

**Deloitte.**  
Legal



**Ley de los Contratos de Factoraje y de Descuento**  
Legal Newsletter

## Ley de los Contratos de Factoraje y de Descuento

Los contratos de factoraje y contratos de descuento mercantil tienen por objeto, la cesión de derechos de crédito. Estos contratos permiten disponer las cuentas por cobrar de forma anticipada, y el primero de ellos puede también enmarcar la prestación de servicios adicionales relacionados con la gestión de carteras de crédito.

**El factoraje y el descuento son instrumentos financieros que permiten a las empresas obtener recursos** que no tan ágilmente obtendrían a través de préstamos tradicionales del sector regulado, cediendo sus facturas o carteras de cuentas por cobrar debidamente registradas en la contabilidad. Se trata de contratos que pueden incluir además prestaciones de gestión, seguridad y financiamiento.

Mediante el Contrato de factoraje y el contrato de descuento, una persona o empresa, conocida como Descontatario, Vendedor o Cedente, vende sus cuentas por cobrar o facturas por cobrar, a una persona o empresa, también conocida como un Factor, permitiendo que el Descontatario pueda recibir dinero en efectivo anticipadamente a la fecha de vencimiento de los plazos de crédito comerciales y que actualmente las empresas han extendido hasta a sesenta o más días.

**También pueden ser objeto de descuento o factoraje, aquellos derechos de crédito presentes y también los futuros, y la cesión de los mismos puede ser con o sin responsabilidad para el Descontatario, Vendedor o Cedente.** Por ejemplo, un arrendador podría realizar un descuento o factoraje del derecho de crédito sobre las rentas de los próximos 5 años derivadas de un contrato de arrendamiento que ha suscrito.

Sin embargo, nuestra legislación mostraba un rezago, ya que el Código de Comercio únicamente regulaba el Descuento como una operación mercantil en la que el



vendedor transfiere al descontador un crédito de vencimiento futuro, previa deducción de una suma fijada de común acuerdo, pero, no se regulaban las disposiciones legales que permitieran el uso de esta herramienta financiera con seguridad y certeza jurídica. En cuanto al contrato de Factoring, ni si quiera era regulado.

Recientemente el Congreso de la República, aprobó el **Decreto 1-2018, que se publicó en el Diario de Centroamérica con fecha 22 de abril de 2018 indicando que entrará en vigencia seis meses después de su publicación.** En esta Ley se desarrolla y regula los Contratos de Factoraje y de Descuento, que deberá ser aplicada a falta de regulación contractual.

En dicha regulación se definen estos contratos, así como las modalidades y documentos que pueden ser objeto de Descuento y Factoraje, derechos y obligaciones de las partes, requisitos formales para su validez, riesgos sobre la transacción, así como la observancia de dicha normativa a falta de pacto entre las partes.

Otro aspecto importante es que se reforma el alcance de **la factura cambiaria y establece que la misma puede utilizarse en la compraventa de mercadería o en la prestación de servicios, lo cual permite que se pueda aplicar el descuento en ambos casos.**

**La aprobación de esta Ley dará mayor certeza jurídica a las empresas, y además, les permitirá recurrir a capital de trabajo con mayor agilidad e incrementar la rotación del capital de trabajo en sus procesos productivos.** Asimismo, la ley permite que la cesión de créditos en garantía sea susceptible de ser registrada en el Registro de Garantías Mobiliarias; y que exista una distinción entre derechos contractuales y derechos crediticios aclarando la problemática actual sobre el tratamiento de la relación contractual y el descuento.



Finalmente, desde la perspectiva tributaria, con la vigencia de la Ley de Contratos de Factoraje y de Descuento, la cesión de derechos de crédito y la cesión en garantía de derechos de crédito a través de dichos contratos, estará beneficiada con la exención de Impuesto al Valor Agregado –IVA- al establecer el legislador que les será aplicable el numeral 6 del artículo 7 de la Ley del IVA.

Lo invitamos a conocer a profundidad la Ley de Contratos de Factoraje y de Descuento, asistiendo al Seminario **“Nueva Regulación de los Contratos de Factoraje y de Descuento, como instrumento de altermo de financiamiento para las empresas”** que Deloitte Legal ofrece este **Jueves 12 de Abril, 2018 en Hotel Camino Real, salón Auditorio, de 8:00 AM a 12:00 PM.**

Para mayor información e inscripciones puede contactarse con Estephany Sanchez [essanchez@deloitte.com](mailto:essanchez@deloitte.com)

## Contactos:

### **Sandra Paíz**

Abogada y Notaria  
Gerente – Deloitte Legal  
[spaiz@deloitte.com](mailto:spaiz@deloitte.com)

### **Estuardo Paganini**

Abogado y Notario  
Director de Deloitte Legal para  
Guatemala y El Salvador  
[egpaganini@deloitte.com](mailto:egpaganini@deloitte.com)





## **Deloitte.** Legal

Deloitte se refiere a una o más Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una compañía privada de garantía limitada del Reino Unido (“DTTL”), y a su red de firmas miembro, y sus entidades relacionadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro es una entidad legalmente separada e independiente. DTTL (también conocida como “Deloitte Global”) no provee servicios a clientes. Por favor, consulte [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) para una descripción detallada de nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte provee servicios de auditoría, consultoría, asesoría financiera, gestión en riesgos, impuestos y servicios relacionados a clientes públicos y privados abarcando múltiples industrias. Deloitte atiende cuatro de cada cinco compañías del Fortune Global 500® a través de una red global de firmas miembro en más de 150 países brindando capacidades de clase mundial, conocimiento y servicio de alta calidad para hacer frente a los desafíos de negocios más complejos de los clientes. Para conocer más acerca de cómo aproximadamente 245.000 profesionales de Deloitte generan un impacto que trasciende, por favor contáctenos en Facebook, LinkedIn o Twitter.

Este documento sólo contiene información general y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro, ni ninguna de sus respectivas afiliadas (en conjunto la “Red Deloitte”), presta asesoría o servicios por medio de esta publicación. Antes de tomar cualquier decisión o medida que pueda afectar sus finanzas o negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte, será responsable de la pérdida que pueda sufrir cualquier persona que consulte este documento.