

La gestión de pagos a proveedores y la Ley de Ordenación del Comercio Minorista

■ MARIA ISABEL BONILLA DELGADO

Universidad de Castilla-La Mancha. Área de Política Económica

La gestión de pagos a proveedores –*confirming* en terminología anglosajona (1)– como forma de financiar operaciones de comercio exterior, consistente en el pago al contado, y sin posibilidad de recurso, de las operaciones de exportación a crédito, surgió hace más de un siglo en Inglaterra, donde una serie de bancos conocidos como “*Confirming Houses*” ofrecían a sus clientes (exportadores) la posibilidad de asegurar el cobro de las mercancías exportadas a crédito, contra entrega de los documentos de expedición y otros, asumiendo el riesgo de impago por parte del importador.

El desarrollo posterior de este tipo de operaciones ha traído su desvinculación, cada vez mayor, de la financiación de operaciones de comercio exterior, y más concretamente de la comercialización internacional de bienes de equipo, siendo cada vez más frecuente su aplicación a operaciones de comercio interior, y presentando importantes diferencias con su configuración inicial. De tal modo que la operación de confirmación de pagos, tal y como se lleva a cabo en la

actualidad, puede definirse como un servicio administrativo-financiero, que una entidad financiera presta a una empresa (cliente) y a los proveedores de ésta, a petición de la propia empresa y con carácter irrevocable, y que consiste básicamente en gestionar el pago de las deudas de dicha empresa con sus proveedores, ofreciéndoles a éstos la posibilidad de cobrar tales deudas con anterioridad a la fecha de vencimiento.

Por tanto, podríamos decir que la operación de gestión de pagos a proveedores (o confirmación de pagos) incluye dos operaciones (2): una inicial que el cliente encarga a la entidad financiera, consistente en la gestión del pago de sus facturas, y otra posterior consistente en la aceptación (en su caso) de las ofertas de anticipo de cobro (financiación), que realiza la entidad financiera al proveedor.

En ocasiones, y además del servicio de gestión de las deudas ofrecido a sus clientes, determinadas empresas financieras ofrecen a éstos la doble posibilidad de anticipar o retrasar el pago de las facturas sin variar la fecha de cobro del proveedor. De este modo, permiten al

cliente invertir sus excedentes de tesorería a cambio de una remuneración al tipo de interés del mercado, en el caso de que anticipe el abono de las facturas a la entidad financiera; u obtener una forma de financiación muy flexible y cómoda, a través del retraso en el pago de las facturas, es decir, abonando a la entidad financiera esta cuantía en una fecha posterior al vencimiento medio ponderado.

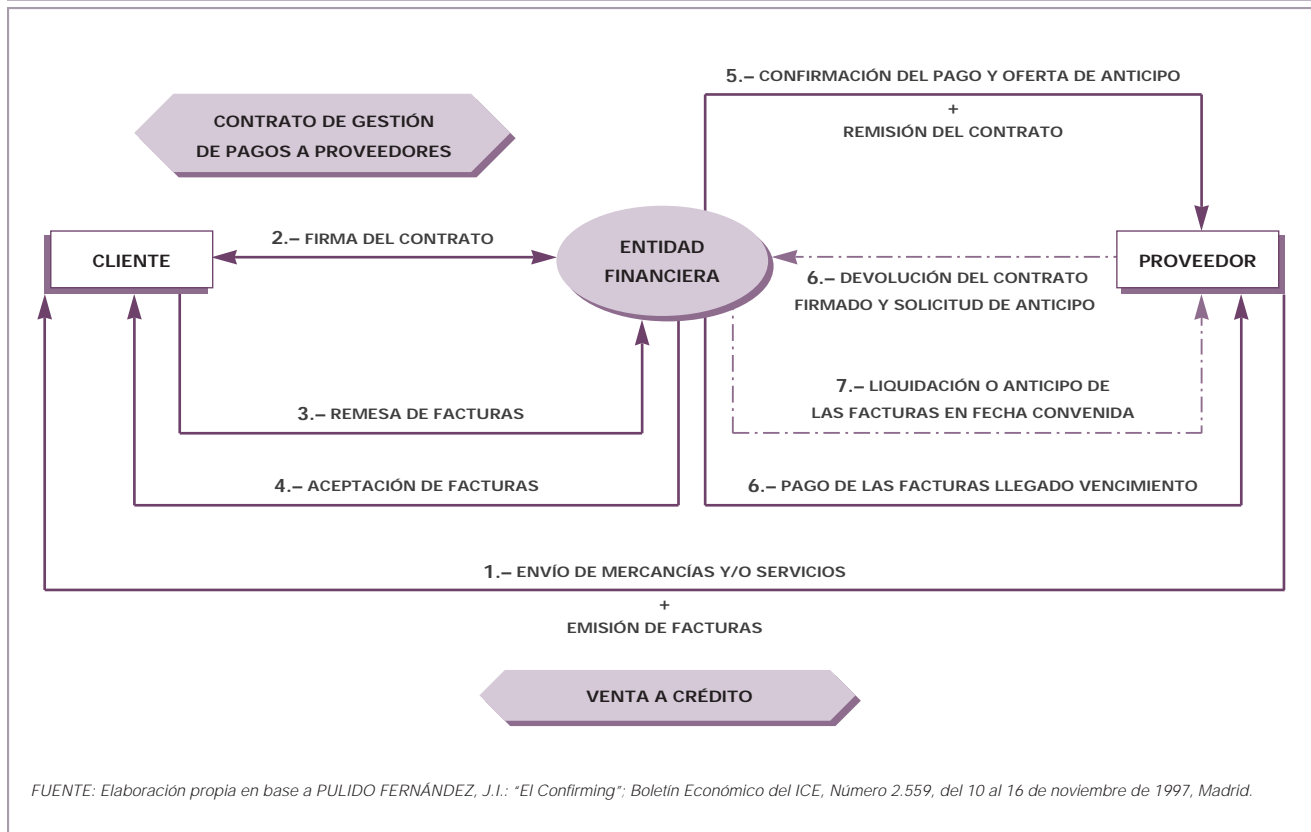
La relación del cliente con la entidad financiera oferente de la confirmación de pagos se inicia con la firma de un contrato, en virtud del cual el cliente (deudor) ordena a la entidad financiera que gestione la administración de los pagos de aquellas facturas previamente aceptadas por él a su cargo, y la entidad financiera se compromete a admitir y gestionar el pago de dichas facturas.

Antes de iniciar el proceso propiamente dicho, se debe informar al acreedor de la firma del contrato, y de cuál será la fecha a partir de la que comenzará a cobrar por el nuevo sistema. Si el cliente lo desea, esa comunicación será remitida al acreedor por ambas partes



GRÁFICO Nº 1

ESQUEMA OPERATIVO DE LA GESTIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES



contratantes, y el contenido esencial de la misma debe ser: la fecha de inicio, tarifas, teléfono de la entidad financiera, ventajas del producto (resaltando especialmente los beneficios para el acreedor), etc.

Una vez informadas todas las partes del nuevo sistema de pagos implantado, se puede iniciar el proceso, y para ello el cliente, con la periodicidad establecida en el contrato (normalmente cada semana), y a través de sistemas informáticos que garantizan seguridad y rapidez del envío, a medida que va conformando facturas, remite las remesas de éstas a la entidad financiera con las correspondientes órdenes de pago a los proveedores. Tras procesar cada remesa, y analizar la conformidad de todas las facturas que la componen, así como la fecha que ha designado el cliente para su abono, la entidad financiera remite a su cliente

notificación con el resultado de la confirmación, o rectificación, de la fecha designada por el cliente y el importe exacto que éste debe satisfacer, con el correspondiente descuento o abono de intereses, en su caso (3).

En la fecha designada, la entidad financiera procederá a cargar en la cuenta del cliente el importe de la remesa (abonando o descontando los intereses correspondientes, según la opción indicada). El pago a proveedores se efectuará según los términos acordados con el cliente, y en los plazos establecidos, excepto que existiera un acuerdo de anticipo con el proveedor, lo cual no afecta en absoluto a la relación deudor-entidad financiera.

En cuanto a la relación operativa entre la entidad financiera y el proveedor, aquélla al recibir las órdenes de pago con vencimiento futuro, informa al

proveedor que su cliente ha dado conformidad a sus facturas, y en esta misma notificación le ofrece la posibilidad de cobrar por anticipado todas o algunas de estas facturas, de acuerdo con determinadas condiciones financieras que aparecen también en esta notificación.

Los proveedores pueden optar por esperar al vencimiento de cada factura para recibir su abono, o solicitar a la entidad financiera que les anticipe el importe en la fecha que ellos elijan, para lo que devolverán, junto con los datos necesarios (fecha, datos bancarios, ...), la notificación a través de la que se les formuló la oferta.

Esta operación de pago anticipado se realiza bajo la figura contractual de la cesión de créditos sin recurso; es decir, dentro de la relación proveedor-entidad financiera, en caso de aceptar el anticipo, surge un nuevo tipo de contrato (4)





ya que el proveedor cede sin recurso a la entidad financiera los créditos (en este caso, las facturas) cuyo importe desea recibir anticipado.

Como hemos expuesto, en la operación de gestión de pagos a proveedores la entidad financiera realiza servicios tanto para el cliente como para los proveedores de éste. Esta doble relación operativa queda recogida esquemáticamente el gráfico nº 1.

FACTORING ⁽⁵⁾ Y GESTIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES: DOS OPERACIONES DIFERENTES

En numerosas ocasiones, algunos autores, así como determinadas entidades que ofrecen este producto/servicio, han presentado la operación de confirmación de pagos como una nueva modalidad del *factoring* (6) o como un servicio complementario a éste.

Esta situación puede haber sido debida a la realización de un análisis simplista de aquella figura que puede llevar a pensar que la gestión de pagos no es más que una operación de *factoring* a la inversa. Esto es, mientras que en el *factoring* el proveedor se constituye en cliente de la entidad financiera con la que contrata la gestión de cobro de sus facturas con uno o varios deudores, en la operación de confirmación de pagos es el deudor quien encarga a la entidad de financiera la gestión del pago de las facturas que adeuda a sus proveedores.

La confusión entre ambas figuras ha sido debida principalmente a que la gestión de pagos, en sus orígenes, había sido tradicionalmente prestada por entidades especializadas en la realización de operaciones de *factoring*.

Sin embargo, en la actualidad, y cada vez más, crece el número de entidades de depósito, así como de Establecimientos Financieros de Crédito no especializados en *factoring* que realizan operaciones de gestión de pagos. A esta confusión contribuye, además, que aún es muy difícil determinar con exactitud cuál es el volumen de éstas que dichas entidades llevan a cabo sobre el total, ya que no existen datos globales sobre el mercado de la gestión de pagos en España, y sólo contamos con la información sobre el volumen de negocio que suponen este tipo de operaciones para los Establecimientos Financieros de Crédito especializados en *factoring* (7).

También ha contribuido a crear confusión, en tercer lugar, el hecho de que algunas entidades financieras que realizan operaciones de gestión de pagos, como ya hemos señalado, ofertan a los proveedores de sus clientes la posibilidad de cobro anticipado de sus facturas a través de un contrato de cesión de créditos sin recurso. Es decir, dentro de la operación de gestión de pagos se incluye una operación opcional de *factoring*, que es totalmente independiente de la anterior, pero sin la cual no podría llevarse a cabo.

Finalmente, otro de los factores que ha dificultado el conocimiento de este novedoso producto/servicio, ha sido la problemática surgida entorno a su denominación, ya que el término *confirming* está registrado como marca en la Oficina Española de Patentes y Marcas por la entidad "Santander de Factoring, S.A. EFC". Sin embargo, la Asociación Española de Factoring, que agrupa a la mayoría de las entidades que comercializan este servicio, considera que *confirming* es un término genérico susceptible de uso libre por la generalidad del sector



financiero, y que por tanto, dicha situación distorsiona gravemente la competencia de este sector de importante implantación presente y posible evolución futura en nuestro país.

La Asociación propone que se anule dicho registro con el fin de permitir a todos los oferentes de servicios financieros la utilización del término *confirming*; Sin embargo, actualmente el problema jurídico continúa sin resolverse, y cada entidad ha optado por la utilización de una denominación para el desarrollo de este servicio/producto (gestión de pagos a proveedores, *factoring* a proveedores, control integrado de pagos, *rapidcash*, *rural confirming*, etc.) (8).

Sin embargo, y pese a estas circunstancias, un estudio profundo de este innovador servicio pone de manifiesto que la gestión de pagos a proveedores se constituye como un servicio financiero con entidad propia, y que posee unas características diferenciales claras con respecto a las operaciones de *factoring*, entre las que podemos destacar las siguientes:

1. En la operación de gestión de pagos la iniciativa de contratación corresponde al comprador (deudor), que será quien se convierta en cliente de la entidad financiera, sin embargo, en el *factoring* (9) la iniciativa corresponde al vendedor (acreedor).

2. La operación de gestión de pagos, como hemos analizado más arriba,





engloba dos suboperaciones: la suboperación que da origen a la confirmación de pagos, y por la cual el cliente encarga a la entidad financiera la gestión de pago de sus facturas, y otra suboperación, que se lleva a cabo entre la entidad financiera y el proveedor, derivada de la aceptación por éste de la oferta de financiación, que le realiza la entidad financiera.

3. La gestión de pagos a proveedores presenta una importante novedad y ventaja respecto de otros sistemas, ya que permite, tanto a clientes como a los proveedores de éstos, colocar sus excedentes de tesorería facilitando una adecuada gestión financiera de sus recursos.

Además, presenta la posibilidad de que el cliente recompre a la entidad financiera los créditos que los proveedores le ceden sin recurso, en la operación de anticipo.

4. También, hemos de destacar que a la hora de conceder la financiación en la gestión de pagos la entidad financiera se basa en la solvencia patrimonial del cliente (deudor) que encarga la gestión de sus pagos, mientras que en el factoring la entidad financiera tiene en cuenta la solvencia de los deudores, y no del cliente (acreedor) que encarga la gestión del cobro.

5. Otra de las grandes diferencias que existe entre el *factoring* y la gestión de pagos a proveedores se encuentra en las cláusulas de exclusividad y globalidad (10) que necesariamente se incluyen en el contrato de *factoring* y que, en el caso de la operación de confirmación de pagos, no existen, ya que el cliente no tiene la obligación de encargar a la entidad financiera que gestione todas sus

facturas pendientes de pago (ni siquiera las de un mismo cliente, o zona geográfica,...etc.), y también tiene la posibilidad de contratar simultáneamente servicios de gestión de pagos a proveedores con varias entidades financieras.

6. Como última diferencia, hemos de destacar que la operación de *factoring* se articula en torno a la cesión de créditos, a través de la cual el cliente transmite la propiedad de éstos a la entidad financiera, figura ésta que no existe en la relación contractual entre el cliente (deudor) y la entidad financiera establecida en el caso de una operación de gestión de pagos. Si bien es cierto, que en el caso de que el proveedor admita el anticipo de cobro que le oferta la entidad financiera, esta segunda operación sí se realiza bajo la figura de la cesión de créditos.

PERSPECTIVA DE LA GESTIÓN DE PAGOS A PROVEEDORES DESDE LA LEY DE ORDENACIÓN DEL COMERCIO MINORISTA

El crédito comercial (definido como el aplazamiento de pago de una transacción de bienes y servicios, normalmente obtenido de proveedores, y concedido a clientes), es una actividad que moviliza un elevado volumen de recursos financieros, no sólo en España sino en la mayoría de los países de nuestro entorno, y cuya mera existencia supone un

riesgo en la actividad económico-financiera de las empresas. Esta situación hace necesaria la correcta gestión del mismo con el objetivo de minimizar los efectos negativos que sobre la cuenta de resultados tiene el retraso en el pago por parte de clientes, así como de disminuir o contener el riesgo de créditos fallidos.

Además el crédito interempresarial, como instrumento alternativo al crédito bancario, presenta múltiples efectos (11) sobre la actividad económica en general, y el Sistema Financiero en particular; siendo, por tanto, necesario su análisis por parte de las autoridades económicas, así como la adopción de las medidas que regulen esta compleja actividad.

Desde la Administración pública de los distintos países, así como desde el seno de la Unión Europea, se han llevado a cabo medidas en este sentido. En España, en concreto, se aprobó hace tres años una nueva Ley en la que podría enmarcarse esta actividad financiera, por lo que su análisis resulta, en nuestra opinión, necesario para conocer sus posibilidades de desarrollo en el ámbito de la actividad financiero-empresarial.

En efecto, destaca entre las medidas adoptadas la regulación de los pagos a proveedores que se incluye en la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista. Aunque bien es cierto que, cuando se elaboró esta Norma, la regulación de los plazos de pago no era el problema, de todos los que afectaban al sector distributivo, que más preocupaba al gobierno, la aprobación de una Ley de Comercio constituía una buena ocasión para analizar el problema del alargamiento excesivo de los plazos de pago, e intentar atajarlo (12).





La Ley 7/1996 de Ordenación del Comercio Minorista, regula en su artículo 17 el régimen de pagos a proveedores; pese a ello no hace referencia alguna a la actividad financiera de la confirmación de pagos, ni a las entidades que llevan a cabo estas operaciones, aunque el objeto principal de éstas es la gestión del pago a proveedores.

Incluso en ocasiones se ha planteado la posibilidad de que las operaciones de gestión de pagos no cumplan con los instrumentos previstos por esta Ley para ayudar a garantizar el cumplimiento de las obligaciones de pago (utilización de instrumentos que lleven aparejada acción cambiaria, garantía de pago mediante aval bancario, etc.) ya que el artículo 17, punto 3, de la citada Ley establece expresamente que:

"Cuando los comerciantes acuerden, con las personas a quienes compran las mercancías, aplazamientos de pago que excedan de los sesenta días desde la fecha de entrega y recepción de las mismas, el pago deberá quedar instrumentado en documento que lleve aparejada acción cambiaria con mención expresa de la fecha de pago, indicada en la factura. Este documento deberá emitirse o aceptarse por los comerciantes dentro del plazo de treinta días desde la fecha de la recepción de la mercancía, siempre que la factura haya sido previamente enviada. Para la concesión de aplazamientos de pago superiores a ciento veinte días, el vendedor podrá exigir que queden garantizados mediante aval bancario o seguro de crédito o caución."

Como ya hemos analizado, la operación de confirmación de pagos genera efectos beneficiosos tanto para el com-



prador (deudor), que consigue un ahorro de costes en la gestión de sus pagos, como para el vendedor (acreedor), que simplifica su gestión de cobros sin ver mermada la garantía de los mismos.

Sin embargo, y pese a que dicha operación favorece la consecución de algunos objetivos deseables desde el punto de vista de la Ley 7/1996, esta circunstancia no puede considerarse como suficiente puesto que el cumplimiento de la Ley exige también que dichos objetivos se alcancen de la forma y por los medios previstos en el texto legal, y es precisamente en este punto donde la operación de gestión de pagos podría estar incumpliendo la Ley 7/1996, pues la mera comunicación de la entidad financiera con el acreedor no puede surtir los efectos del documento cambiario exigido por la Ley (13).

No obstante, hay que señalar que la Ley establece la exigencia de que "el pago deberá quedar instrumentado en documento que lleve aparejada acción cambiaria ...", únicamente para aplazamientos de pago que superen los sesenta días desde la fecha de entrega y recepción de las mercancías, y que "este documento habrá de **emitirse o aceptarse** (14) por parte del deudor dentro del plazo de treinta días desde la fecha de recepción de las mercancías, siempre que la factura haya sido previamente



cursada". De tal modo que, si en el transcurso de los treinta primeros días la entidad financiera llega a un acuerdo con el proveedor para anticipar el pago de su deuda antes de que pasen sesenta días, no sería necesario expedir documento cambiario.

Por el contrario, si se acuerda realizar el pago al vencimiento (siendo éste superior a los sesenta días) o anticipar el pago, pero aplazado por más de dicho número de días, el documento deberá ser emitido de acuerdo con la Ley.

En este sentido, hemos de destacar que la Ley 7/1996 no obliga a que dicho documento sea emitido necesariamente por el deudor, pudiendo ser sólo ser aceptado por él, de tal modo que no existe impedimento para que aquél pueda ser emitido por la entidad financiera, en condición de mandataria, comisionista o subrogada plena en las obligaciones de pago del deudor.

En cualquiera de estos casos se deberá hacer constar el título en virtud del cual se emite el documento, a fin de preservar la eficacia de la posible acción ejecutiva del proveedor frente al deudor, en el caso de que la entidad financiera no asuma plenamente la responsabilidad del pago documentado (15).

Analizadas estas circunstancias, es fácil concluir que aunque la Ley 7/1996 no incluye en su contenido a este producto financiero, especialmente útil a los objetivos que la Norma pretende alcanzar, la operación de confirmación de pagos, como hemos podido observar, es perfectamente compatible con las normas sobre documentación de los aplazamientos en el pago a proveedores contenidas en el artículo 17.3 de la citada



Ley, siempre que tratándose de aplazamientos de duración superior a los sesenta días, la entidad financiera emita el documento exigido por la Ley para que pueda ser hecho efectivo por el acreedor, cuando así le convenga (a su vencimiento o negociado), con la entidad financiera que libremente desee.

No obstante, hemos de señalar que las operaciones de gestión de pago a proveedores pueden estar evitando, los

costes por un lado, y por otro la complejidad que, tanto para los proveedores como para el comerciante, se derivan de la aplicación de los preceptos de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, sin que por ello se esté vulnerando dicha Norma (16).

En el caso de que se haya acordado que sea el proveedor quien emita el instrumento cambiario (17) (letra de cambio) que el comerciante o deudor tiene

la obligación de aceptar, y a aquél se le comunique que su crédito va a ser pagado a través de una operación de gestión de pagos a proveedores, es decir tiene confirmado su pago a través de una entidad de crédito, que además le ofrece la posibilidad de obtener el importe descontado del mismo, puede ocurrir que el proveedor no tenga demasiado interés por cumplimentar más trámites administrativos, que además le convertirán en

entidades de factoring para referimos a los sujetos que desarrollan esta actividad. En relación a este problema terminológico, Vid. SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L.: El Factoring. Garantía, Financiación, Servicio, Ed. Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, 1972, págs. 11 y12; y GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.: "Análisis económico-financiero de la factorización de los derechos de cobro de la empresa", Actualidad Financiera, número 29, Madrid, 18-24 julio 1988, págs. 1409; así como GARCÍA ENTERRÍA, J.: "Contrato de Factoring y Cesión de Créditos", Ed. Civitas, 1995, Madrid, pag. 33; y EIZAGUIRRE, J.M.: "Factoring 1990", Nuevas entidades, figuras contractuales y garantías en el mercado financiero. Consejo General de los Colegios Oficiales de Corredores de Comercio, 1990, Madrid.

(6) No resulta fácil reducir a un sólo concepto la compleja, flexible y variada actividad del factoring: aun así entre las múltiples definiciones que han sido ofrecidas de esta operación, destacamos la definición del profesor García-Cruces, según el cual "el factoring es aquella operación por la que un empresario transmite en exclusiva los créditos que tiene frente a terceros, como consecuencia de su actividad mercantil, a una entidad de factoring que se encargará de la gestión y contabilización de los mismos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos, así como la movilización de los mismos, mediante su anticipo en favor de la clientela; servicios estos desarrollados a cambio de una prestación económica (comisión, intereses) que el cliente ha de pagar en favor de la entidad de factoring". Vid. GARCÍA-CRUCES GONZÁLEZ, J.A.: El Contrato de Factoring, Ed. Tecnos, Madrid, 1990, pag. 48.

Es decir, al margen de los aspectos jurídicos del contrato, y teniendo en cuenta el desarrollo práctico de la operación, el factoring puede conceptualizarse como un conjunto de servicios administrativos y financieros (cobertura de riesgos, gestión de cobros, financiación y contabilización) que realiza la entidad de factoring respecto de los créditos comerciales a corto plazo, generalmente instrumentados mediante facturas, que le cede la empresa vendedora, titular de los mismos, y por los que la entidad de factoring recibe una remuneración previamente establecida. Vid. GALLARDO RODRIGUEZ, J.: "El factoring como figura económico-financiera", en: Jornadas sobre Factoring, Servicio de Publicaciones de la Facultad de Derecho, Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 1992, pag. 43.

(7) Publicada por la Asociación Española de Factoring en sus Memorias y Censos Anuales.

(8) Vid. ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FACTORING: Memoria y Censo Anual. 1996-1997, 1997, Madrid.

(9) Al igual que en otros sistemas, como el descuento bancario de efectos.

(10) Ambos principios, que forman parte de todo contrato de factoring, regulan las relaciones entre el cliente y la entidad de factoring. El Principio de Globalidad se manifiesta por la obligación que asume el cliente de

sujeto pasivo de los impuestos correspondientes (18), y opte por no presentar el efecto para su aceptación por el comerciante (deudor).

De este modo simplifica la relación e incurre en menores costes, sin que ello signifique que el deudor incumpla los preceptos establecidos en la Ley 7/1996, puesto que el artículo 17.3 no exige a los comerciantes en todos los casos la entrega del documento, sino que tam-

bién establece la posibilidad de que estos se limiten a aceptar el documento presentado por el proveedor. Por lo tanto el comerciante (deudor) que no negándose a aceptar la letra de cambio que le expide su proveedor, no le sea presentado el documento por falta de diligencia del acreedor no incurrirá en infracción, y por lo tanto en peligro de sanción administrativa (19).

Es decir, las operaciones de confir-

mación de pagos pueden haberse convertido en el método utilizado tanto por los comerciantes, como por las entidades de crédito, para tratar de simplificar la operativa de los aplazamientos en los pagos sin incumplir los preceptos establecidos en la Ley de Ordenación del Comercio Minorista. □

MARÍA ISABEL BONILLA DELGADO
Área de Política Económica

NOTAS

(1) Antes de iniciar una profundización sobre la actividad del *confirming* y las entidades que lo llevan a cabo, creemos necesario hacer una breve alusión terminológica relativa a la utilización en la literatura española del término *confirming* de origen anglosajón. En una época caracterizada por una creciente proliferación acrítica de términos ingleses en nuestro vocabulario jurídico y económico, es necesario plantearse el uso de términos castellanos evitando concesiones gratuitas a la invasión de vocablos foráneos que, en numerosas situaciones, llegan a provocar confusiones conceptuales. *Confirming* cuenta con una adecuada traducción en castellano como "confirmación de pagos" o "gestión de pagos a proveedores" que son las denominaciones que nosotros creemos más adecuado utilizar, y así lo haremos en adelante.

En todo caso, para un análisis profundo de este novedoso producto, vid. MARTÍNEZ FEDI, P.: "El *confirming*", Finanzas & Contabilidad, Harvard - Deusto, agosto-septiembre, 1998, págs. 30-34; así como PULIDO FERNÁNDEZ, J.I.: "El *confirming*", Boletín Económico de ICE, nº 2559, del 10 al 16 de noviembre de 1997, Madrid; y SANTANDREU, E.; SANTANDREU, M., y SANTANDREU, P.: *Confirming, Factoring y Renting*. Ed. Gestión 2000, 1998, Barcelona.

(2) Vid. PULIDO FERNÁNDEZ, J.I.: "El *confirming*", op. cit., pag. 62.

(3) Vid. PULIDO FERNÁNDEZ, J.I.: "El *confirming*", op. cit., págs. 65 y 66.

(4) Diferente, e independiente, del contrato de gestión de pagos a proveedores por el que se origina la operación inicial.

(5) Continuando con nuestro intento de no utilizar términos foráneos cuando nos expresamos en nuestro idioma, observamos que entre las denominaciones castellanas que han sido propuestas por diferentes autores para sustituir el término *factoring* destacan: factorización (procedente del término *factor*, cuyo significado "agente comercial" no se ajusta a la actividad del factoring), factoraje (traducción del término francés *affacturage*) o facturación (hace referencia a la emisión de facturas, no siendo esta la función del factoring). Sin embargo, hemos de reconocer que la palabra factoring se encuentra plenamente consolidada en el tráfico mercantil nacional e internacional, confiriéndole esta situación un carácter universal. Además en nuestro país, el Banco de España, cabeza visible del Sistema Financiero y máxima autoridad en materia de control e inspección de entidades de crédito, viene utilizando este vocablo para designar a las entidades y las operaciones que éstas realizan, desde el momento de su aparición en el panorama financiero español. De igual modo, el legislador español mantiene el término original en el desarrollo de toda la normativa que hace referencia a dichas entidades.

De tal manera que, creemos conveniente, como excepción y tras un análisis crítico del mismo, la utilización del término factoring, debido a la inexistencia en nuestro idioma de un vocablo que se ajuste al contenido, siempre complejo y variado de estas operaciones, así como sociedades o



ceder todos los créditos comerciales en favor de la compañía de factoring, no obstante, este principio queda delimitado bien por criterios objetivos (por referencia a determinados bienes o servicios), o por criterios subjetivos (en relación a la naturaleza y características de los deudores) o bien por criterios cuantitativos (al establecer límites máximos de riesgo). El Principio de Exclusividad obliga al cliente, durante la vigencia del contrato, a no ceder sus créditos, ni a mantener relaciones de factoring con empresas distintas de la que contrata. Vid. TORRES RIESCO, J., y JIMÉNEZ-LA IGLESIA OÑATE, M.: Gestión del Crédito Comercial: Factoring. IMPIVA. 1993, Valencia.

(11) Entre los efectos negativos que un alargamiento excesivo en los plazos de pago tiene sobre la actividad económica y el Sistema Financiero destaca su potencial capacidad elevadora de precios, la posibilidad que tienen de convertirse en hilo conductor de crisis financieras transmitidas a través de la "cadena de deudas interempresariales", así como los desequilibrios y problemas de financiación que provocan en los proveedores afectados por aplazamientos muy elevados. Vid. CALVO BERNARDINO, A., y BONILLA DELGADO, M.I.: "Los efectos del crédito comercial sobre la actividad económica y el Sistema Financiero", Boletín Económico de I.C.E., Madrid, 1.999, págs 15-24.

(12) Vid. GONZALO ANGULO, J.A.: "Régimen de Pago a Proveedores. (ART. 17 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista)"; en Nueva Ordenación del Comercio Minorista en España. Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 1996, Madrid, pag. 118.

(13) Vid. MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA. DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO INTERIOR: Informe sobre el tratamiento del *Confirming* en el Marco de la Ordenación del Comercio Minorista: diciembre 1996, Madrid.

(14) Negrita y subrayado nuestro.

(15) Vid. ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FACTORING: Memoria y Censo, ...; op.cit., 1996-1997 Madrid.

(16) Vid. GARCÍA SOLÉ, F.: "El *confirming*: una nueva técnica financiera", La Ley, 27 de julio de 1998, Madrid, págs 3 y 4.

(17) La Ley 7/1996 obliga al deudor o bien a emitir el efecto (en los casos de pagarés) o bien a aceptarlo en los casos en que se utilicen letras de cambio, no especificando en momento alguno a quién corresponde la elección de utilizar uno u otro instrumento. Con lo cual, parece claro que acreedores y deudores podrán pactar el instrumento que convengan, con la consecuencia de que la elección de un instrumento u otro determinará qué parte será la encargada de correr con los timbres. Vid. GARCÍA SOLÉ, F.: "El *confirming*: una nueva ...", op.cit., pag 4.

(18) Impuestos de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

(19) Establecida en el artículo 65.1 de la Ley 7/1996 donde se tipifica como infracción grave la falta de entrega por los comerciantes a sus proveedores de un documento que lleve aparejada acción cambiaria, según los supuestos y plazos contemplados en el artículo 17.3.



BIBLIOGRAFÍA

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FACTORING: Memoria y Censo Anual. Varios años. Madrid.

CALVO BERNARDINO, A., y BONILLA DELGADO, M.I.: "Los efectos del crédito comercial sobre la actividad económica y el Sistema Financiero", Boletín Económico de I.C.E., 1999, Madrid, págs 15-24.

EIZAGUIRRE, J.M.: "Factoring 1990", Nuevas entidades, figuras contractuales y garantías en el mercado financiero. Consejo General de los Colegios Oficiales de Corredores de Comercio, 1990, Madrid.

GALLARDO RODRIGUEZ, J.: "El factoring como figura económico-financiera", en: Jornadas sobre Factoring, Servicio de Publicaciones de la Facultad de Derecho, Universidad Complutense de Madrid, 1992, Madrid.

GARCÍA-CRUCES GONZÁLEZ, J.A.: El Contrato de Factoring, Ed. Tecnos, 1990, Madrid.

GARCÍA ENTERRÍA, J.: "Contrato de Factoring y Cesión de Créditos", Ed. Civitas, 1995, Madrid.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C.: "Análisis económico-financiero de la factorización de los derechos de cobro de la empresa", Actualidad Financiera, nº 29, 18-24 julio 1988, Madrid.

GARCÍA SOLÉ, F.: "El *confirming*: una nueva técnica financiera", La Ley, 27 de julio de 1998, Madrid, págs 3 y 4.

GONZALO ANGULO, J.A.: "Régimen de Pago a Proveedores. (ART. 17 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista)"; en Nueva Ordenación del Comercio Minorista en España. Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 1996, Madrid.

MARTÍNEZ FEDI, P.: "El *confirming*", Finanzas & Contabilidad, Harvard-Deusto, agosto-septiembre, 1998.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA. DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO INTERIOR: Informe sobre el tratamiento del *confirming* en el Marco de la Ordenación del Comercio Minorista: diciembre 1996, Madrid.

PULIDO FERNÁNDEZ, J.I.: "El *confirming*", Boletín Económico de ICE, num 2559, del 10 al 16 de noviembre de 1997, Madrid.

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J.L.: El Factoring. Garantía, Financiación, Servicio, Ed. Asociación para el Progreso de la Dirección, 1972, Madrid.

SANTANDREU, E.; SANTANDREU, M.; y SANTANDREU, P.: *Confirming, Factoring y Renting*. Ed. Gestión 2.000, 1998, Barcelona.

TORRES RIESCO, J., y JIMÉNEZ-LA IGLESIA OÑATE, M.: Gestión del Crédito Comercial: Factoring. IMPIVA. 1993, Valencia.