complejo funcional que lo beneficiará, esto es lo que constituye la triple finalidad del factoring: gestión y contabilización de los créditos, asunción del riesgo*

*de insolvencia de los deudores de los créditos, cuando esto se pacte, y financiación mediante la movilización o pago anticipado de esos créditos”*³.

Por otra parte, esta figura opera cuando el interesado del servicio recurre al factor en busca, principalmente de financiamiento, con el requerimiento de una serie de elementos básicos antes del inicio de los estudios crediticios. Los documentos mínimos necesarios que debe presentar el cliente al factor son:

- Carta de Solicitud de Crédito donde comente la actividad de la compañía, reseña histórica, productos y principales empresas o clientes con los cuales tiene relación comercial (listado de deudores).
- Documentos legales: copia del acta constitutiva, personería jurídica original, copia de la cédula jurídica y de los apoderados para firmar, si se trata de una persona jurídica; o bien si es una persona física, documentación que indique el giro comercial que efectúa y la existencia de su negocio.
- Información Financiera; dos periodos fiscales anteriores.

Una vez efectuada esta investigación y revisada la documentación, se procede a formalizar la relación mediante un contrato general, que dependiendo del tipo de Factoreo del que se trate, se constituyen todos los términos y deberes de las partes.

1.1 Partes del Factoreo

Las partes o sujetos intervinientes en el Factoreo corresponden, en sentido estricto, al factor y al cliente. Sin embargo, suele considerarse parte en el mismo, por su importancia en el vínculo entre los mencionados, al tercero deudor. De manera específica éstas se caracterizan por los siguientes elementos⁴:

1.1.1 El Factor

Constituye la entidad que cuenta con recursos financieros y una estructura técnica contable que le permite manejar la facturación desde la investigación hasta su recuperación. En la práctica generalmente son empresas financieras como bancos o sociedades de factoring, así como asociaciones solidaristas⁵.

Las obligaciones típicas del factor que dependen de los servicios pactados en el contrato, son:

- Asunción del riesgo o garantía del crédito, en aquellos casos en donde éste lo asuma.
- Pago del precio de los créditos, previa deducción de los intereses y de la comisión pactada por sus servicios.
- Notificación a los terceros deudores, que se configura en un requisito esencial para la efectiva cesión de los créditos, si así se acuerda.
- Gestión de cobro, que actúa en interés propio.

- Confidencialidad, dado que revisa al efectuar el contrato los estados financieros y detalles de sus clientes.
- Información, deber de mantener informado al cliente de la gestión de cobro.

1.1.2 El Cliente

Puede ser una persona física o jurídica que por su giro comercial ostenta créditos a su favor a cargo de sus compradores, por lo que contrata con una empresa de Factoreo la labor de cobrar sus acreencias, así como el financiamiento y otra serie de servicios.

Se tiene como presupuesto que esta empresa o persona física tiene una cartera de clientes importante, de lo cual es prueba sus estados financieros de venta, información comercial sobre sus deudores, indicadores económicos, etc. Con esa información, se acuerda celebrar el contrato, obteniendo el servicio fundamental de liquidar al contado, todo o parte de su cartera, según lo convenido.

Parece existir en doctrina uniformidad en cuanto a que el cliente típico lo constituyen las pequeñas y medianas empresas, ya que les permite financiación para mantener un adecuado nivel de capital de trabajo y flujo de caja. A pesar de ello, en la actualidad las empresas más consolidadas lo suelen utilizar para garantizarse mayor liquidez en razón del alto número de ventas que suelen utilizar el crédito.

Dentro de sus obligaciones están:

2 Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo, en www.factorero.co.cr
3 Arauz, Ellen y Vargas Eugenio. El descuento bancario de facturas y el Factoreo. Diferencia y similitudes. Situación actual en Costa Rica. Universidad de Costa Rica, Tesis de Licenciatura en Derecho. 2003. Pág. 96-97.

4 Ver: Arauz, Ellen y Vargas Eugenio. El descuento bancario de facturas y el Factoreo. Diferencia y similitudes. Situación actual en Costa Rica. Universidad de Costa Rica, Tesis de Licenciatura en Derecho. 2003.
5 En la actualidad la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo cuenta con 21 asociados, más todas aquellas asociaciones solidaristas y empresas que no se adscriben a esta organización.

- Transmisión de los créditos.
- Garantía de la existencia y legitimidad de los créditos, lo que significa que sea vigente y se haya constituido bajo la normativa jurídica que rige en el país, sea civil o mercantil.
- Pago de la tasa de intereses o comisiones pactadas.
- Notificación a los terceros deudores, que se configura en un requisito esencial para la cesión de los créditos, si así se acuerda.
- Información de lo requerido para que el factor realice la gestión de cobro.
- Garantía del crédito en caso de incumplimiento del tercero deudor, ello según el tipo de Factoreo pactado (tipos que se explicarán más adelante).

1.1.3 El Tercero Deudor

Se configura como la persona física o jurídica que por adquirir mercancías o servicios del proveedor se obliga a pagarlas en un plazo determinado. En suma, es el titular de la deuda cedida al factor.

Si bien no se le puede considerar parte del contrato en sentido jurídico, tiene un papel fundamental en el desarrollo del mismo. En tanto, su capacidad económica es de suma importancia para el factor, en tanto que el

deudor es quien debe asumir el pago de los créditos objeto del contrato de Factoreo.

1.2 Naturaleza Jurídica

El Factoreo lo podemos ubicar en la Teoría del Contrato Jurídico Autónomo, ya que se basa en un contrato jurídico atípico, que cumple diferentes funciones jurídicas y económicas que no se pueden entender con un solo contrato, sino que comprende varios, tomando características de ellos para materializar el acuerdo de las partes.

Dicho contrato se caracteriza por la pluralidad de actos con dependencia recíproca, que persiguen un fin económico concreto. Cada uno adquiere sentido en relación con los demás, lo que implica que en la práctica económica se ha dado nacimiento a un negocio jurídico distinto de las figuras típicas, con autonomía propia y naturaleza jurídica específica, y con ello se configura la función económica y social que se le ha otorgado⁶.

Es por tanto, un contrato atípico y complejo, siendo bilateral, consensual, oneroso, de cooperación empresarial, y cuya naturaleza se caracteriza por ser administrativa- financiera.

2- Tipologías de Factoreo

Con respecto a las tipologías⁷ de esta figura existe un amplio número de clasificaciones, dentro de las más comunes y relevantes en la práctica comercial actual encontramos:

2.1 Según su evolución histórica

- Colonial Factoring: en este tipo el factor, además de asumir funciones de gestión, garantía y financiamiento, tiene el papel de la distribución de la mercancía del cliente. Este no es muy utilizado.
- Old Line Factoring: la prestación primordial que brinda el factor es la adquisición de los créditos del cliente, con la eventual prestación de los otros servicios. Este tipo es el más utilizado en Europa.
- New Style Factoring: en este tipo el factor presta una amplia y más compleja gama de servicios de los hasta ahora mencionados, dando mayor financiamiento, por lo que en algunos casos se equipara la labor del factor a una actividad bancaria.

2.2 Según la existencia o no de la notificación a los terceros deudores

- Factoreo con notificación: en este tipo el cliente se obliga con el factor a notificar a todos sus deudores la existencia de la cesión de los créditos, por lo que una vez notificados deben cancelar lo adeudado al factor. Este es el que rige nuestro país, ya que nuestro ordenamiento jurídico en cuanto a la cesión de créditos, establece la obligación de notificar a los correspondientes deudores, ello según lo estipulado en el numeral 1104 del Código Civil.
- Factoreo sin notificación: en este caso para los deudores el contrato de Factoreo

pasa inadvertido, y el cliente se obliga a transferir los dineros recibidos de los deudores de manera inmediata al factor.

2.3 Según la existencia o no del servicio financiero:

- Factoreo al vencimiento: se caracteriza porque no hay asistencia financiera por parte del factor al cliente, pues el primero se obliga con el segundo al pago de las facturas en la fecha de su vencimiento. Este tipo no responde al Factoreo practicado en nuestro país, ya que se desdibuja la utilidad económica para las empresas que contratan este tipo de servicios.
- Factoreo a la vista: este tiene como elemento central que el factor paga los créditos al cliente en el momento del acuerdo, sin importar la fecha de vencimiento de los mismos. Siendo éste muy utilizado en el país.

2.4 Según el ámbito territorial del desarrollo del contrato:

- Factoreo nacional: remite a los casos en donde el cliente como sus compradores residen en el mismo país.
- Factoreo internacional: refiere a cuando el cliente y sus compradores se encuentran en diferentes países, sea Factoreo de exportación (se encuentran en el mismo país el factor y el cliente, quienes están en el extranjero son los terceros deudores) o de importación (aquí se encuentra en el extranjero el cliente, y en un mismo territorio el factor y los terceros deudores).

6 Arauz, Ellen y Vargas Eugenio. El descuento bancario de facturas y el Factoreo. Diferencia y similitudes. Situación actual en Costa Rica. Universidad de Costa Rica, Tesis de Licenciatura en Derecho. 2003. Págs, 116-117.

7 Ídem, págs. 101-107.

2.5 Según la responsabilidad asumida por el factor en caso de incumplimiento de los terceros deudores:

- Factoreo sin recursos: en este caso el factor se hace responsable en caso de que el deudor cedido no cumpla con su obligación, en este caso no puede realizar ningún reclamo al cliente. El traspaso se realiza “pro soluto”, es decir el cliente no responde por el no pago del tercero cedido al factor.
- Factoreo con recurso: aquí si se presenta la responsabilidad del cliente con respecto a los pagos que deba hacer el tercero deudor, la transmisión de los créditos se hace “salvo buen fin”. Esta solidaridad por parte del cliente, se traduce en la firma de un documento colateral de garantía, como una letra de cambio o un pagaré, por el monto del crédito descontado. Garantía, que se ubica como una cláusula dentro del mismo contrato en el que se acuerda el Factoreo.

La elección de una u otra tipología, o bien la combinación de ellas en el Factoreo es resultado del acuerdo entre las partes. Sin embargo, por las características del sistema económico y jurídico en el país, se utiliza con mayor frecuencia el Factoreo con notificación (por requerimiento legal), a la vista, y con recurso; siendo estos los más seguros en procura de los intereses de las partes contratantes.

3- Regulación Jurídica en Costa Rica

El Factoreo no se encuentra regulado de manera expresa en nuestro ordenamiento jurídico, de ahí que se considera una figura atípica, tal y como se indicó, situación que ocurre en la mayoría de los países donde se desarrolla. Por este motivo, cuenta con escaso desarrollo doctrinario y jurisprudencial en el país.

A pesar de ello, su reconocimiento jurídico responde y es consecuencia del principio de autonomía de la voluntad de las partes, regulado en el artículo 1022 del Código Civil; al establecer que las partes contratantes pueden hacer y pactar todo aquello que no se encuentre prohibido en la ley, además de todas aquellas regulaciones que pueden estar vinculadas con las cláusulas pactadas, sean en el Código Civil o en el Código de Comercio.

En este sentido, para garantizar la realización del Factoreo, se ha tenido que recurrir a figuras contractuales típicas, para utilizarlas como mecanismo de actuación y así poder desarrollar todos los efectos deseados por las partes en este tipo de acuerdo, dentro de la normativa vigente.

Siendo la cesión de créditos, la figura contractual base para el Factoreo, el factor adquiere la titularidad de los créditos cedidos, contenidos principalmente en las facturas, lo cual da inicio a los distintos efectos de esta figura de acuerdo a la voluntad de las partes. Se debe dejar claro que el Factoreo es más que un contrato de cesión de créditos, ya que puede contener otro tipo de cláusulas relacionadas con la financiación,

la administración, y el cobro de los mismos; así como la inclusión dentro de éste de una cláusula de garantía, para el factor en caso de incumplimiento de los terceros deudores.

Al respecto de la factura y la forma de transmisión de sus derechos, que se realiza por medio de la cesión de los créditos, se debe tener claro que para que ésta tenga validez debe cumplir con ciertos requisitos, a saber:

- Se debe originar con motivo de una compraventa mercantil.
- Especificar la cantidad, características, calidad y precio de las mercancías transadas.
- Consignar una suma y fecha, las cuales se presumen ciertas.
- Estar debidamente firmada por el deudor, sea el apoderado de una empresa o una persona física, para que se configure en título ejecutivo.

Ello a partir de lo indicado en el artículo 460 del Código de Comercio, el cual determina que *“la factura será título ejecutivo contra el comprador por la suma en descubierto, si está firmada por éste, por su mandatario o por su encargado, debidamente autorizado por escrito y siempre que se le agregue timbre fiscal en el acto de presentarla al cobro judicial. (...) La suma consignada en una factura comercial, se presume cierta y las firmas que la cubren, auténticas”*.

Al ser la cesión de créditos una operación básica dentro del proceso total de factorización, es importante saber que es un contrato por medio del cual un acreedor

transfiere su crédito a un tercero. Este se realiza entre el acreedor y ese tercero, en el cual el deudor permanece sujeto a la nueva relación contractual. Si bien lo ubicamos en un acuerdo comercial, por disposición del artículo 490 del Código de Comercio, *“la cesión de un crédito no endosable se sujetará a las reglas establecidas por los artículos 1101 a 1116 del Código Civil”*. Si se trata de algún crédito que se rige por el endoso, aplican las regulaciones respectivas del Código de Comercio, será el Código Civil el que rige el acuerdo de cesión.

Por ello, este contrato debe cumplir con los requisitos exigidos en el artículo 627 del Código Civil, el cual establece que *“para la validez de la obligación es esencialmente indispensable: 1º.-Capacidad de parte de quien se obliga. 2º.- Objeto o cosa cierta y posible que sirva de materia a la obligación. 3º.- Causa justa”*.

Específicamente la cesión de créditos, como se indicó se encuentra estipulada entre los artículos 1101 y 1116 del Código Civil. Con respecto a esta regulación se debe tener claro que, la relación entre cedente (quien cede su crédito) y el cesionario (quien lo recibe) se da directamente al configurarse el contrato, con la sola cesión se transmite el derecho sobre los créditos al cesionario, tal y como lo establece el artículo 1104 del Código indicando que *“la propiedad de un crédito pasa al cesionario, en sus relaciones con el cedente, por el solo efecto de la cesión (...)”*.

Por otro lado, el cedente garantiza la cesión sin necesidad de cláusula especial, *“la existencia y legitimidad del crédito, así como también su derecho de propiedad al tiempo del traspaso (...)”*, según el artículo 1113 del Código en mención. Sin que ello, impida la

existencia de garantías en caso del impago del deudor de los créditos, tal y como se indica en el artículo 1114 del mismo Código, al plantear que el cedente no es responsable de la solvencia del deudor, salvo que se hubiere obligado a ello. En este sentido, dentro del Factoreo en sus cláusulas se establecen garantías adicionales.

Sin embargo, se requiere para garantizar la eficacia del acuerdo, la notificación de la cesión al deudor, según el artículo 1104 del Código Civil, al plantear que “(...) *con respecto al deudor sólo es eficaz la cesión por la notificación que se le haga del traspaso; y respecto de terceros, sólo será eficaz desde la fecha cierta de la cesión (...)*”. Antes de esta notificación, al deudor no le afecta la cesión, si éste cancela sus créditos queda descargado por el pago que haga al cedente (artículo 1106 del Código Civil). Una vez notificado, desaparece la relación de crédito original para deudor, y ahora le corresponde pagar al cesionario, que en este caso sería al factor, con el fin de efectuar un buen pago. De ahí la importancia de la notificación de la cesión como un elemento central del Factoreo, siendo el principal interesado en la misma el factor, ya que hasta antes de la comunicación el deudor de los créditos hará buen pago al cedente (cliente).

Al respecto de la notificación el artículo 491 del Código de Comercio establece que “*la cesión de un crédito debe notificarse al deudor, y en tanto no se le notifique el traspaso es ineficaz en cuanto a él. Esa notificación puede hacerse por diligencia notarial, carta certificada u otra forma auténtica o de fácil comprobación*”.

8 Por ejemplo ver: Sentencia N° 00816 del Tribunal Primero Civil del 24 de setiembre del 2008.
9 Por ejemplo ver: Sentencia N° 00519 del Tribunal Primero Civil del 05 de abril del 2011.
10 Voto N° 00791 de la Sala Tercera de la Corte Suprema de Justicia del 23 de julio del 2007.
11 Según la Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo, en www.factordeo.co.cr

En suma, es necesario que se cumplan todos los requisitos mencionados con el fin de garantizar al factor la recaudación de los créditos que le fueron cedidos, y garantizándose con ello, en caso de que el deudor incumpla su obligación de pago, la posibilidad de ejecutar la factura o bien la garantía adicional que ha sido otorgada a su favor.

En lo que respecta al ámbito jurisprudencial, como ya se indicó ha sido poco su desarrollo, por no decir inexistente. Si bien es cierto, que en un amplio número de resoluciones judiciales se hace mención del Factoreo, estas no refieren directamente a la existencia y validez de la figura misma, sino remiten a elementos que integran el acuerdo de dicho contrato pero de manera aislada, tales como los requisitos de las garantías adicionales: la letra de cambio⁸ o los cheques⁹, así mismo hay resoluciones que refieren a fraudes y estafas¹⁰ que se gestan alrededor de las facturas.

4- **Ventajas del Factoreo**

Dentro de las ventajas que presenta este tipo de figura, tanto para el factor como para el cliente encontramos las siguientes, según el tipo de beneficio obtenido¹¹:

4.1 **Beneficios financieros**

- El tipo de garantía no graba los activos del cliente.
- Las empresas pequeñas y medianas gozan de más margen de crédito, que en el sistema bancario.

- Mejora el flujo de efectivo de las empresas que utilizan el Factoreo.
- La empresa que utiliza el Factoreo puede soportar mejor posibles atrasos de cobro a sus clientes.
- Si se trata de empresas que importan materias primas, el Factoreo le permite adquirir divisas anticipadamente y así compensar el efecto devaluación.
- Al estar las cuentas por cobrar administradas por una empresa especializada, es de esperar que su recuperación sea más eficiente.

4.-2 **Beneficios administrativos**

- Al ejercer la empresa de Factoreo toda la gestión de cobro, el cliente se ahorra todos los costos que esto involucra.
- El cliente puede destinar los recursos empleados en el cobro en otros campos como: ventas, promoción, desarrollo, entre otros.
- A raíz de los informes, el cliente tiene una valiosa asistencia e información comercial, para ser utilizada en una mejor gestión de negocios.
- La empresa de Factoreo se puede convertir en un asesor comercial para el otorgamiento de créditos.

4.3 **Beneficios contables**

- El Factoreo supone para el cliente una simplificación considerable en las tareas

contables al darle seguimiento al cobro y registro de las cuentas por cobrar.

- Las empresas en crecimiento necesitan de financiamiento a corto plazo y sobre todo, que puedan hacerlo por medio de una alternativa ágil, económica y sencilla como es el sistema de Factoreo.
- El sistema es un instrumento financiero que le permite a las empresas acudir en busca de financiamiento o anticipo de dinero, que convierta sus cuentas por cobrar, en efectivo.

5- **El Factoreo y su situación en Costa Rica**

El Factoreo tiene antecedentes que lo ubican en actividades realizadas por los pueblos fenicios e incluso en la civilización babilónica. En la época moderna, como consecuencia de las colonias desarrolladas en países como Inglaterra, Francia y en menor grado en España, los exportadores europeos tuvieron dificultades en sus negocios, por lo que contrataban los servicios de representantes-depositarios en los lugares a los que debían arribar la mercancía, para luego distribuirla a América. A estos depositarios se les denominó “factors”¹².

Más adelante se desarrolla y adquiere importancia en Estados Unidos, a mediados del siglo pasado, siendo el factor un distribuidor, pero con funciones de gestión, asunción de riesgos y financiación.

En Costa Rica, podemos ubicar la figura en el mercado nacional en los últimos

12 Ver: Arauz, Ellen y Vargas Eugenio. El descuento bancario de facturas y el Factoreo. Diferencia y similitudes. Situación actual en Costa Rica. Universidad de Costa Rica, Tesis de Licenciatura en Derecho. 2003.

quince años, siendo un contrato atípico de cooperación empresarial. Precisamente por la relevancia que ha adquirido en las relaciones comerciales para el año 1996 se crea la Asociación Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo, siendo un conjunto de empresas que se dedicaban al Factoreo en Costa Rica, hoy agrupan a veintiuna, sean estas intermediarias financieras o no. La principal función de esta Cámara es estimular y promover el fortalecimiento del Factoreo en el país.

Además, de las empresas asociadas a la Cámara, no se cuenta con un claro registro del número de empresas que se dedican a este tipo de actividad, ya que la afiliación a esta agrupación no es de carácter obligatoria, sin embargo, se conoce que éstas empresas

proviene de diferentes sectores, sean instituciones bancarias públicas y privadas, financieras y asociaciones solidaristas.

A pesar de lo anterior, en los últimos meses, el fuerte impulso de esta figura proviene de las pequeñas y medianas empresas (pymes) que empezaron a vender más servicios al Gobierno y a compañías transnacionales. Telecomunicaciones, construcción de infraestructura (en lo referente a puentes, carreteras y clínicas) y otra inversión privada también en el área de servicios de salud, se cuentan como los principales clientes en el 2010 y los primeros meses del 2011¹³.

Según la Cámara para sus asociados la distribución del sector de donde proceden los clientes para el año 2010, fue el siguiente:

Sector / Porcentaje (2010)		
Comercio		69.3%
Servicios		11.44%
Construcción		10.3%
Industria		6.3%
Transporte		2.13%
Turismo		0.53%

Fuente: Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo, 2010.

13 Revista Summa. El factoreo se duplica. 12 de abril del 2011.

Se estima que la tasa de interés que cobran a sus clientes las entidades oscilan en colones, ente una tasa mínima de 15% y una máxima de 29,7%. En dólares, descontar facturas puede costar desde un 8,2% hasta a un 19,2% del monto de los créditos¹⁴.

Consecuencia de lo anterior, existe en la corriente legislativa actualmente el proyecto de Ley N° 3284, denominado Ley que Adiciona el Contrato de Factoreo al Código de Comercio, tiene como propósito regular la parte sustantiva del contrato ahora analizado.

Por lo tanto, el objetivo de este proyecto de Ley es regular el contrato de Factoreo, que es omitido por el sistema jurídico costarricense. Los principales aspectos que se norman en el proyecto son¹⁵:

- La introducción del concepto de factura cambiaria que consiste en emitir la factura original por duplicado, con el fin de que el segundo original denominado -factura cambiaria- sea objeto de negociación. Esto se justifica por el hecho de que una de las situaciones que más dificultades ha generado en la práctica, es la inseguridad jurídica en que se encuentran las empresas de factoring para ser reconocidas pacíficamente por terceros, como legítimos titulares de los créditos que le son traspasados por sus clientes.
- Se regulan otros aspectos relativos a las características de las facturas, obligaciones y atribuciones del factor, contratante y deudor, así como la extinción del contrato de Factoreo.

- Por último, se incluye una reforma al artículo 460 del Código de Comercio, cuyo objetivo es garantizar que la factura adquiera la característica de un título ejecutivo transmisible por endoso y consecuentemente, goce del régimen de transmisión establecido.

Su objetivo último, es dotar a la factura en general con las características de los títulos valores, permitiendo la transmisión de las mismas sin recurrir a la cesión de créditos, lo que permitiría la configuración del Factoreo de una forma más expedita y con mayores garantías para las partes intervinientes.

Esta figura, entonces se ha constituido en un mecanismo de financiación altamente utilizado en el mercado nacional, lo que ha generado un amplio desarrollo en nuestro contexto y con ello, la creación de consensos sobre la utilización de la misma.

6- Recomendaciones Generales

De manera puntual, establecemos los siguientes aspectos a tomar en cuenta, para garantizar una buena y exitosa gestión del Factoreo:

- Se aconseja utilizar dentro de la clasificación del Factoreo, el tipo con recurso, ya que en este a pesar de que se da la cesión, en ningún momento el cliente se desliga de la responsabilidad en caso del no pago por parte del deudor. Lo que garantiza el vínculo del factor y el cliente, íntimamente relacionados con la buena gestión del cobro de los créditos.

14 Ídem.
15 Asamblea Legislativa de Costa Rica. Expediente N° 14.687, correspondiente al Proyecto de Ley N° 3284.

- Asimismo, se aconseja concebir el Factoreo como un contrato complejo, lo que supone dentro de un mismo pacto, incluir la cesión de los créditos, las garantías adicionales y las demás cláusulas, sean administrativas, gestión o cobro que se acuerden entre las partes.
- Para que el factor tenga mayor certeza del cobro de los créditos, se recomienda incluir dentro del contrato una cláusula de garantía, que se materializa mediante algún título valor, como una letra de cambio o un pagaré, siendo la primera de uso más frecuente en las relaciones mercantiles actuales.
- Por otro lado, se recomienda la utilización de las facturas comerciales, tal y como se indicó, cuidando que tengan todos sus requisitos; las cuales en caso de incumplimiento se tramitan como títulos ejecutivos dentro de la vía correspondiente. Sin embargo, dicha práctica, no es necesariamente usual en la realidad comercial del país.
- Además, se recomienda que la notificación al tercero deudor, por las implicaciones que esta tiene, debe estar a cargo del factor, con el fin de garantizarse el buen pago de los créditos, se le comunica al deudor la cesión de los créditos y su deber de cancelarlos de forma exclusiva al factor. Notificación que debe realizarse a través de un medio de fácil comprobación, con copia para ambas partes y con la razón de recibida por parte del tercero deudor.
- Es recomendable incluir dentro del Factoreo una cláusula que libere al factor de toda responsabilidad en caso de reclamos por daños y perjuicios, provenientes del incumplimiento de la obligación del cliente para con sus compradores, en relación con el crédito cedido al factor. Asimismo, que el cliente se comprometa a comunicar en forma inmediata cualquier variación que introduzca a sus habituales condiciones de venta, en tanto esto tenga relación con los créditos cedidos.
- Por último, se recomienda realizar el contrato del Factoreo en escritura pública, si bien no es un requisito indispensable para su existencia y validez, otorga certeza a las partes y a los terceros interesados en el mismo.

7. Reflexiones Finales

Resulta importante dejar claro, que si bien el Factoreo no encuentra regulación específica en el ordenamiento jurídico costarricense, es totalmente legal su establecimiento en el país; al existir los mecanismos legales necesarios, como la cesión de créditos, o bien la regulación de la factura comercial. Lo que permite garantizar la protección de las partes intervinientes, y lograr los efectos buscados con este tipo de figura mercantil.