

El factoraje y su uso como mecanismo de financiación en proyectos inmobiliarios(*)

Factoring and its use as a financing mechanism in real estate projects

POR SANTIAGO PINTO (**)

**Palabras
claves**

factoraje
financiación
proyectos inmobiliarios
consumidor

Resumen

El instituto del factoraje no ha tenido en Argentina un uso tan habitual como en otros países. Sin embargo, gracias al encuadre legal vigente, hoy cuenta con mejores herramientas para profundizar su aplicación en las relaciones comerciales del mercado argentino. Creemos que la plasticidad de esta figura, la convierte en una herramienta de inestimable valor para la financiación de empresas y, en especial, como vehículo para financiar proyectos inmobiliarios al pozo, tales como barrios privados o edificios. En este sentido, una ventaja concreta podría darse si una empresa de factoraje contrata directamente con el constructor, quien le cede el crédito correspondiente al saldo de precio de los boletos de compraventa. Así, se elimina el riesgo asociado a la cobrabilidad de las cuotas adeudadas y la incertidumbre sobre la fecha de cobro. Esto permitiría al constructor ofrecer mejores condiciones de financiación a sus compradores.

Keywords

factoring
financing
real estate projects
consumer

Abstract

Factoring has not been as widely used in Argentina as in other countries. However, thanks to the current legal framework, it now has better tools to further its application in commercial relations in the Argentine market. We believe that the flexibility of this concept makes it an invaluable tool for business financing and, especially, as a vehicle for financing real estate projects, such as gated communities or buildings. In this sense, a concrete advantage could arise if a factoring company contracts directly with the builder, who then provides the credit corresponding to the balance of the purchase price. This eliminates the risk associated with the collection of outstanding installments and the uncertainty surrounding the payment date. This would allow the builder to offer better financing terms to its buyers.

(*) El presente trabajo es inédito y original y ha sido premiado como “Primer premio en el Tema II” del XXXV Encuentro Nacional del Notariado Novel, realizado el 14 y 15 de noviembre de 2024 en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
(**) Notario autorizante del Registro 36 de General Pueyrredón de la Provincia de Buenos Aires. Abogado, Universidad Nacional de Mar del Plata.

I. Introducción

El “factor”, derivado del latín, parte de la palabra *fact-*, *factum* (hacer), se traduce como “el que hace” y, en la lengua castellana, se define como “persona que hace algo” (RAE, s.f.). Ya aquí, podemos vislumbrar parte de la esencia del factoraje, que tiene vinculación no solo como una adquisición de créditos, sino también con la provisión de un servicio, de “hacer algo” para la empresa factoreada, como se puede ver en el servicio de asistencia técnica que presta el factor.

La figura de *factoring* puede tener antecedentes normativos tan antiguos como el Código de Hamurabi, donde era habitual en las prácticas mercantiles, evidenciando el claro carácter comercial de este contrato. La figura del factor moderno se aproxima en la Época de Colonización de los Estados Unidos de América, donde su labor era la de un comisionista con el agregado de que este también era un “de star del creer”, propio de una comisión en garantía. Ya con el avance de las costumbres mercantiles, a mediados del siglo XX en los EE.UU. muta a la figura a la forma moderna (no obstante que hayan surgido modalidades y variantes más elegantes posteriores a esos años en dicho país y en Europa), constituyéndose como base troncal del contrato de *factoring* actual, en donde se termina abandonado la figura del comisionista y surge la gestión de cobranza y la adquisición de los créditos del factoreado (Martorell, 1998, pp. 445-449).

Previo a la sanción del Código Civil y Comercial (CCyC) estábamos frente la presencia de un contrato puramente atípico, no obstante menciones de esta figura en la ley de entidades financieras (Ley 21.526), al enunciar las facultades de estas en su artículo 24 “(...) d) Otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir sus riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y administrativa (...)”.

Este contrato excede la mera cesión de crédito, dado que se trata un contrato continuo de colaboración empresarial, por el cual el factoreado transfiere todo o parte de los créditos de su facturación y el factor onerosamente se encarga de su cobro, pudiendo asumir los riesgos de cobro o anticipar fondos y dar servicios adicionales de gestión (Gregorini Clusellas, 1994, p. 1).

Creemos que una definición más precisa, que permite advertir la esencia de este contrato, es la expresada por Argeri, al entender al *factoring* como un contrato en el cual una empresa especializada, identificada como factor, presta un servicio de colaboración a otra empresa, obligándose la primera a adquirir una determinada masa de créditos por un precio, descontando el costo de la prestación del servicio de colaboración y originados estos créditos de la actividad comercial de la segunda empresa (Argeri, 1978, p. 1253).

Dicha función de servicios que excede la mera adquisición de los créditos se puede ver en la Convención Internacional de Factoring de la UNIDROIT celebrada en Ottawa, Canadá, el 28 Mayo de 1988, donde determinan a estos servicios como una función necesaria para el caso del factoraje pro soluto (UNIDROIT, 1988)

II. En la normativa actual

En la normativa actual se tipifica el contrato de factoraje y se regula en el Libro tercero del CCyC, en los artículos 1421 a 1428. En su geografía legislativa, este contrato se sitúa de forma posterior a los contratos bancarios dado el carácter comercial que reviste así como de uso común por entidades financieras, no obstante que el *factoring* también se podría haber ubicado luego de la cesión de derechos, constituyendo este último la base interpretativa del primero.

A los efectos tipificación del contrato, el legislador ha optado por el empleo de la palabra castellana de factoraje, frente a su locución anglosajona de “factoring”, siendo este término el más empelado en el contexto internacional.

El artículo 1421 del CCyC define el contrato como “Hay contrato de factoraje cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos”.

De su misma definición, ya surge la diferenciación del contrato de cesión de derechos, atento que se tratan de créditos solamente originados del giro comercial y no recae sobre un solo crédito sino sobre varios.

Unas de las críticas (Araya, 2015, p. 2) que recibe esta conceptualización es que si bien el artículo 1422 reconoce expresamente la gestión de cobranza como “otros servicios”, lo que se objeta es no haberla incorporado como una función primaria del contrato y dentro del misma definición, como si hace Argeri (1978). Peso esto, conforme la tipología normativa, el ordenamiento si admite la existencia de factoraje sin servicio de gestión de cobranza ni de administración y asistencia técnica, aunque no sea lo que naturalmente se da en el ámbito comercial.

Araya (2015) también critica el empleo de la obligación del factor de adquirir los créditos para definir la relación contractual, en vez de usar la contraposición de la obligación del factoreado de transmitir los créditos, pero consideramos que el eje de enfoque no altera los alcances normativos y responde más a una cuestión de perspectiva terminológica. Sin embargo, esto ha llevado a autores tal como Calderon (2022, p. 5) a calificar el contrato como unilateral, por entender que no hay obligaciones para el factoreado, lo cual es no contemplar la contra cara de la prestación que es la obligación de transmitir los créditos. Este último sostiene su tesitura en que la ley le otorga efectos traslativos al contrato, por aplicación del artículo 1425, a lo que no coincidimos, por confundir la naturaleza del contrato con el carácter de título suficiente que le otorga la ley, en lo atinente a créditos futuros.

Podemos decir que los caracteres principales del contrato son:

- Bilateral, atento que las partes se efectúan obligaciones recíprocas.
- Oneroso, en virtud de que una parte recibe una ventaja a cambio de una contraprestación.
- De carácter conmutativo o aleatorio, atento que las ventajas para la partes pueden ser o no, ciertas¹.
- Formal, atento que se exige la forma escrita, tal como se detallara más adelante.
- De duración, dado que es un contrato que se prolonga en el tiempo.
- De Colaboración, el factor que asiste y el factoreado que deber colaboran con información de sus cuentas y clientes.
- Generalmente de adhesión, atento que por el carácter especializado de la empresa factora es por costumbre se otorgue en esas condiciones.
- Generalmente bancario², atento que es propio de un vehículo financiero y propio de bancos y entidades financieras celebrar *factoring*.
- Es *intuitu personae*, en tanto los créditos cedidos corresponde al giro comercial de una empresa y que el factor es una empresa con especialidad en el cobro y el financiamiento.

Este contrato, sin importar su ubicación normativa en el Código de Fondo, por tener objeto la cesión de créditos se nutre y se deberá recurrir al instituto de la Cesión de derechos a los efectos complementar los vacíos legales o convencionales que puedan existir (Borda, 2016, p. 1336).

De allí, al operar estas reglas, la forma doblemente impuesta para el contrato de factoraje es la escrita, tanto por aplicación del artículo 1618 para la cesión de derechos, así como la forma impuesta para los contratos bancarios en el artículo 1380, en virtud de elemento subjetivo del factor, que por la práctica comercial habitual se trata de una entidad financiera o banco. Conforme el carácter de cesión global,

(1) Gregorini Clusellas (1994) entiende que en el contrato, por más que exista traslación del riesgo de cobranza, esto importa una alea relativa y es una circunstancia de ser una de las eventuales obligaciones del factor, por lo que no altera el carácter conmutativo. Aquí nuevamente, Calderon (2022) entiende en forma distinta, que el contrato puede ser conmutativo o aleatorio, dependiendo de si las ventajas son ciertas o inciertas, siendo este último caso para la situación de hechos inciertos. Consideremos acertada la postura del segundo autor, en virtud de que puede existir alea, atento que el crédito nunca resultara una ventaja cierta, cuando se trate de créditos condicionales o litigiosos.

(2) Por la práctica comercial, el contrajo de factoraje tiende en su mayoría a ser bancario por revestir el factor la calidad de entidad financiera, pero nada quita que pueda ser una empresa especializada en cobros sin necesariamente tratarse de un banco.

sumado al carácter de título suficiente que posee el contrato *factoring*, entendemos que a los efectos de asegurar la virtualidad del derecho del factor y la protección de la titularidad de los créditos, la escritura pública es la forma más idónea, fundamentalmente por la ventaja que le otorga la matricidad y la fecha cierta.

Las reglas del contrato admiten garantías, tanto reales como personales, así como la retención anticipada de una parte del crédito adquirido, las cuales se tienen como disposiciones que aseguran la cobertura frente a la incobrabilidad o límite del crédito, y su eficacia se mantiene hasta que se extingan las obligaciones del factoreada.

III. Precio

El contrato de factoraje por su propia naturaleza reviste el carácter de oneroso, y la cesión de créditos tiene como contraprestación el precio, el cual, y así como los créditos, puede ser determinado o determinable. Conforme la costumbre, el pago del precio a veces puede efectuarse parcialmente como anticipo a cuenta de los créditos por cobrar, motivo por el cual, este contrato puede tener las características de medio de financiación. El precio estará vinculado a las tareas asumidas por el factor, pudiendo estar compuesto por comisiones u honorarios, y estar determinado por un monto o por un porcentaje de los créditos a cobrar. Incluso el pago puede ser diferido, sea en forma parcial o total, vinculando el vencimiento con el cobro de los mismos créditos cedidos.

IV. La Globalidad, Especialidad y Créditos Futuros

El principio de globalidad reviste tal importancia que la jurisprudencia (Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Sala A, 2019) lo ha tomado con un elemento determinante para encuadrar un contrato bajo la nominación del factoraje, aún con la prescindencia de “nomen iuris” que las partes le hayan dado al contrato.

Previo a la tipificación del factoraje, la Cámara Nacional de Apelaciones (Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Sala A, 2019) ya en un pronunciamiento reconocía el elemento de cesión global, pese a que no existía el reconocimiento expreso en el plexo normativo.

Los derechos y créditos futuros pueden ser objeto de la cesión aunque no se incorpore mención en esta parte general, pero podemos decir que por el artículo 1007 del CCyC, los bienes futuros pueden ser objeto de los contratos, y desde tal perspectiva es correcto pensar que los derechos futuros pueden ser objeto de cesión.

En el artículo 1423 se determina la validez de las cesiones globales, las cuales pueden ser totales o parciales, y sobre créditos presente o futuros, siempre y cuando estos últimos puedan ser determinables. Esta normativa, no solo refuerza la naturaleza del instituto, en cuanto no es una mera cesión de créditos, sino que importa una pluralidad de créditos donde se reconoce expresamente la posibilidad de ceder créditos futuros³.

(3) Misma diferencia existe con la cesión de facturas, teniendo el *factoring* este carácter de cesión global y funciones y servicios adicionales.

Otro principio que rige al contrato es el de especialidad, que nace del texto del artículo del 1424. Este principio impone el requerimiento normativo de identificar los documentos que representan los derechos de los créditos cedidos, sus importes, fecha de emisión y vencimientos. La norma impone la obligación de precisar el objeto del contrato, así plasmando este principio de especialidad, donde se vuelve imperativo la identificación de los documentos representativos, siendo necesario para el caso de los créditos futuros (en aras de este principio) establecer los elementos de identificación de los créditos que se originen, siendo esencial, aunque no esté expreso en la norma, la determinación de un plazo o duración del contrato o un tope al monto de los créditos que se ceden (Borda, 2016).

V. Título suficiente

El artículo 1425 determina que el contrato es título suficiente de transmisión de los créditos cedidos. Nuevamente se vuelve relevante la forma escrita, al tener el contrato el carácter de título suficiente.

Sucinta relevancia adquiere el carácter de título suficiente, cuando el objeto se trate de créditos futuros, lo que implica que los créditos serán cedidos por la mera ejecución del mismo contrato de *factoring* con efecto traslativo desde el perfeccionamiento de este (Rivera, 2017, p. 841).

Esto quiere decir, que desde el momento que el crédito futuro nazca, opera su cesión, no siendo necesaria la suscripción una nueva cesión, atento que la misma se produce de pleno derecho y como consecuencia de ejecución del contrato de *factoring*.

Por lo ya mencionado, reiteramos la forma de la escritura pública para el *factoring*, por la virtualidad que reviste el contrato como título traslativo de crédito futuros, siendo clara las bondades que otorga la autenticidad, matricidad y fecha de cierta del instrumento público.

VI. Notificación y oponibilidad

El contrato de factoraje se perfecciona entre las partes desde su celebración, pero produce sus efectos frente a terceros desde que se notifica la cesión al deudor cedido. Este efecto frente a terceros no solo es respecto del deudor, sino también a todo tipo terceros, tales como acreedores del cedente.

El artículo 1428 establece que la notificación al deudor puede ser efectuada por cualquier medio que evidencie razonablemente la recepción por parte de este. Aquí encontramos otra diferencia con el régimen general de la cesión de derechos que impone la notificación por instrumento público o privado de fecha cierta. Por lo expuesto es clara esta diferencia que efectúa el legislador respecto del *factoring*, flexibilizando la forma de la notificación en pos del giro comercial.

El sistema de efectos frente a terceros mantiene el espíritu de Vélez, no obstante que esto no garantice que terceros, tales como acreedores del cedente, efectivamente puedan conocer dicha cesión. En realidad, inspirado del sistema Velezano, la notificación tiene como finalidad evitar la celebración de cesiones antedatadas, partir de la certeza que otorga la notificación (2015, p. 5).

Conforme la doctrina, la cesión de créditos futuros, crea problemas interpretativos en orden a la oponibilidad frente a terceros en el proceso concursal del factoreado, en especial respecto de todo tipo de acreedor que quiera embargar o subrogarse en el cobro (Rivera, 2017, p. 1071).

El Código para el contrato de factoraje, omitió expedirse respecto de este supuesto, por lo que consideramos acertado entender que se aplicaran las reglas generales de la ley y proceso concursal.

El Proyecto de ley de 2004 (Molina Sandoval y Alegría, 2004) que regulaba específicamente el contrato de factoraje, en su artículo 7, le otorgaba oponibilidad a los acreedores del cedente incluso al proceso falencial. Directivas similares tiene la legislación Española⁴ e Italiana⁵. Claramente, el espíritu de estas normativas es incentivar el desarrollo de este contrato.

Creemos que hubiera sido positivo una normativa especial, respecto de la oponibilidad en este tipo procesos con relación los créditos futuros, para incentivar la utilización del contrato.

VII. Variantes

Propia de la naturaleza comercial del *factoring* es que el legislador acertadamente ha efectuado lineamientos generales del contrato sin profundizar demasiado en las modalidades del factoring, atento a que propio del giro comercial, tiene multiplicidad

(4) Ley Española, N° 1 de 1999, disposición adicional tercera. En caso de concurso del cedente, las cesiones reguladas en esta disposición serán rescindibles de conformidad con lo dispuesto en el artículo 71 de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. 4. Los pagos realizados por el deudor cedido al cesionario no estarán sujetos a la rescisión prevista en el artículo 71.1 de la Ley 22/2003, de 9 de julio, en el caso de declaración de concurso del deudor de los créditos cedidos. Sin embargo, podrá ejercitarse la acción rescisoria cuando se hayan efectuado pagos cuyo vencimiento fuera posterior al concurso o cuando quien la ejercite pruebe que el cedente o cesionario conocían el estado de insolvencia del deudor cedido en la fecha de pago por el cesionario al cedente. Dicha revocación no afectará al cesionario sino cuando se haya pactado así expresamente.

(5) Ley Italiana, N°52 de 1991, artículo 5: efectividad de la cesión frente a terceros. 1. Si el cesionario ha pagado total o parcialmente la contraprestación de la transferencia y el pago tiene una fecha determinada, la transferencia es oponible: a) contra otros cesionarios del transmitente, cuyo título de compra no se ha hecho oponible a terceros antes de la fecha de pago; b) al acreedor del transmitente, que haya embargado el crédito después de la fecha del pago; c) a la quiebra del transmitente declarada después de la fecha del pago, salvo lo dispuesto en el artículo 7, apartado 1. 2. El cesionario tiene derecho a hacer oponible la transferencia a terceros en las formas previstas por el Código civil. 3. Esto se entiende sin perjuicio del efecto liberatorio, según las normas del Código civil, de los pagos realizados por el deudor a terceros.

de variantes, pero si surgiendo del texto legal, el factoraje sin recurso (no asumiendo el factor el riesgo de cobro) también conocido como pro solvendo; y con recurso (asumiendo el factor el riesgo de cobro) o llamado pro soluto. Otra variante, que surge del texto legal, es la cesión parcial o total de los créditos, así como la posibilidad de que el objeto recaiga sobre créditos existentes o futuros. Otras modalidades contractuales son con gestión de cobro y asistencia, más conocido como *factoring* integral. De la costumbre también puede operar el factoraje con notificación o sin esta, tiendo el carácter de secreto, conforme la naturaleza del negocio y ser necesaria la confidencialidad, con la consecuencia en este caso, de la falta de oponibilidad del contrato a terceros. Así mismo en el factoraje puede pactarse el pago de precio con un anticipo siendo un factoraje financiero o como un descuento sobre los créditos percibidos a modo de honorarios o comisión por cobro a deudores, quedando el pago de precio al vencimiento y cobro de los créditos cedidos.

VIII. El factoraje en proyectos inmobiliarios

Habiendo desarrollado un poco sobre este contrato, consideramos la aplicación del *factoring* financiero e integral para los proyectos inmobiliarios en pozo con boleto de compraventa, sea para la construcción de edificios o barrios privados, como una herramienta financiera de inestimable valor.

En ambas modalidades de negocio inmobiliario, es usual que el constructor o desarrollador⁶, comercialice las unidades sin construir o en construcción, efectuando la venta con anticipo y estando el saldo de precio pactado con el pago cuotas en un plazo de tiempo determinado. De esta manera, la empresa que encara el proyecto logra financiar su operación con la venta de cosas futuras y el comprador lograr acceder a una cierta pero limitada financiación en el pago del inmueble. Para el caso de los barrios privados, el boleto de compraventa tiende a prolongar su vida útil frente a las demoras que acarrear las subdivisiones y tramites catastrales que impiden la celebración de la escritura traslativa de dominio (La Nación, 2020).

La ventaja supondría que una empresa de factoraje contrate con el constructor cediendo este último el crédito del saldo de precio de los boletos, eliminando el alea que implica la cobrabilidad de las cuotas adeudadas y la incertidumbre en la fecha de cobro, y de esta forma se pueden establecer parámetros más claros para el flujo de fondos del proyecto evitando demoras en el mismo y asegurando su finalización. Así mismo, facilita el cálculo de rentabilidad y margen de ganancia para el desarrollador, dado que esta operatoria permite anticipar el valor de las ventas desde que se suscribe el boleto. Este anticipo de fondos le permitirá al vendedor de las unidades otorgar una financiación de manera más flexible para los compradores, ampliando los plazos de pago, así como reduciendo el porcentaje del anticipo, implicando un

(6) Si bien desde un punto comercial, estos sujetos cumplen funciones y tareas distintas, al solo efecto de explicación de esta figura, serán empleados como sinónimos.

beneficio para los adquirentes. Por último, al instrumentar el contrato de factoraje con tareas de cobro y asistencia, le permitirá al desarrollador incrementar la eficiencia al volcar sus recursos en el proyecto y no dispersar parte estos en las tareas de cobranza. También, con la experiencia del factor se podrá calificar y analizar con mayor precisión la capacidad de pago de sus compradores, así como evaluar el riesgo frente a la incobrabilidad, permitiendo establecer parámetros contractuales con mayor eficiencia financiera.

Gracias a esto, se logra que el factoreado pueda obtener liquidez para el financiamiento del proyecto, transformando activos ilíquidos en líquidos, lo que junto también con la gestión de cobranza permite reducir los costos y aumentar la eficiencia conforme estar el cobro a cargo de una entidad especializada, y así permitir al factoreado volcar sus recursos hacia la finalización proyecto inmobiliario principal, eliminando la carga de la tarea financiera y de cobro. Por último, esto termina desencadenando en un aumento en la financiación del precio que abonan los compradores por boleto, atento que esta operatoria posibilita incrementar los plazos de pagos y las condiciones de este, y esto trae como consecuencia:

1. Un aumento en las ventas conforme mejorar las condiciones de pago del precio,
2. Un mayor acceso de los adquirentes en la compra de inmuebles, conforme ver ampliado el horizonte temporal de pagos, logrando financiarse, gracias a la operatoria del factoraje.

Entendemos que en este contrato lo que se cede es solo el crédito del precio del boleto, permaneciendo en cabeza del desarrollador las obligaciones de la venta, de la finalización y entrega de la unidad, dado que no estamos frente a una cesión de la posición contractual. Por esto consideramos que el crédito cedido revestirá el carácter de condicional, atento que quedará supedita a ser afectado por el pacto comisorio sea establecido contractualmente, o sea tácito, dado que el incumplimiento del desarrollador podrá poner en moción su uso. Esto no genera problemas porque conforme la normativa (artículo 1818) todo crédito es cedible mientras no esté prohibido. Como expone Di Chiazza (Rivera, 2017, p. 1065) se permite que el objeto de la cesión puedan ser créditos exigibles o plazo, futuros, condicionales, eventuales, litigiosos, encontrando el único límite en el *factoring*, que estos tengan su origen en el giro comercial del factoreado.

En esta variante, la forma de la escritura pública se vuelve necesaria, dado que si el inmueble es finalizado, los planos aprobados y otorgada la escritura, antes del cumplimiento del pago de total del precio, la venta otorgada por escritura se pactara con un saldo de precio (pudiendo este ser garantizado o no ,con una hipoteca) volviéndose necesaria la forma escritura pública para esta cesión, porque si el instrumento de factoraje fuera celebrado por instrumento privado, el efecto traslativo del contrato

encontrara su límite, frente al requisito de forma, conforme lo determina el inciso c) artículo 1618 del CCyC, al ser esta cesión sobre el saldo precio (o una cesión sobre la hipoteca para el caso de existir) derivado de una escritura pública.

Es importante que para el caso de empresas que vendan a personas físicas unidades, en donde los adquirentes las hicieran como usuarios finales y con destino a vivienda, estaríamos entrando dentro de la órbita del derecho consumidor.

La Ley de defensa al consumidor sancionada el 22 de septiembre de 1993, previo a Ley modificatoria 26.361, específicamente en su artículo 1º en el inciso c), ya expresamente mencionaba la adquisición de inmuebles (cuando fueran nuevos y estuvieran destinados a vivienda, a través de una oferta pública con destinatarios indeterminados).

La jurisprudencia (Cámara de Apelaciones en lo Civil y Comercial de Mar del Plata, Sala III; 2019) acertadamente ha aclarado que no obstante que el negocio al cual accede y pasa a formar parte el consumidor (en este fallo se trata de departamentos al pozo) le resulte provechoso, sea por cuestión de financiamiento o precios más económicos dada la naturaleza del negocio, no implica que por obtener un beneficio quede excluido del régimen de protección del consumidor, más aun teniendo cuenta cuando ese negocio puede su única alternativa para procurarse una vivienda.

Por esto la relación que tenga el factor con el deudor cedido caerá bajo la órbita del régimen de protección del consumidor, esto fundado, en que la cesión coloca al cesionario en la misma posición que el cedente, y atento que si la relación originaria se encontraba bajo esta esfera, nada cambiara que el factor entonces se encuentre sujeto a las mismas reglas. Así mismo, la existencia de la conexidad contractual generara que por aplicación del 1073, propia de la finalidad económica que encuentran ambos contratos, atento que la finalización del proyecto en términos y condiciones pactadas interesa a todas las partes del contrato, siendo una finalidad común y determinante para el fin económico perseguido por el factoraje. Ya por el artículo siguiente, esta norma incorpora una regla de interpretación de estos contratos, lo que no permitirá que se interpreten de forma aislada, sino en forma conjunta. Esto trae aparejado que como operadores del derecho debemos efectuar un esfuerzo y diligencia mayor, a la hora de redactar o asesorar en este tipo de contratos (Otero, 2022, p. 745).

Por eso entendemos que frente a la aplicación de la conexidad contractual junto con la aplicación del derecho de consumo, es que el contrato de factoraje ve alguno de sus elementos atenuados frente la prevalencia del orden público de la normativa mencionada. Aquí adquiere especial importancia el deber información, del cual gozan los consumidores, lo que debilitara la fórmula que opera en el 1428 del CCyC, respecto de la oponibilidad al deudor cedido, atento que podría ser considerada insuficiente para la jurisprudencia frente al derecho de información que tienen los consumidores.

Asimismo, también por el principio de inversión de carga de la prueba, se verá limitada esta modalidad, dado que será tarea del factor, probar que el medio empleado evidencia razonablemente la recepción. Por esto, consideramos que en el boleto de compraventa de las unidades resulta más que aconsejable estipular una cláusula donde los créditos adeudados en concepto de saldo de precio, pueden ser objeto de contrato de factoraje, y dejar establecido en el mismo texto la forma de notificación.

Fuera del aspecto de compradores con carácter de consumidor, para el caso de inversores con finalidad comercial y no como destinatarios finales, el instrumento de facturación establecido por la ley de financiamiento productivo (Ley 27.440; 2018), incorpora una más que interesante modalidad de factoraje⁷ para ser aplicada en este tipo de proyectos.

Esta ley establece, en su artículo 1º, a las “Facturas de Crédito Electrónicas MiPyMEs” o denominadas FCEM. Se trata de un instrumento en las que la ley le otorga el carácter un título ejecutivo y valor no cartular siempre y cuando revista los siguientes requisitos:

1. Emitirse en el marco de una compraventa con fines de producción o comercialización.
2. Tener ambas partes domicilio en el país.
1. El plazo de pago debe ser mayor a los quince días.

La legislación establece como obligatoria este tipo de facturas cuando el deudor facturado se encuentre (de acuerdo con los parámetros establecidos en la ley) en la categoría de empresa “grande”. Admitiendo que pueda ser aplicado también entre pequeñas y medianas empresas, cuando entre ellas optaren por dicho régimen.

Como se mencionó, además del carácter de título ejecutivo de este tipo de facturas, estas también son no cartulares y gracias a esto se permite que las mismas puedan ser cedidas o negociadas con mayor facilidad. La normativa en sus artículos 12 y 13 permite optar por dos sistemas de negociación y circulación:

1. A través de un sistema bursátil negociado dentro del mercado de capitales argentino conforme las normas que dicte la Comisión Nacional de Valores, a las que les será aplicable el tratamiento impositivo correspondiente a los valores negociables con oferta pública.
2. En un sistema extrabursátil donde serán negociadas mediante herramientas o sistemas informáticos, no siendo considerados este tipo de sistemas informáticos como “Mercados” en los términos Ley 26.831, sin necesidad autorización previa y/o para funcionar de la Comisión Nacional de Valores, en tanto solo participen las entidades financieras o proveedores no financieros de crédito.

(7) Ya la ley, en su artículo 13, menciona al factoraje como contrato aceptado para operar como medio de negociación de este tipo de facturas.

De esta manera, podríamos establecer como previsión contractual que se incorpore una cláusula dentro del boleto de compraventa, donde la emisión de la factura por la venta se enmarcara como título ejecutivo dentro de la ley citada. Así, el factor tendrá estos créditos cedidos como títulos ejecutivos lo que le permitirá una mayor celeridad para el cobro en el caso de incumplimiento y tendrá la posibilidad de recuperar el capital volcado en las cesiones, mediante el sistema de negociaciones determinado en la ley. Así, al recuperar fondos, podrá el factor destinar el dinero en nuevas operaciones de factoraje, y de esta manera aumentar el flujo de capitales.

IX. Conclusiones

Sintetizamos que el contrato de factoraje es una figura de sustancial a los efectos de financiar la operatoria de las pequeñas empresas y que incentivar su empleo en la realidad contractual argentina es una manera eficiente de aumentar la financiación de las operaciones comerciales.

Consideramos el contrato de factoraje como una alternativa y un mecanismo de financiación útil para los proyectos inmobiliarios, generado de forma indirecta que los adquirentes de las unidades puedan tener acceso a una mayor financiación, la cual también se convierte en una solución frente a la falta de crédito de unidades adquiridas por boleto de compraventa, dada la imposibilidad de otorgamiento de un crédito hipotecario, producto a la demoras en los trámites pendientes de subdivisión necesarios para otorgar las escrituras traslativas de dominio.

También, gracias a la posibilidad que otorga la ley de financiamiento productivo del año 2018, es que el contrato de factoraje encuentra nuevas herramientas para profundizar su aplicación, generando incentivos a las empresas para utilizar el contrato de factoraje con la ventaja del título ejecutivo de estos créditos y la posibilidad de luego ceder de manera más ágil a través del sistema previsto para las FCEM.

X. Referencias

- Araya, M. (2015). Contrato de factoraje. *R.C.C. y C* (septiembre), 156. La Ley.
- Argeri, S. A. (1978). Contrato de “factoring”. *Revista Jurídica Argentina*. La Ley, 1253.
- Borda, A. (2016). *Derecho civil: Contratos. Contrato de factoraje*. (1º ed.). La Ley.
- Calderón, M. R. (2022). *Contratos: Parte especial*. (1º ed.). La Ley.
- CCiv. y Com., Mar del Plata, sala III, 05/06/2019, “Rubiolo, Claudia Elizabeth c/ Llave Maestra S.R.L. s/ cumplimiento de contratos”.
- CNCom., sala A, 23/05/2019, “Cooperativa de Vivienda Crédito y Consumo Concepción Ltda. c/ Inargind SA s/ ejecutivo”.

CNCom., sala C, 23/04/2002, "Heller Sud Servicios Financieros S.A. c/ Polisur S.A. s/ ordinario".

Código Civil de la Nación. Boletín Oficial de la República Argentina, Buenos Aires, 29/09/1869.

Código Civil y Comercial de la Nación. Boletín Oficial de la República Argentina, Buenos Aires, 08/10/2014 (en vigencia desde el 01/08/2015).

Gregorini Clusellas, E. L. (1994). Factoring: Un medio para incrementar negocios. *La Ley*, 1994-N, 1.

La Nación (16 de noviembre de 2020). El plan de Kicillof para regularizar 600 barrios cerrados antes de julio del año que viene. *La Nación*. <https://www.lanacion.com.ar/propiedades/casas-y-departamentos/el-plan-de-kicillof-para-regularizar-600-barrios-cerrados-antes-de-julio-del-ano-que-viene-nid16112020/>

Ley Española N° 1/1999. Boletín Oficial del Estado, Madrid, 05/01/1999.

Ley Italiana N° 52/1991. Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana, Roma, 15/01/1991.

Ley N° 21.526. Boletín Oficial de la República Argentina, Buenos Aires, 08/02/1977.

Ley N° 24.240. Boletín Oficial de la República Argentina, Buenos Aires, 15/10/1993.

Ley N° 27.440. Boletín Oficial de la República Argentina, Buenos Aires, 11/05/2018.

Molina Sandoval, C. y Alegría, H. (2004). *Anteproyecto del contrato de factoraje*.

Martorell, E. E. (1998). *Tratado de los contratos de empresa* (T. I). Depalma.

Otero, E. D. (2022). El consumidor inmobiliario. *Revista Notarial*, (993), 745.

Real Academia Española. (s.f.). *Diccionario de la lengua española*. <https://www.rae.es/>

Rivera, J. C. et al. (2017). *Derecho civil y comercial: Contratos: Parte especial*. Abeledo Perrot.

UNIDROIT (1988). *Convención Internacional de Factoring de la UNIDROIT*. <https://www.unidroit.org/instruments/factoring/convention/>

Fecha de recepción: 06-08-2025

Fecha de aceptación: 30-08-2025