

**VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA LEY 1231 DE JULIO DE 2008, FRENTE AL
FACTORING COMO MECANISMO DE FINANCIACION PARA LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA COLOMBIANA**

PAOLA ANDREA MONTALVAN OSORIO



**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL CALI
FACULTAD DE DERECHO, CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
SANTIAGO DE CALI
2017**

**VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA LEY 1231 DE JULIO DE 2008, FRENTE AL
FACTORING COMO MECANISMO DE FINANCIACION PARA LA MICRO Y
PEQUEÑA EMPRESA COLOMBIANA**

PAOLA ANDREA MONTALVAN OSORIO

**Monografía de grado como uno de los
requisitos parciales para optar al título de
Abogado**

**PRESIDENTE DE TESIS: DR. HUMBERTO BUENO CARDONA
TUTOR METODOLOGICO: DR. DIEGO FERNANDO ANDRADE FRANCO**



**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL CALI
FACULTAD DE DERECHO, CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
SANTIAGO DE CALI
2017**

AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL CALI

Doctor HELIO FABIO RAMIREZ ECHEVERRY

Delegado Personal del Presidente Nacional

Doctor LUIS FERNANDO CRUZ GOMEZ

Rector Seccional

Doctor OMAR BEDOYA LOAIZA

Secretario General

Doctor JOSE HOOVER SALAZAR RIOS

Decano Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales

Doctora OFELIA CECILIA DORADO ZUÑIGA

Secretaria Académica Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales

Doctora DAMIARIS BLANDÓN ARISTIZÁBAL

Directora Consultorio Jurídico

Doctora PATRICIA GALAZA GONZÁLEZ

Directora CIFADER

DEDICATORIA

Le dedico este proyecto a **DIOS** por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en situaciones adversas y brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencia y sobre todo felicidad; por haberme permitido vivir hasta este día llenándome de retos que me hacen y me seguirán haciendo una mejor persona y mujer, por ser mi apoyo, mi luz y mi camino. Por haberme dado la fortaleza para salir adelante en los momentos de debilidad.

Le doy gracias a mi madre **MARIA EUGENIA OSORIO LOZANO** por apoyarme en todo momento, por los valores que me ha inculcado, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida. Sobre todo, por ser un excelente ejemplo de vida a seguir, por promover mi desarrollo como mujer y persona.

A mi abuelo **ALEJANDRO OSORIO VICTORIA** que, aunque ya no se encuentre conmigo físicamente, siempre estará presente en mi corazón, por haber creído en mí hasta el final.

A mis amigos y compañeros por haber hecho de mi etapa universitaria un trayecto de vivencias que nunca olvidare.

AGRADECIMIENTOS

Dedico este proyecto de grado al **SEÑOR** quien es el guía de mis pasos, también a mi madre la **Dra. MARIA EUGENIA OSORIO LOZANO**, quien es para mí ese ser que me dio la vida a la cual debo lo que soy en esta vida, persona con la que he podido contar siempre y que nunca me deja de prestar su hombro para apoyarme, la mujer que inspiro mis estudios y en especial inspiro este proyecto de grado; mi madre me dio vida, educación, respaldo y consejos.

Al **Dr. DIEGO FERNANDO ANDRADE FRANCO** quien me apoyo incondicionalmente con sus indicaciones metodológicas y aportes profesionales; y me dio fuerzas para escribir y concluir este proyecto de grado.

Al **Dr. HUMBERO BUENO CARDONA** por sus puntuales sugerencias para la elaboración de este trabajo de grado.

A mis compañeros de estudio, a mis maestros y amigos, quienes sin su ayuda nunca hubiera podido realizar esta tesis. A todos ellos se los agradezco desde el fondo de mi alma. Para todos ellos hago esta dedicatoria.

CONTENIDO

| | Pág. |
|---|-------------|
| 1. INTRODUCCIÓN..... | 12 |
| 1.1. TITULO DEL PROYECTO | |
| 1.2. TEMA DE INVESTIGACION | |
| 1.3. JUSTIFICACION | |
| 2. RESUMEN DE LA MONOGRAFIA..... | 18 |

CAPITULO I

| | |
|---|-----------|
| 3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 22 |
| 4. OBEJETIVOS..... | 29 |
| 4.1. OBEJETIVO GENERAL | |
| 4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS | |
| 5. HIPOTESIS..... | 30 |

CAPITULO II

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| 6. MARCO METODOLOGICO..... | 41 |
| 7. MARCOS..... | 44 |
| 8. CONCLUSIONES..... | 51 |
| 9. BIBLIOGRAFIA..... | 53 |

| | |
|---------------------|---------|
| 10. WEBGRAFIA | 7 56 |
|---------------------|---------|

LISTA DE TABLAS

TABLA 1. SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS (SII) - CALENDARIO SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA

TABLA 2. MARCO METODOLOGICO - AUTORIA PROPIA

TABLA 3. CUADRO COMPRATIVO ENTRE EL CODIGO DE COMERCIO Y LA LEY 1231 DE 2008

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1. COMO SE MANEJA LA FIGURA DEL MECANISMO DEL FACTORING EN
EL BANCO DE OCCIDENTE

FIGURA 2. FACTURA DE VENTA (ESTRUCTURA)

INTRODUCCIÓN

La base para la realización de este proyecto de grado es el analizar toda ventaja y desventaja que tiene **LEY 1231 DE JULIO 17 DE 2008** “por la cual se unifica la factura como título valor como mecanismo de financiación para el micro, pequeño y mediano empresario, y se dictan otras disposiciones.” sobre los pequeños y medianos empresarios colombianos.

Con el mecanismo de Factoring lo que ciertamente se busca es aumentar todo el potencial que demandan las empresas para su financiación, y poder cumplir con sus necesidades y compromisos a corto, mediano o largo plazo, la cual formaría una gran opción de progreso, desarrollo e incremento económico. El elemento del Factoring es la comercialización de las facturas de venta que libran los micro, pequeños y medianos empresarios para lucrarse por medio de estas.

En Colombia el mayor impulso y aplicación de este tipo de mecanismo se ve como practica primeramente en el cobro de las facturas no solo de los microempresarios sino también a los grandes empresarios, a su vez la administración de cartera es otro componente que opera toda empresa de gran tamaño e infraestructura todo según sus necesidades; se debe contar con la intervención de las dos partes todo con el objetivo de establecer, variar o liquidar todas sus obligaciones.

Sin embargo, este elemento se sitúa de forma preferencial al micro, pequeño y mediano empresario, puesto que se fundamenta en un tratado o contrato mediante el cual una compañía o

empresa transmite y/o transfiere el servicio de cobranza futura de los créditos y montos efectivos a su favor, y a cambio consigue de carácter inmediato el patrimonio adecuado.

Este contrato era categorizado como un contrato innominado y atípico, y por su aprobación y manejo el legislador comprendió la necesidad de crear normas que delimitaran y normalizaran, este contrato todo con el objeto del estudio de este como lo son la LEY 1231 DE JULIO 17 DE 2008 y el DECRETO 2669 DE 2012 “por el cual se reglamenta la actividad de Factoring que realizan las sociedades comerciales, se reglamenta el artículo 8° de la ley 1231 de 2008, se modifica el artículo 5° del Decreto número 435 del 2006 y se dictan otras disposiciones”.

El objetivo primordial del decreto 2669 de 2012 es proporcionar el acceso de las partes intervinientes y conservar una correlación en pro no solo de la renta a favor del factor, sino que a su vez del comprador y el facturador; de igual forma procura concluir con los vacíos idóneos de ocasionar duda o contrariedad en este, e imposibilitan proporcionar seguridad legal a las partes. El decreto 2669 de 2012 es el comienzo de un desconocido camino de este modelo de contrato o aparato de financiación e inversión, a través del cual se han incluido otras actividades que no hacían parte de su naturaleza; pero que en la actividad comercial se evidencia de tal forma que ha forzado al derecho a normalizar o pautar dichos movimientos y/o actividades.

El Factoring es una alternativa de financiación para la producción de capital de trabajo, y a través de este las empresas y/o compañías logran convertir en efectivo las cuentas por cobrar de sus negocios. Este instrumento financiero se maneja cada vez más, para aportar una mayor

liquidez a las empresarias que ofrecen u entregan un crédito, librándose de costosos trámites lo que les permite una mayor flexibilidad la cual convertirá sus ventas de corto plazo (término no mayor a 180 días), en una venta de contado que le abrirá al acreedor de la prestación de Factoring o factoraje una nueva posibilidad de crédito.

Las diferentes empresas acuden a utilizar este medio cada vez más, puesto que concuerdan con sus objetivos y a su vez se reduce el costo que representa la constitución de un departamento de cobros, que brinde y/o prometa una buena vigilancia, atención o asistencia al consumidor y se alcance un resultado a la hora de confrontar un pago por servicios u obras.

Esta monografía se realiza para señalar o indicar escenarios y/o contextos que se muestran en el mercado referente al Factoring; a su vez parte de las numerosas dificultades que deben de confrontar las diferentes empresas al requerir un financiamiento externo, los cuales pueden ser:

- Un alto porcentaje de financiación de las entidades financieras
- Dificultades para acceder a otras fuentes de recursos
- Organización administrativa en la producción
- Las ventas y relaciones con los clientes

Complejidad que surten o que se pueden proporcionar en las ventas:

- Alargamiento de los ciclos de cobro
- Falta de liquidez inmediata
- Posibilidad de no cobro
- Necesidad de mantener personal: 1. Gestión de cobro 2. conocimiento de la solvencia de los deudores

1.1. TITULO DEL PROYECTO

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA LEY 1231 DE JULIO DE 2008 FRENTE AL FACTORING COMO MECANISMO DE FINANCIACION PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA COLOMBIANA

1.2. TEMA DE INVESTIGACIÓN

1.2.1. Derecho Comercial

1.2.2. Área: Derecho Privado

1.3. JUSTIFICACIÓN

Se han percibido y escuchado diferentes planteamientos en el sentido de afirmar que fue “DEROGADA” la factura cambiaria de compraventa y la factura cambiaria de transporte. Pero a mi parecer no es así, mi punto de vista lo expondré a continuación.

Con la expedición de la LEY 1231 DE JULIO 17 DE 2008 lo que se efectuó fue un “UNIFICACIÓN” entre la factura cambiaria de compraventa y la factura cambiaria de transporte, pero estas NO perdieron la particularidad de ser facturas cambiarias al variar el texto del artículo 722 del código de comercio y darle el carácter de título valor. Esta

prestación de servicio le provee una facilidad a la gestión a la empresa prestamista principalmente cuando se trata de ventas que se efectúan dentro o fuera del país.

La elección del tema de estudio se basa en una incesante búsqueda de liquidez por parte de las empresas, como un medio para conseguir el logro de sus objetivos. Esta herramienta permite obtener y acordar con la entidad financiera una línea de financiamiento continuada, en función de las ventas y/o servicios que establecen la actividad comercial.

Las normas planteadas logran los efectos deseados, es de gran importancia o valor que se sometan y solucionen algunos aspectos comprendidos para lograr la firmeza esperada del régimen. La terminación es que asumiendo los artículos 772, 773 y 774 del Código de Comercio; enumeraciones que normalizan esta materia y que fueron modificados especificando la factura como un título valor este paso a ser un prototipo de contrato verbal o escrito el cual se da por la venta de bienes transferidos de forma real y/o material, y de servicios ciertamente prestados.

Sin embargo, permanecen ponencias escépticas frente a la objetividad del título valor en especial sobre el documento con el que se recaudara la obligación y/o deber “incorporado”, este elemento tiende a reforzarse en cualquiera de los niveles, en la disposición que los componentes técnicos revelen mayor seguridad, disfrutarán a ciencia cierta un mayor nivel de aceptación y confianza.

El mecanismo de Factoring tiene 3 elementos los cuales son: 1. La empresa, 2. El factor, 3. El cliente y/o comprador; este último asume el riesgo de insolvencia del deudor en los contratos sin recurso.

2. RESUMEN DE LA MONOGRAFIA

El DECRETO 2669 DEL 21 DE DICIEMBRE DEL 2012 implantó pautas generales en proporción con el ejercicio de la actividad de Factoring que logran operar las diferentes empresas colombianas la cual se instaura en consentimiento con la LEY 1231 DE 2008 la cual fija su trascendencia, propósito, forma de operación, prohibiciones, inspección y demás contenidos que son afines con el ejercicio de la misma y regula la vigilancia y control de la actividad de este elemento de financiación para las empresas.

La intención del decreto citado anteriormente es facilitar la circulación o transporte de las facturas y beneficiar el desarrollo o incremento de esta actividad (Factoring), en cuanto a que compone un significativo mecanismo de apalancamiento para las pequeñas y medianas empresas del país. Mediante la **LEY 1231 DEL 17 DE JULIO DE 2008** el gobierno autoriza al sistema financiero a participar en el mercado de Factoring.

VENTAJAS DE LA LEY 1231 DEL 17 DE JULIO DE 2008

- a) Esta ley da la contingencia de ampliar la expedición de facturas por la prestación de actividades comerciales.

- b)** Esta ley instituye el deber de facturar comercialmente, fuera de perjuicio de que se presenten constancias o facturas que faciliten cálculo del negocio y de los desembolsos totales o abonos.

- c)** La ley 1676 de 2013, artículo 86 “*Modifíquese el inciso 3° del artículo 2° de la Ley 1231 de 2008*” consagra la admisión implícita de la factura si el comprador del bien o servicio no se manifiesta, dentro del término de 3 días hábiles siguientes a su recepción, sobre su aceptación o rechazo.

- d)** Reduce el número de requisitos específicos de la factura.

- e)** Admite que la firma de la persona que recibe las mercancías implica la conformidad del título, excluyendo la necesidad de que las facturas adquirieran la facultad de ser suscritas por los representantes legales.

- f)** Permite que la aceptación se manifieste en el título mismo o en la guía de transporte.

- g)** Resta vigor a los sellos o leyendas que se apliquen sobre la factura, tendientes a determinar su aceptación o a restringir su circulación.

La LEY 1231 DE 2008 consolidó la factura como un título valor esto con el fin de cultivar este mecanismo de financiación para el micro, pequeño, y mediano empresario, transformando los artículos 772, 773, 774, 777, 778 y 779 del Código de Comercio que sistematizaban la factura cambiaria de compraventa y factura cambiaria de transporte, y algunos aspectos generales. Así mismo, en su artículo 10, dispuso la derogatoria de "todas las normas que le sean contrarias".

Esta ley implantó un régimen transitorio “**Artículo 9º**. De transición. Las facturas cambiarias de compraventa de mercancías y de transporte, libradas bajo el imperio de la legislación que se deroga, subroga o modifica, conservarán la validez y los efectos reconocidos en dicha legislación”. Con la expedición de la Ley 1231 del 2008 no se perturba ni altera el Estatuto Tributario, en efecto las obligaciones de la factura de venta para efectos tributarios conocidos en el artículo 617 del Estatuto Tributario, permanecen estando los entonces manifestados; dando a entender que deja expresa la obligación de realizar para efectos tributarios todos y cada uno de los requisitos del mencionado artículo, aun cuando se presente la expedición de la factura y esta con características de un título valor.

En virtud del Decreto 672 de 2009, las empresas que poseían surtidos de facturas cambiarlas de compraventa y cambiarias de transporte y que estas se hallaban pre impresas con la resolución vigente de autorización de la DIAN, podrían utilizarlas hasta agotar sus existencias o inclusive cuando se venza la autorización que la entidad expide;

lo que acontezca primero. En caso de que estas no cumplan con los requisitos de la Ley 1231 de 2008, estos podrían ser incorporados al título de forma automática por medio de un timbre o manuscrito, esto sin que pierdan la calidad de título valor.

El Estatuto Tributario en ningún tiempo ha nombrado las diferencias concretas entre la factura de venta y la factura de transporte; como sí las diferencio el Código de Comercio, de modo que para las dos facturas, las cuales se convirtieron en una con la expedición de la ley 1231 de 2008; las únicas obligaciones fiscales que se efectúan, son las contempladas por el artículo 617 del Estatuto Tributario.

La innovación conceptual que se visualiza en el artículo 1° de la ley 1231 de 2008 represento un gran avance de la normatividad colombiana acorde a las necesidades vigentes del comercio al igual que lo indica el derecho mercantil en permanente evolución, al unificar la factura como mecanismo de financiación de la pequeña, mediana y micro empresa “a quienes no les es fácil acceder a la financiación bancaria, mediante la utilización de convenios de Factoring” (Salazar. 2007. p. 3), y al constituir un nuevo marco jurídico para la utilización de la factura como título valor.

CAPITULO I

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según el Grupo Bancoldex S.A., el termino Pyme hace referencia al grupo de empresas pequeñas y medianas con activos totales a 500 SMLMV y hasta 30.000 SMLMV, en el régimen económico en numerosos países adquiere un eminente porcentaje en el producto interno bruto y sostenimiento del empleo.

En tiempos de dificultades se estudian las ventajas y desventajas con las cuales poder saber socorrer a las Pymes a sobrellevar estados de recesión y saber que herramientas suministrar o proveerse para poder seguir o continuar con sus operaciones.

El propósito de la ley es ofrecer un medio de fluidez a los micro, pequeños y medianos empresarios a través del mecanismo de Factoring, a manera de una actividad fructífera al generar una ganancia a través de la negociación de sus facturas, actividad que sobrelleva a un beneficio o interés para el comprador de la factura; comprometiendo a las empresas que ejecutan esta actividad de cotejar la naturaleza o procedencia de los títulos que reciban y en el caso particular de la factura de venta por la compra de bienes o servicios evidentemente proporcionados, y sus pagos no sean de contado.

A efectos de que la factura posea el carácter de título valor; esta finalidad consigue forjar VENTAJAS que le condescienden? al empresario intensificar la actividad económica y el flujo de caja para ampliar la liquidez de la empresa, y a su vez,

DESVENTAJAS dado que la micro y pequeña empresa no constantemente gozan de la posibilidad de vender u ofrecer sus facturas cuando sus deudores en diversas ocasiones son magnos empresarios y es una acción que implica el correr el riesgo de perder el cliente.

Puede crear conflictos en el perfeccionamiento de las operaciones comerciales al haber citado título valor a todas las facturas, y esta acción no solo perturbaría a los micro, pequeños y medianos empresarios, sino que a su vez afectaría a todos los comerciantes y de carácter especial a los que por el desarrollo de su actividad económica se hallan obligados a facturar.

Esta ley modifico las normas que son concernientes a la factura cambiaria de compraventa, al variar el texto del artículo 722 del Código de Comercio, y proporcionarle carácter de título valor.

***ART. 722 C.Co;** Factura cambiaria de compraventa es un título valor que el vendedor podrá librar y entregar o remitir al comprador.*

***NO** podrá librarse factura cambiaria que no corresponda a una venta efectiva de mercaderías entregadas real y materialmente al comprador.”*

Considero necesario establecer las ventajas y las desventajas que brinda la **LEY 1231 DE JULIO DEL 2008**; a modo de mecanismo de financiación, en materia específica para el micro y pequeño empresario colombiano.

Se consigue una nueva legislación mercantil en materia de regulación de los títulos valores en la cual existiría el acontecimiento que asumiría la DIAN en factor de la regulación de la factura de venta para su expedición, lugar a que la idea es promover una factura electrónica para implantar una mejor orden y mayor seguridad en materia de impuestos y demás en el comercio colombiano.

El continente de América Latina se destaca ya que ha liderado el impulso de las facturas electrónicas a nivel universal. Chile se ha definido por ser el país pionero a nivel local, este acogió su esquema de facturación electrónica con la Ley N°20.727 de 2014 “establece el **uso obligatorio de la factura electrónica**, junto a otros documentos tributarios electrónicos como liquidación factura, notas de débito y crédito y factura de compra. Los plazos que tendrán las empresas para adoptar este cambio dependerán de sus ingresos anuales por ventas y servicios y de su ubicación, si esta corresponde a una zona urbana o rural”. La siguiente tabla, muestra un resumen con los **plazos** de incorporación establecidos en la Ley, según el tamaño de cada empresa:

| Calendario según tamaño de empresas | | | |
|-------------------------------------|---|-----------|------------------------|
| Tamaño | Ingresos anuales por ventas y servicios en el último año calendario | Ubicación | Fecha |
| Grandes | Mayor a 100.000 UF | Todas | 1 de noviembre de 2014 |
| Medianas y Pequeñas | Mayor a 2.400 UF y menor o igual a 100.000 UF | Urbana | 1 de agosto de 2016 |
| | | Rural | 1 de febrero de 2017 |
| Microempresas | Menor a 2.400 UF | Urbana | 1 de febrero de 2017 |
| | | Rural | 1 de febrero de 2018 |

TABLA No. 1 – CALENDARIO SEGÚN EL TAMAÑO DE LA EMPRESA (SII)

NOTA: ESTA TABLA FUE SACADA DE LA PAGINA DE – SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS (SII), COMO REFERENCIA

En ese país el servicio de emisión de facturas electrónicas lo provee:

- a) el Gobierno directamente, a través del Portal Mipymes del Sistema Interno de Impuestos (SII), al cual pueden acceder de manera gratuita la micro y pequeña empresa.
- b) las empresas privadas autorizadas por el Gobierno para ofrecer un software comercial para tal efecto.

La comisión redactora del vigente Código de Comercio incluyó una primicia significativa con relación al contenido del proyecto INTAL, pues contempló una regulación específica para la factura cambiaria de transporte en el artículo 775, que define así: “Factura cambiaria de transporte es un título-valor que el transportador podrá librar y entregar o enviar al remitente o cargador. No podrá librarse esta factura si no corresponde a un contrato de transporte efectivamente ejecutado.” (Codigo de Comercio, art. 775). Por lo tanto, son dos tipos de títulos valores denominados facturas cambiarias las que se consagraron en el estatuto cambiario: la compraventa de mercaderías (factura de compraventa) y la de transporte de cosas (factura de transporte).

Hoy por hoy, y a partir de la ley 1231 de 2008, cambió la denominación “factura cambiaria de compraventa” por la de “factura”, pero para lograr efectuar los requisitos tributarios debe llamarse expresamente “factura de venta”.

La ley 57 de 1887 no entendió la factura como título cambiario. La factura usada entre los comerciantes como medio de prueba para confirmar al comprador la adquisición de los bienes, del mismo modo se utilizó por los vendedores, y así acreditar la entrega de los mismos y exigir el pago del comprador, antepuesto el reconocimiento de la firma, como lo advertía la ley 57 de 1931, art. 53, que subrogó el art. 42 de la ley 28 de 1931.

El proyecto de Código de Comercio de 1958 no contemplaba la instauración de la factura cambiaria, a modo de título crediticio, puesto que este se restringía a conservar la

facultad que le corresponde al comprador de exigir a su vendedor la entrega de una factura en la cual se hallen de carácter descriptivo las mercancías vendidas y el precio acordado para cada una de ellas, con la constancia de su pago total o parcial.

El Código de Comercio colombiano, que se tomó del francés, como lo citaba en su obra “Instrumentos Negociables” (SALAZAR, Arturo - ARANGO, Jose Maria) ignoraba el sistema de los instrumentos negociables, el cual lo implanto la misión financiera que presidió el señor Edwin Walter Kermmerer, que aconsejo y redacto el proyecto de ley que se convirtió en la ley 46 de 1923, que rigió hasta la expedición del nuevo Código de Comercio. Por consiguiente, ni el Código de Comercio, ni la ley 46 de 1923, imaginaron la factura que utilizaban los comerciantes en razón del negocio de compraventa, como instrumento negociable. Como lo señalo en su momento la ley 57 de 1931, la factura era un simple medio de prueba utilizado entre comerciantes “para dar fe de la entrega de la mercancía y su precio que adquiriría el carácter de título para cobrar el saldo adeudado por el comprador al vendedor, una vez el comprador reconociera su firma y en el documento apareciera claramente una obligación expresa y exigible” (Arango, 1965, p. 3)

La factura cambiaria esta prevista en el Código de Comercio, en los artículos 772, 773, 774, 775, 776, 777, 778 y 779, primeramente, se ve a modo de un título de crédito, que nace de una compraventa efectiva de mercancías entregadas, existente y físicamente al comprador. O como resultado de un contrato de transporte evidentemente ejecutado,

por lo cual se hablaba de la factura cambiaria de compraventa (art 772 a 774) y de la factura cambiaria de transporte (art 775 a 776). En el 2008, se mostraría un cambio en lo concerniente a la factura como título valor y sin duda se incorporó el Estatuto Tributario.

A exactitud es que en el sector empresarial colombiana la factura cambiaria no adquirió mayor uso inicialmente, ya que las autoridades al emplear con el debido rigor las colosales exigencias legales, expresaron con la presentación de ser facturas cambiarias, pero que lastimosamente contravenían en forma mínima las exigencias legales; secundario, porque en la práctica, manifestaba graves y en ocasiones insalvables conflictos en punto a lograr la firma de quien ciertamente estaba autorizado para exigir al comprador.

La circulación de la factura cambiaria de compraventa para efectos del Factoring sería examinada tardíamente en Colombia, en el 2008, con el propósito de convertirla en un título valor que valiera de mecanismo de financiación al micro, pequeño y mediano empresario; por decisión legislativa, que “no consulto a los expertos en la materia, ni tuvo en cuenta aspectos de fundamental importancia como la convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa Internacional de Mercaderías” (Parra, 2009, pág. 13), ni las innovaciones de países como Argentina y España, en “especial sobre su cobro o negociabilidad, porque en nuestro medio la factura es un instrumento de cobro de última instancia” (Parra, 2009, pág. 14), lo que concluyo con la promulgación de la ley 1231 de julio 17 de 200

4. OBEJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL

El objetivo general de esta monografía de grado es analizar las ventajas y desventajas de la **LEY 1231 DE JULIO 17 DEL 2008** la cual estableció la factura de venta como mecanismo de financiación (FACTORING) desde el punto de vista de la disciplina jurídica, en el caso materia de este estudio para la micro y pequeña empresa colombiana.

4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a) determinar las ventajas de la **LEY 1231 DE JULIO 17 DEL 2008** como mecanismo de financiación en la compra de cartera al descuento para la micro y pequeña empresa.
- b) analizar las desventajas de la **LEY 1231 DE JULIO 17 DEL 2008**, como mecanismo de financiación, teniendo en cuenta que regulo la figura del Factoring, el cual desde hacía muchos años ya venía siendo aplicado en Colombia.
- c) Establecer que medios son utilizados para acceder a este tipo de financiamiento basándonos en la ley que lo establece y su facilidad
- d) Identificar las entidades públicas y privadas que apoyan a la micro y pequeña empresa
- e) Entidades de Factoring en Colombia y procesos
- f) Exponer recomendaciones de las ventajas y las desventajas para el empresario de la micro y pequeña empresa

5. HIPÓTESIS

5.1. GENERALIDADES

5.1.1. DEFINICIÓN

Factoring se piensa a manera de alternativa u opción de financiación, ya que, a través de la comercialización de las facturas a una tercera persona, el cual es citado como factor, la empresa consigue adquirir liquidez, asumiendo a modo de costo, el descuento de capital que consiga conferir al factor. El factor (inversionista) cobra la factura en el instante de su terminación, por lo cual, su ganancia será la diferencia entre el coste comercial de la factura y el descuento que da el distribuidor por ágil pago, unos escritores alcanzan incluso dogmatizar que el comienzo del Factoring se halla en las prácticas comerciales que existían en Babilonia en la época de Hammurabi (1792-1750 A. de C.).

El Factoring es una herramienta con magnas perspectivas y un viable desarrollo o crecimiento en la actividad comercial latinoamericana. En la cuestión específica de Colombia y en especial a partir de la expedición de la LEY 1231 DE 2008, la industria del Factoring ha gozado de un desarrollo constante, demostrando cada vez más su importancia y/o categoría centralmente de la mejora de una economía abierta a la globalización e inversión extranjera.

No obstante, para que en Colombia se acreciente o amplíe el uso del Factoring y se forme una efectiva inserción y profundización financiera, facilitando la liquidez y salida de caja que las Mipymes pretenden y que también, se constituya en una herramienta efectiva para el manejo de su cartera, se demuestran algunos inconvenientes que resulta preciso superar.

5.1.2. EL CONTRATO DE FACTORIG

El objetivo de la empresa es crear valor y principalmente desarrollar este patrimonio de la empresa, administrativamente esto se logra a través de la maximización de los flujos futuros forjados por la empresa; el primordial funcionamiento de este mecanismo que adquiere la empresa es para maximizar sus entradas por venta y a su vez minimizar costos.

Las ventas a crédito generan derechos por cobrar, los que generalmente se documentan. Por otro lado, el crédito dado a los clientes implica inmovilización de recursos, así como la generación del financiamiento necesario para seguir produciendo, equivalente al de aquellos recursos que son inmovilizados a los créditos a clientes. Frente a esta necesidad de recursos, la empresa puede recurrir a formas tradicionales de financiamiento: préstamos bancarios de Corto plazo; créditos de proveedores o bien autofinanciamiento, Todo respaldado y

basado en la recuperación de los documentos que la empresa tiene en sus carteras. Sin embargo, estos documentos han sido originadores de otras fuentes de financiamiento como son la venta de letras al banco, llamado descuento de letras, o bien él envió de cobranza de letras al banco. (Parada, 1995, pág. 5)

En la preferencia financiera actual se ha establecido una peculiaridad de vender crédito, lo que en palabras simples representa vender títulos valores potenciales productores de créditos como lo son las facturas, letras y cheques. Precisamente de esta forma o manera la empresa que tenga facturas y documentos por cobrar tendría la posibilidad venderlos u ofrecer a alguien que estuviese interesado en adquirir esta cartera cambio de una ganancia que lograría con esta cartera formalizada en facturas; esta ganancia puede ser el interés que la empresa compradora de las facturas le cobra a la empresa comercial. Con esta venta de títulos, la empresa comercial está igualmente traspasando la labor de cobranza y además la empresa se puede concentrar en su tarea principal que es la venta de sus productos finales. Esta venta de documentos que respaldan un crédito es la base del Factoring.

5.1.3. TIPOS Y MODALIDADES DE FACTORING

Coexisten algunas tipificaciones de Factoring, que varían entre sí, dependiendo de sí el compromiso es simultáneo entre el proveedor y el factor, por el no pago de la

factura; igual consigue clasificarse dependiendo de sí es el distribuidor o el interesado quien resuelve formar el Factoring. Las diferentes modalidades de Factoring se establecen según los servicios que precise la empresa o el tipo de deudor que ceda la empresa a la entidad bancaria, los ofertados al cliente se basan en quien sea el deudor.

5.2. SERVICIO DEL FACTORING

El factor o el ente bancario se convierte en el departamento de crédito de la empresa debido a que este se faculta de estudiar y establecer el monto máximo de riesgo para cada compromiso.

5.2.1. MODELO DEL FACTORING

En el movimiento del Factoring, intervienen tres partes: 1. **EL PROVEEDOR DE BIENES Y SERVICIOS** que es quien precisa una mayor salida de caja y a través de este mecanismo consigue forjar de forma positiva el pago anticipado del coste de la venta; 2. **EL CLIENTE, COMPRADOR O USUARIO DEL BIEN Y/O SERVICIO** que por numerosos contextos, en la generalidad de los casos, súplica financiación pero en las mejores circunstancias de términos e intereses, que no brindan los acostumbrados mecanismos financieros; y por último, 3. **UNA ENTIDAD FINANCIERA** la cual habitualmente es una sociedad de financiamiento comercial, que a modo de tercero

permite al proveedor y al cliente la potestad de efectuar el ejercicio de compra y venta del bien y/o servicio.

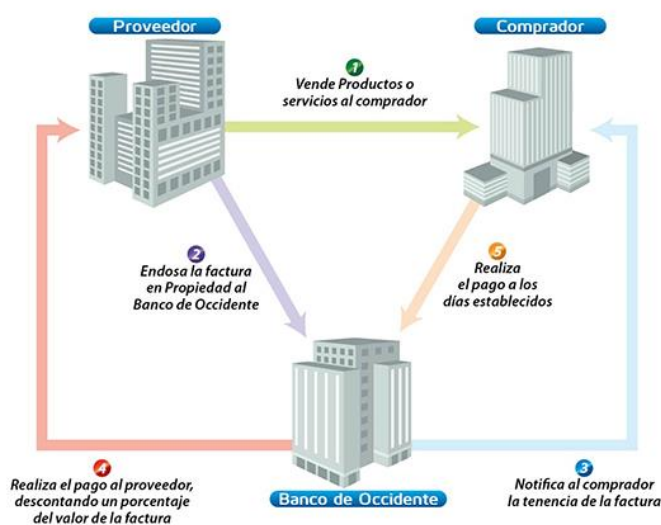
Este es un movimiento atrayente e interesante para las partes y a su vez para las representaciones financieras y mercantiles del país puesto que auxiliaran en su desarrollo a futuro. Se examina que pese a ser una acción reconocida y con altos índices de uso o manejo en el mundo industrializado; en Colombia ha asumido variedad de dificultades, esto se debe en gran parte por la falta adecuada de divulgación o circulación, pero hoy en día cuando son insuficientes y dispendiosas las fuentes acostumbradas de financiación brota como una positiva contestación hacia activar las ventas y a su vez proporcionar y/o promover la adquisición u obtención de bienes y servicios.

5.2.2. ENTIDADES FINANCIERAS EN COLOMBIA QUE TIENEN SERVICIO DE FACTORING:

- I. Banco de Occidente
- II. Banco AV Villas
- III. Banco de Bogotá
- IV. Banco Popular
- V. Banco Pichincha
- VI. Bancolombia
- VII. Banco BBVA

Existen tres actores en operaciones de Factoring en los bancos. Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF): 1. **UN PROVEEDOR:** Empresa que vende sus productos o servicios a personas naturales o jurídicas; 2. **UN COMPRADOR:** Persona Natural o Jurídica que adquiere productos o servicios y realiza el respectivo pago; 3. **EL BANCO:** Intermediario financiero que realiza el pago de los productos o servicios al proveedor de manera inmediata, menos un descuento.

FIGURA No. 1: Como se maneja el mecanismo en el banco de occidente



NOTA: ESTA FIGURA FUE SACADA DE LA PAGINA DEL BANCO DE OCCIDENTE – (<https://www.bancodeoccidente.com.co/wps/portal/banco-occidente/web/banca-empresarial/soluciones-financiacion/factoring>)

5.3. VENTAJAS DE LA LEY 1231 DE 2008 FRENTE AL FACTORING COMO MECANISMO DE FINANCIACION PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA COLOMBIANA

De forma general este mecanismo le permite a la variedad de empresas colombianas desenvolverse y desarrollarse con seguridad independientemente de su distribución u organización financiera, con prudencia de que sus consumidores y/o usuarios no obtengan los apuros o riesgos que se emanan de la venta a crédito.

Basándome en la lectura de la correspondiente ley 1231 de julio 17 de 2008, las ventajas que genera esta ley para el micro y pequeño empresario son mencionadas a continuación:

- a) Alivia la administración de los proveedores.
- b) **NO** habría que formalizar la clasificación crediticia de los consumidores.
- c) Gozaría del **NO** tener que Apropiarse del peligro de insolvencia.
- d) **NO** tiene que Examinar la forma de costear las comercializaciones a crédito.
- e) **NO** tiene que Encargarse de las cobranzas.
- f) **NO** tiene que efectuar el registro contable de la cartera de facturas ya que consigue la financiación instantánea de sus ventas en concordancia con su desarrollo.

- g) Al consumir un Factoring “sin recurso”, la empresa comprime su balance de clientes a recaudar, lo que le accede a optimizar su capacidad y su Ratio de Rendimiento de Activo (ROA).

5.4. DESVENTAJAS DE LA LEY 1231 DE 2008 FRENTE AL FACTORING COMO MECANISMO DE FINANCIACION PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA COLOMBIANA

- a) Este procedimiento de financiación es inconveniente y costoso cuando las facturas son numerosas y comparativamente chicas en su valor, ya que acrecienta los costes administrativos inevitables.
- b) Se razona sobre la factorización con su figura de agotamiento financiera que logra afligir las actividades comerciales futuras a causa de que la empresa está empleando como garantía un activo altamente líquido.
- c) Una empresa que se halle en dificultades financieras transitorios consigue acoger insuficiente ayuda.
- d) Las empresas que se dedican al Factoring son impersonales, por lo tanto, no conllevan que su cliente se menoscabe por cierto inconveniente, a causa de que es suprimida de las actividades comerciales.
- e) El Factor únicamente adquirirá la Cuentas por Cobrar que pretenda, por lo que el escogimiento dependerá de la disposición de las mismas, es decir, de su término, valor y posibilidad de recobro.

5.5. INSEGURIDADES DE LA LEY 1231 DE JULIO 17 DE 2008 FRENTE AL MECANISMO DE FACTORING

- I. Negociar y recaudar las facturas presentadas.
- II. Cobijar el riesgo de potenciales crisis de sus clientes.
- III. Atender necesidades de liquidez puntuales, debido al limitado término de cancelación de sus negocios a crédito.

5.6. LA FACTURA DE VENTA – ARTICULO 722 C.Co.

La factura de venta es un título valor de contenido crediticio “art.821 C.Co: ... "instrumentos negociables" se entenderá por tal los títulos-valores de contenido crediticio que tengan por objeto el pago de moneda...” (CODIGO DE COMERCIO), estos títulos son aquellos que encierran la obligación de pagar dinero; en materia de la factura de venta el proveedor o acreedor del bien o servicio conseguirá girar y otorgar o expedir al consumidor o beneficiario del servicio. No podrá despacharse o expedirse factura alguna que no concierna a bienes y/o servicios entregados real y materialmente o a ciertamente proporcionados en claridad de un contrato verbal o escrito.

El emisor proveedor o acreedor del servicio emitirá un original y dos copias de la factura; para cualesquiera sean los efectos legales procedentes que obtiene este nuevo

título valor como lo ha señalado la ley 1231 de 2008, el original le corresponde ir firmado por el emisor y el obligado; será título valor negociable por endoso por el emisor y lo deberá conservar el emisor, vendedor o prestador del servicio. Una de las copias se le conferirá al obligado y la otra subsistirá en poder del emisor, para sus registros contables.

5.6.1. LA LITERALIDAD

La literalidad es una de las características de los títulos valores, radica concretamente en el derecho incorporado en el respectivo título; conforme a la clasificación legal la Factura es un título valor de contenido crediticio, por ende, encierra una obligación de pagar dinero, “art.619 C.Co: **DEFINICIÓN Y CLASIFICACIÓN DE LOS TÍTULOS VALORES.** Los títulos-valores son documentos necesarios para legitimar el ejercicio del derecho literal y autónomo que en ellos se incorpora. Pueden ser de contenido crediticio, corporativos o de participación y de tradición o representativos de mercancías.” (Codigo de Comercio, art. 619) Fundamenta en la suma monetaria del producto de las mercancías o servicio prestado lo que involucra que la factura de venta a manera de título valor independiente le corresponde reunir los requisitos determinados en la “ley 1231 de 2008 art.3° El artículo 774 del Decreto 410 de 1971, Código de Comercio, quedará así: *Requisitos de la factura.* La factura deberá reunir, además de los requisitos señalados en los artículos 621 del presente Código, y 617 del Estatuto Tributario Nacional o las normas que los modifiquen, adicionen o sustituyan...” (LEY 1231 DE 2008, Art. 3°) para

su validez o no, por cuanto si como título valor no reúne los requisitos legales, este hecho no invalida el negocio jurídico que le dio origen.

“... la consagración de la literalidad es una garantía para quien desconoce los motivos que indujeron la creación o la emisión del título, o ignora los convenios extracartulares entre quienes tomaron parte antes que el en su circulación, es obvio que ella está consagrada exclusivamente en beneficio de los terceros tenedores de buena fe...” (Valencia, 2008, p.58).

El fundamento legal del principio de literalidad se encuentra en los artículos 619, 624,626 del estatuto mercantil (Hincapié, 2014, p. 573).

Posteriormente, con la expedición de la Ley 1231 de 2008, el Gobierno Nacional asumió la obligación de reglamentar la circulación de la factura electrónica como título valor, que aún se encuentra en mora de cumplir.

CAPITULO II

6. MARCO METODOLOGICO

6.1. TIPO DE INVESTIGACION

Este trabajo monográfico es un estudio cualitativo y de naturaleza descriptiva y explicativa, que pretende describir detalladamente como se refleja la ley 1231 de julio 17 de 2008 frente al Factoring como un modelo de financiación para la micro y pequeña empresa, y a su vez las ventajas y desventajas que se presenta con este. Es un tipo de investigación documental, aplicada, fundamental, diacrónica, de campo, orientada a conclusiones y no experimental; puede convertirse en una herramienta de desarrollo, teniendo en cuenta los actores involucrados en el modelo de Factoring, incluyendo proveedores, clientes y las empresas de Factoring.

Tabla No. 2. Modelo Marco Metodológico – Autores: Paola Andrea Montalvan

Osorio y el Dr. Diego Fernando Andrade Franco

| CRITERIO | NIVEL O TIPO DE INVESTIGACION | DEFINICION |
|--------------------------------|--------------------------------------|---|
| Naturaleza de los datos | Cualitativa | Son datos categorizables e interpretables de modos no |

| | | |
|------------------------------------|-------------|---|
| | | cuantitativos. |
| Naturaleza de los objetivos | Descriptiva | Se propone caracterizar los componentes de una realidad o las propiedades de un fenómeno. |
| | Explicativa | Se propone determinar las causas de un problema. |
| Naturaleza de las fuentes | Documental | Las fuentes de análisis son documentos. |
| Grado de abstracción | Aplicada | Resuelve problemas prácticos con poco nivel de generalización. |
| Grado de generalización | Fundamental | Los resultados y conclusiones son teóricamente generalizables. |
| Dimensión cronológica | diacrónica | El fenómeno es estudiado en su ocurrencia histórica, ara caracterizar su evolución. |
| | | El fenómeno es estudiado en un |

| | | | |
|---------------------------|--------------------------|---|--------------|
| Dimensión espacial | De campo | ambiente natural y sin control de un investigador. | |
| Orientación | Orientada a conclusiones | Se obtienen conclusiones teóricas sin proyectar cambios sobre alguna realidad concreta. | |
| Diseño | No experimental | Longitudinales | De tendencia |
| | | | De evolución |

NOTA: Esta tabla fue realizada por el Dr. Diergo Fernando Andrade y la estudiante Paola Andrea Montalvan Osorio, como un modelo más práctico para entender cómo se debía de manejar el proceso de la tesis y cuál sería su curso.

7. MARCOS

7.1. MARCO REFERENCIAL

El objeto es estudiar la ley 1231 de 2008 y sus aspectos jurídicos trascendentales debo penetrar los asuntos más complejos de la ley y tratarlos con el rigor y las exigencias propias de una alta dogmática.

La Nomogénesis jurídica, esto es, el proceso de materialización del derecho en normas jurídicas, exige una dialéctica de complementariedad axiológica, fáctica y normativa. Sólo de esta manera estaremos en capacidad de captar el sentido de las normas jurídicas que nos presentan las nuevas disposiciones legales.

No es otro el objetivo central de esta charla, introductoria pero suficiente, acerca de las directivas trazadas en la ley 1231 de 2008 por la cual se unifica la factura como título valor, como mecanismo de financiación para el micro, pequeño y mediano empresario, y se dictan otras disposiciones. Es menester entonces comenzar por indagar los hechos y valores que materializan las normas jurídicas contenidas en la nueva ley.

7.2. MARCO CONCEPTUAL

Es necesario advertir que el difícil acceso de las PYMES al crédito bancario, es una situación que la reforma pretende superar. Las micro, pequeñas y medianas empresas se ven sometidas a un sistema crediticio de altas tasas de interés y fuertes restricciones en

los plazos. En este aspecto debe recordarse la necesidad de estos empresarios de recurrir a los descubiertos en cuenta corriente, o sobregiros, que son utilizados por los bancos como mecanismos de financiación.

Al indagar sobre la causa de este fenómeno, no será sorprendente encontrar que las pymes carecen de garantías suficientes para sus operaciones crediticias con los bancos. Es así como puede hablarse de una fuerte sectorización del crédito a favor de grandes empresas, con solvencia y garantías suficientes que les permitan obtener créditos a tasas aceptables o porque no decirlo a tasas razonables.

Pero no se trata de un simple problema económico que pueda reducirse a la obtención de tasas dos o tres veces superiores a las que obtienen las grandes empresas. Se trata también de un problema social en tanto y en cuanto se produce la transferencia de la propiedad de los medios de producción de los micros, pequeños y medianos empresarios a las grandes corporaciones colombianas.

No queremos decir con lo anterior que el único responsable de la situación haya de encontrarse en el sector financiero, eso sí, sin perjuicio de la cuota de responsabilidad que pueda caberle. También la misma organización y práctica mercantil de lo que podríamos denominar el “crédito comercial” alcanza una alta cuota de responsabilidad.

7.3. MARCO TEORICO

El sistema que llamamos crédito comercial se realiza con la particularidad de que quien entrega los bienes o presta los servicios realizan una transferencia o esfuerzo patrimonial y sólo recibe como contrapartida una promesa de pago no documentada. Y esa promesa de pago no le servirá ni para garantizar créditos en el sistema financiero ni para cancelar obligaciones de carácter comercial. Ante este panorama no sería exagerado afirmar que, en muchos casos, las PYMES terminan financiando a las grandes empresas realizando un esfuerzo financiero que las obliga a concurrir a los bancos en búsqueda del crédito que sólo logran obligándose a pagar altas tasas de interés pues como carecen de garantías suficientes se opera aquel principio conocido por todos: “a mayor riesgo mayor tasa”.

El breve análisis que nos precede, en relación con el funcionamiento del sistema financiero y comercial con respecto a las pymes, permite comprender los centrales objetivos de la ley. Las normas contenidas en la ley, autoriza que los créditos que surgen de relaciones comerciales queden perfectamente instrumentados en un título valor de contenido crediticio.

Con todo, y compartiéndose el noble propósito de facilitar el acceso al crédito de las PYMES, se pueden alzar voces que objetan los medios elegidos con la reforma. Se advierte que el legislador parte de un error pues para resolver el problema de la falta de

crédito de las PYMES pone la carga fuera de las PYMES trasladándola a quien contrata con ellas.

Sobre este particular se sugiere que los medios para acceder al crédito se busquen desde adentro de las PYMES: por ejemplo, mejoras que podrían hacerse a la prenda sin tenencia; o medidas que apunten a facilitar que las PYMES puedan dar garantías eficientes y efectivas sobre inventarios y equipos.

7.4. MARCO JURIDICO

PRIMERO: Desaparece la denominación “Factura cambiaria” y es sustituida por la simple denominación “Factura”. La operación económica que rodea la expedición de la “factura” comprende dos momentos, que es necesario distinguir:

- a) En primer lugar, cuando el deudor acepta la factura se produce la liquidación de compra o servicio, mediante una promesa de pago, utilizando el plazo concedido. En sentido económico no se produce la concesión de un crédito o préstamo. Tenemos más bien una operación de cambio en sentido económico amplio.
- b) En segundo lugar, cuando el tomador (vendedor o prestador del servicio) endosa la factura, se suele configurar una operación de crédito en una de sus especies: el crédito de descuento bancario. En este caso el crédito se concede sobre la factura:

el endosatario descontante concede crédito en la cuantía del importe de la factura, deducción hecha de los intereses entre el día del pago y el de su vencimiento.

En consecuencia, el instrumento permite así un doble financiamiento: • Con respecto al deudor, mediante el plazo; • Con Respecto al acreedor, mediante la movilización y el cobro inmediato de su crédito por medio del descuento.

El anterior análisis permite concluir que la denominación del instrumento como “factura”, simplemente, es desafortunada. Esto porque, como veremos adelante, no individualiza al instrumento cambiario de tal manera que permita diferenciarlo de la Factura Comercial de nuestro código de comercio y la factura consagrada en el Estatuto Tributario.

La razón de la confusión radica principalmente en que, en su afán de unificación, termina por adoptar el nombre del género para identificar una de sus especies. Por esta razón, en adelante me referiré a la “factura” de la ley 1231 de 2008 como “factura de crédito”, pues considero que, además de individualizarla de tal manera que nos permita diferenciarla de las otras especies de factura, expresa el doble financiamiento que comprende el instrumento desde el punto de vista económico.

SEGUNDO: ¿La ley 1231 de julio 17 del 2008 mantiene la emisión y aceptación de la “Factura de crédito” como meramente facultativa? Según la nueva ley no es

obligatorio librar factura, de tal suerte que se mantiene la norma meramente facultativa contenida en el artículo 772 del código de comercio.

Así las cosas, podemos afirmar que el libramiento de la factura puede entenderse como “un imperativo del propio interés”, razón por la cual no se trata de una obligación o un deber.

En términos de las modalidades de los derechos subjetivos propuesta por Wesley Newcomb Hohfeld, debemos afirmar que estamos en frente de un “privilegio o libertad”. La situación correlativa es la del “Noderecho”, y en ella se encuentra el comprador o prestador de servicios, puesto que no puede exigir el no libramiento de la factura.

En este aspecto, como veremos adelante, la nueva ley extiende el alcance de la factura de crédito, pues pasamos de una situación en la cual el privilegio sólo lo tenían quienes ocupasen la posición de vendedor o transportador, a una situación en que también los prestadores de servicios, gozan de éste privilegio o libertad.

Sin embargo, el análisis de la situación se complica cuando examinamos la obligatoriedad o libertad en relación con la aceptación de la factura. Creo que este análisis es sin duda uno de los más importantes para lograr la eficacia sociológica de la Ley 1231 de 2008.

El enunciado normativo del artículo segundo de la ley, no emplea la expresión “podrá” cuando se refiere a la aceptación. En ese orden de ideas, pareciera que se

mantiene la tesis de que la aceptación no es necesaria y no es un requisito de validez de la factura como documento cambiario.

Por ello, si la factura no es aceptada, la factura cambiaria existe siempre que haya sido librada. En este caso el librador se constituye en un obligado de regreso y responde de la aceptación y pago, como el girador de la letra.

Esto quiere decir que no hay documento cambiario sino desde el momento de la aceptación. Por tanto, el vendedor o prestador del servicio puede transmitir la factura a través de su ley de circulación sólo después de aceptada.

8. CONCLUSIONES

El Factoring se ha popularizado a nivel mundial como un método aconsejable que permite al vendedor cobrar antes del vencimiento. Proporciona un alto grado de eficiencia en la empresa pues en todo momento se produce un incremento de su activo líquido. Es un método abarcador, ya que se presentaron 14 tipos comunes de Factoring, lo que permite su utilización de acuerdo a las características de la empresa.

El Factoring es una solución ideal, si se utiliza oportunamente, que permite a la empresa librarse del trabajo contable y legal en relación con las cuentas por cobrar. Aceptación de la factura Comprador o Beneficiario.

Esta es una figura atípica y por ende carece de reglamentación especial. Se debe pensar en una reglamentación mínima sobre el contrato, cuando sea aconsejable no dejar absolutamente a la autonomía privada su regulación.

El contrato mercantil del Factoring se ha perfeccionado desde hace siglos pero estuvo demasiado tiempo sin regularse de manera expresa en Colombia, lo que no permitió que se beneficiaran a todos los comerciantes, lo anterior se colige porque aunque este contrato financiero ha existido como herramienta para conseguir recursos económicos, solo fue a partir de la ley 1231 de julio de 2008 y el decreto 2669 de 2012, las cuales protegen y garantizan el derecho a la circulación de las facturas como títulos valores, otorgándole varios beneficios como la simplificación de los trámites legales para

su cobro, facilitar su transacción de una manera más segura y eficiente, etc., lo cual indudablemente garantiza que se fortalezca la actividad de Factoring hoy en día y que sea aprovechada especialmente por la micro y pequeña empresa, sector al que en principio se debe dirigir.

Dentro de las limitaciones para el desarrollo de la actividad del Factoring en Colombia, en encuentran: el bajo entorno empresarial que presenta falencias competitivas al compararlo con el de otros países, caracterizado por estar conformado en un 92,1% por microempresas, 5,9% pequeñas empresas y 1.5% medianas empresas, las cuales se identifican por una informalidad empresarial especialmente las micro, al no tener Registro Único Tributario (RUT), Registro Mercantil y no llevar la contabilidad de sus negocios. El 75% de estas empresas utilizan los servicios financieros y el 25% acude a otras fuentes, entre ellas el determinado “gota a gota”.

Un factor decisivo para no usar el Factoring es el desconocimiento por parte de los microempresarios colombianos el cual esta aunado a una falsa creencia, por parte de los pagadores, de que el Factoring constituye una obligación financiera que será reportada a las centrales de riesgo con lo cual sus indicadores financieros se pueden ver afectados, entre ellos la capacidad de endeudamiento.

BIBLIOGRAFIA

Banco de Occidente. Recuperado de <https://www.bancodeoccidente.com.co/wps/portal/banco-occidente/web/banca-empresarial/soluciones-financiacion/factoring>

Bancoldex. Recuperado de <https://www.bancoldex.com/sobre-pymes/que-es-Pyme.aspx>

BERRIO ZAPATA, Douglas. (1984). *La operación de factoring en el derecho colombiano*. Bogotá: Tesis de grado para optar el título de abogado y socioeconómicas.

BITTEL, Lester (1978). *Enciclopedia Del Management*; Jackson Ramsey. E.U: Grupo Océano S.A. Ed.

Colombia. Corte Constitucional. Sentencia T-085 de 2001, M.P.: Alejandro Martínez Caballero.

Colombia (1989, 30 de marzo). Decreto 624, *por el cual se expide el estatuto tributario de los impuestos administrados por la Dirección General de Impuesto Nacionales*.

Colombia (2008, 11 de noviembre) Decreto 4270, *por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1231 del 17 de julio de 2008*.

Colombia (2007, 19 de octubre). Exposición de motivos Proyecto de Ley 151 de 2007, Senado, *por la cual se fortalecen mecanismos de financiación para el micro, pequeño y mediano empresario, se crean las facturas comerciales como títulos valores y se dictan otras disposiciones*.

Colombia (2008, 17 de julio). Ley 1231 de 2008, *por la cual se unifica la factura como título valor como mecanismo de financiación para el micro, pequeño y mediano empresario y se dictan otras disposiciones*.

Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2008). Proyecto de Decreto Reglamentario de la Ley 1231 de 2008, *por el cual se reglamenta la Ley 1231 de 2008, sobre la factura título valor y se dictan otras disposiciones*.

ESCOBAR, Virginia. & TORO, Adriana (1991). *El factoring*. Medellín: Tesis de grado para optar el título de abogado. Universidad Pontificia Bolivariana.

GITMAN, Lawrence (1978). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Harla. Ed.

HERNÁNDEZ ALBERTINI, Lidia (2008). *Figura Financieras La Habana*: Elaborado por el Ministerio de Finanzas y Precios.

LOPERA SALAZAR, Luis J (1998). *Títulos valores, teoría general y especial*. Medellín: Señal Editora.

MONTIEL Salazar, Gerardo (1996). *Las Instituciones de Factoring en México*. México: Editorial Banca y Comercio, SA de CV. Ed.

NOGUERA VIDALES, Hernando (1986). *El negocio jurídico de factoring*. Bogotá: Tesis para optar el título de abogado.

PEÑA NOSSA, Lisandro & RUIZ Rueda, Jaime (1997). *Curso de títulos valores*. Medellín: Biblioteca Jurídica Diké.

RENGIFO, Ramiro (2008). *Títulos valores*. Medellín: Señal Editora.

Revista Dinero. (2014). *Los beneficios de la facturación electrónica*. Recuperado de <http://www.dinero.com> .

Revista Dinero. *La factura de venta ahora como título valor*. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/finanzas/articulo/la-factura-venta-ahora-como-titulovalor/74642>

SERGE, Rolin (1972). *El factoring*. Madrid: Pirámide, S.A. Ed

Servicio de Impuestos Internos. *Aspectos generales de la nueva Ley de Factura Electrónica*. Recuperado de http://www.sii.cl/factura_electronica/ley/ley_fe_20727.htm

TRUJILLO CALLE, Bernardo (1932). *De los títulos valores de contenido crediticio*. Bogotá: Temis.

VIVANTE, César (1995). *Tratado de Derecho Mercantil*. Madrid: Editorial Reus S.A.

WESTON J. Fred (s.f.). *Fundamentos de Administración Financiera*. 7º Ed. México: Interamericana. Ed.