



FACTORING

Unidad 3



www.cepade.es

Avda. Dr. Federico Rubio y Galí, 11. 28039 Madrid

Tel.: (91) 456.27.95. Fax: (91) 553.55.63

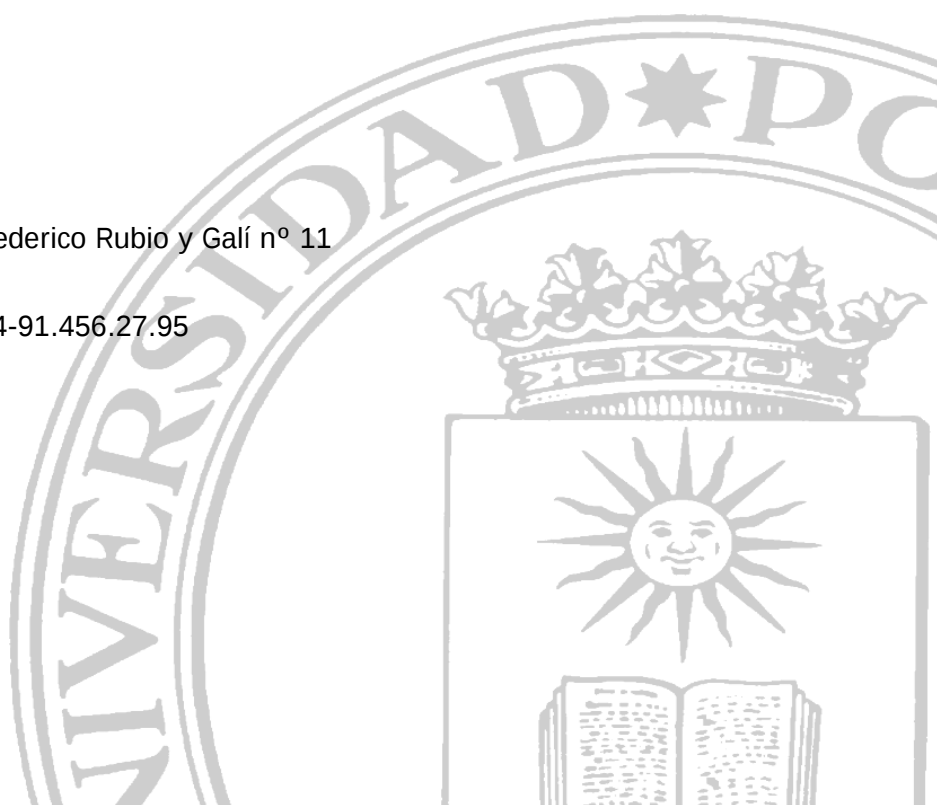
Reservados todos los derechos. El contenido de esta documentación está protegido por la Ley que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeran, plagiaran, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier medio sin la preceptiva autorización.

CEPADE

Avda. Doctor Federico Rubio y Galí nº 11

28039 Madrid

Teléfono: 07-34-91.456.27.95



Unidad 3. FACTORING

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. OBJETIVOS.....	2
3. CONOCIMIENTOS PREVIOS	3
4. ESQUEMA GENERAL	3
5. GUIA DE ACTIVIDADES	3
6. FACTORING	4
6.1. Conceptos generales.....	4
6.2. Servicios que presta la sociedad factor	5
6.3. Clientes tipos de estos servicios	6
6.4. Obligaciones del cliente.....	6
6.5. Marco jurídico del contrato de factoring	6
6.6. Formalización de la relación de factoring	8
6.7. Tipología de los contratos de factoring	9
6.8. Ventajas que tiene el factoring para el cedente	13
6.9. Operativa de los contratos de factoring	13
6.10. Factoring global o factoring masivo.....	13
6.11. Factoring internacional.....	14
6.12. Factoring para el sector público	15
6.13. Factoring combinado con seguro de crédito.....	15
6.14. Factoring de subvenciones	16
6.15. Coste del factoring.....	17
6.16. Analogías y diferencias entre el factoring y otras fuentes de financiación	18
6.16.1. Con el descuento comercial	18
6.16.2. Con el seguro de crédito	19
6.17. Resumen.....	19
6.18. Contabilización del factoring sin recurso y del factoring con recurso.....	20
6.18.1. Factoring sin recurso.....	20
6.18.2. Factoring con recurso.....	22
7. CONFIRMING.....	24
7.1. Conceptos generales.....	24
7.2. Marco jurídico del contrato de confirming	24
7.3. Funcionamiento del confirming	25
7.4. Servicios que ofrece la sociedad de factoring para los servicios de confirming.....	25
7.5. Clientes tipo	26
7.6. Modalidades	26
7.7. Ventajas de la utilización del confirming	27
7.8. Otras modalidades de confirming	28
8. FORFAITING.....	28
8.1. Conceptos generales.....	28
8.2. Ventajas e inconvenientes del forfaiting de exportación	30
8.2.1. Ventajas.....	30
8.2.2. Inconvenientes	31
8.3. Formalización de una operación de forfaiting.....	32
8.4. Coste de una operación de forfaiting.....	33
8.5. Usuarios del forfaiting	34
8.6. Aplicaciones del forfaiting para facilitar las exportaciones de las empresas	34
8.7. Diferencias con el factoring	37
9. LECTURA	37
10. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS.....	41
11. BIBLIOGRAFÍA	41

FACTORING**1. INTRODUCCIÓN**

Se inicia en esta U.D. el estudio de una forma específica y atípica de financiación en la empresa: el Factoring.

En la U.D. anterior se han estudiado las fuentes tradicionales de financiación de la empresa y en esta U.D. y en la siguiente se hace referencia al Factoring y al Leasing.

Conviene recordar que uno de los problemas más importantes que se presentan en la Administración y Gestión de Empresas es la consecución de recursos necesarios para poder cumplir con los objetivos deseados. Esto es, cómo obtener los recursos financieros necesarios para que su actividad se desarrolle de acuerdo con los planes y objetivos trazados. Los recursos financieros, obtenidos por las fuentes de financiación adecuadas pasan a la empresa en forma de PASIVO (créditos o préstamos, empréstitos, etc...), aportaciones de los SOCIOS (ampliaciones de capital en sus diferentes modalidades) y AUTOFINANCIACIÓN (incremento de RESERVAS por las diversas causas que lo originan, o de FONDOS).

Los Directores Financieros de las empresas, para la toma de decisiones relacionadas con su actividad, deben tomar de manera racional éstas, teniendo en cuenta el coste que para la empresa supone la fuente de financiación utilizada y las repercusiones que tienen sobre su estructura económico-financiera y sobre la cotización de sus acciones. Deben igualmente programar el proceso financiero con vistas a conseguir un óptimo respeto a los objetivos marcados.

Hay que destacar que las fuentes de financiación que deban utilizarse están condicionadas a los planes de producción y de inversión que la empresa siga, de ahí la relación que existe entre ellas.

El Factoring es una forma especial de financiación, a corto plazo, y por ello se estudia separadamente de las ya estudiadas en la U.D. anterior. Además, se cuenta ya con la ayuda de los conocimientos de las fuentes de financiación que permite relacionar esta financiación especial con otros mecanismos financieros ya vistos.

Por lo demás, la importancia del factoring como procedimiento de financiación viene medida por el auge que va tomado en la práctica empresarial. Por ello se pretende que el análisis del factoring no se limite a aspectos descriptivos sino que se complete, en lo posible, con las cuestiones relativas a su programación, lo que es un tema poco tratado en la literatura.

Los orígenes del factoring, según los estudiosos del tema, se remontan a la colonización de Norteamérica por el Reino Unido. Los “factores” eran unos agentes comerciales que tenían las empresas textiles transoceánicas que actuaban como comisionistas. Con el paso del tiempo estos factores llevaron a cabo más tareas y entre ellas estaba la de garantizar el crédito de los vendedores.

Esta profesión ha ido evolucionando y hoy en día su trabajo lo realizan las Sociedades de Factoring, enmarcadas dentro del sector financiero y que casi siempre han estado y siguen estando vinculadas a una entidad financiera o a una compañía de seguros. Su inicial dedicación al sector textil se ha visto ampliada a un amplio espectro de sectores.

Rápidamente el factoring se desarrolló en los Estados Unidos donde crecieron las empresas de cash management. El comisionista de ventas ha pasado a dedicarse al cobro de las facturas emitidas por el vendedor (cedente) y el factor ha ampliado su labor de gestor comercial a financiador del vendedor mediante el adelanto del importe de las facturas emitidas y todavía no cobradas.

2. OBJETIVOS

Se indican, a continuación, las metas que se pretenden alcanzar progresivamente a lo largo de esta unidad didáctica.

En primer lugar se habrá comprendido suficientemente después del estudio del tema:

- No sólo el concepto de factoring como figura jurídica, sino también el mecanismo por el cuál se manifiesta como una fuente de financiación.
- Las características de contrato factoring.
- Las modalidades de contratos factoring que existen.
- Las aplicaciones que tienen.
- Los usuarios del factoring.

- El coste de su utilización.

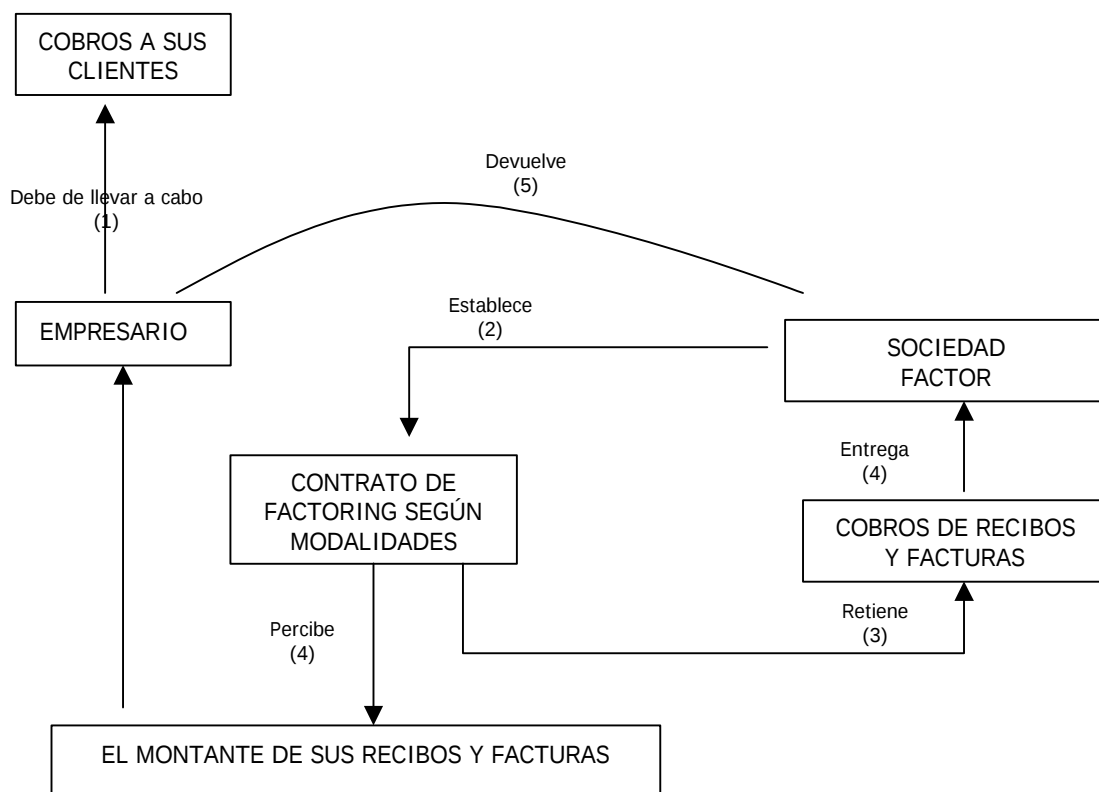
En segundo lugar se habrá adquirido dominio terminológico sobre todos los aspectos relacionados con el tema.

3. CONOCIMIENTOS PREVIOS

Por una parte conviene tener en la memoria los conceptos relativos a la financiación que aparecen en la U.D. anterior como fundamento de cualquier análisis particular sobre formas de financiación.

En cuanto a herramientas matemáticas, no existe necesidad de ninguna de ellas, dada la simplicidad de su uso y aplicaciones.

4. ESQUEMA GENERAL



5. GUIA DE ACTIVIDADES

Para preparar esta U.D. se recomienda la lectura y estudio de la documentación que a continuación se expone.

6. FACTORING

6.1. Conceptos generales

El factoring es un instrumento financiero especializado en la gestión de los créditos derivados de la venta de bienes, prestación de servicios u obras para la venta en el mercado nacional o de exportación o de importación.

El fundamento de este servicio es la cesión del crédito comercial a la Sociedad de Factoring que se convierte en la única propietaria del mismo y por ello en titular de los derechos de cobro.

Su utilización posibilita la conversión de las ventas a crédito en ventas al contado ya que la empresa puede disponer al instante de las cantidades que haya facturado.

Con ello se posibilita también la cobertura del 100% del riesgo de insolvencia de los deudores a través del FACTORING SIN RECURSO lo que da origen a una mejora del ratio de endeudamiento de las empresas que utilizan este servicio.

En el funcionamiento del factoring intervienen:

- El vendedor que por la entrega de las facturas pendientes de cobro a la Sociedad Factoring recibe financiación, cobertura de riesgo y gestión de cobro.
- La Sociedad Factor que tras recibir las facturas del vendedor se encarga del cobro al comprador y de prestar los servicios de gestión de cobro, financiación y cobertura de riesgo al vendedor.
- El comprador o cliente que debe pagar, en lugar de al vendedor, a la Sociedad de factoring las facturas pendientes.

Desde el punto de vista jurídico y según sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid, de 10 de julio de 1.996, la definición es:

"El contrato de factoring es considerado por la doctrina científica como un contrato atípico, mixto y complejo, llamado a cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada, que se integran por diversas funciones, aun cuando alguna de ellas no venga especialmente pactada, y que se residencian: en la función de gestión, por la cual la entidad de factoring se encarga de todas las actividades empresariales que conlleva la función de gestionar el cobro de los créditos

cedidos por el empresario, liberando a éste de la carga de medios materiales, y humanos que debería arbitrar en orden a obtener el abono de los mismos; la función de garantía, en este supuesto la entidad de factoring asume, además, el riesgo de insolvencia del deudor cedido, adoptando una finalidad de carácter aseguratorio; y la función de financiación, que suele ser la más frecuente, en ella la sociedad de factoring anticipa al empresario el importe de los créditos transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como un anticipo de parte del nominal de cada crédito cedido, aparte de la recepción por la sociedad de factoring de un interés en la suya"

6.2. Servicios que presta la sociedad factor

a) Administrativos:

- Gestión de cobro de los créditos cedidos: el cliente le cede las facturas a la Sociedad Factor para que las cobre respetando el medio de cobro acordado con su comprador (recibo, letra, transferencia, etc...)
- Información sobre las ventas y cobros de la empresa o estudio de la clientela: Ello supone el ANÁLISIS del tipo de negocio, de la situación financiera de la empresa y en particular de su solvencia, la definición de una política comercial del posible usuario de sus servicios y la gestión de los créditos y, en particular, la gestión de créditos, el plazo de las deudas, los insolventes y fallidos, la clasificación de los deudores y el periodo de crédito.

b) Financieros:

- Anticipo de fondos de los créditos cedidos. Es un servicio adicional que se remunera independientemente de los anteriores, sólo cuando el cliente lo demanda por la cuantía y tiempo utilizado. Su flexibilidad permite al cliente disponer anticipadamente del importe de las facturas cedidas en el momento y cuantía que su tesorería requiera. El límite máximo se suele fijar, con carácter general, entre un 85 y un 95% del importe de cada factura.
- Reducción del endeudamiento bancario de cara al sistema financiero

c) Cobertura de riesgos:

- Clasificación de la solvencia de los clientes de la sociedad usuaria de los servicios.

- Cobertura del 100% del riesgo de insolvencia de sus deudores.

6.3. Clientes tipos de estos servicios

- Empresas y organismos que realizan ventas a empresas privadas y/o Organismos Públicos nacionales o internacionales.
- Empresas con ventas a plazo
- Empresas españolas o extranjeras que deseen reducir el saldo de clientes mejorando así los ratios de su balance.
- Empresas que deseen cubrir el riesgo de insolvencia del 100 % de sus ventas.
- Empresas que a través de esta modalidad desean el anticipo de fondos de los créditos cedidos.

6.4. Obligaciones del cliente

- a) Cesión de todos los créditos acordados.
- b) Pago de la remuneración al factor.
- c) Envío de la comunicación a los clientes.
- d) Inclusión en la factura de la cláusula de cesión.
- e) Sometimiento a aprobación de los nuevos deudores o ampliación del riesgo.
- f) Autorización para revisión de la contabilidad de ventas y facilitar la documentación sobre créditos cedidos.
- g) Informar al factor de las incidencias de los créditos cedidos.
- h) Prestar asistencia al factor para el ejercicio de sus derechos frente al deudor.

6.5. Marco jurídico del contrato de factoring

La cesión de créditos constituye la base sobre la que se sustenta el contenido del contrato de factoring que se efectúa en base a los artículos

347 y 348 del Código de Comercio y al artículo 1.526 y siguientes del Código Civil sobre la transmisión de créditos.

La actual normativa del factoring parte de la incorporación de España a la Unión Europea y arranca con la Ley 3/1994 de 14 de abril por la que se adaptó la legislación española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria. La Disposición adicional primera de esta Ley, relativa a los establecimientos financieros de créditos, determinaba:

"Tendrán la consideración de establecimientos financieros de crédito aquellas entidades que no sean entidad de crédito y cuya actividad principal consista en ejercer, en los términos que reglamentariamente se determinen, una o varias de las siguientes actividades: ... b) Las de factoring con o sin recurso..."

En desarrollo de esta Disposición adicional primera se publicó en el BOE de 24 de mayo de 1966 el RD 692/1996 de 26 de abril sobre el Régimen Jurídico de los establecimientos financieros de crédito. En su artículo 1 define como una de las actividades propias de los establecimientos financieros de crédito:

... b) Las de factoring, con o sin recurso y las actividades complementarias de las mismas tales como las de investigación y clasificación de la clientela, contabilización de los deudores y, en general, cualquier otra actividad que tienda a favorecer la administración, evaluación, seguridad y financiación de los créditos nacidos en el tráfico nacional o internacional, que les sean concedidos".

En este RD se regulaba el aspecto orgánico y social de las sociedades factoring (autorización y registro, requisitos para ejercer la actividad, requisitos de la solicitud de autorización, modificación de estatutos sociales, ampliación de actividades, fusión de establecimientos financieros de crédito...

El BOE del 6 de enero de 1999 publicó la Ley 1/1999 de 5 de enero que regulaba las Entidades de capital-riesgo y sus sociedades gestoras. En esta Ley aparece una Disposición adicional tercera relativa al régimen de determinadas cesiones de crédito que persigue potenciar y favorecer el factoring. En ella se establecen los requisitos que deben reunir las cesiones de crédito para que no se declare la nulidad de las mismas en caso de quiebra del cedente ni la revocación de los pagos hechos por el deudor cedido en caso de quiebra de este último.

Para los Contratos con las Administraciones Públicas hay que estar a lo dispuesto en el BOE de 23 de noviembre en el que se publica la Ley

44/2002 de 22 de noviembre de Medidas de Reforma del Sistema Financiero y en particular en su artículo 17. De igual manera hay que considerar la Ley 22/2003 de 9 de julio y la Ley 25/2005 de 24 de diciembre.

6.6. Formalización de la relación de factoring

La relación entre el cliente y la Sociedad Factor se formaliza mediante un contrato mercantil en el que el cliente adquiere el compromiso de ceder a la Sociedad Factor sus créditos comerciales (facturas) contra terceros (Deudores), a medida que se vayan generando, y se compromete a la prestación de los servicios propios de su actividad, respecto a los créditos cedidos.

A partir de esta relación, que ha sido notificada MEDIANTE CARTA al comprador, este (DEUDOR) tiene obligación de pagar a la Sociedad Factor las deudas pendientes en el momento de su vencimiento.

La regulación de esta actividad se lleva a cabo por normas distintas en sus dos aspectos:

- a) Institucional. Se rigen por normas del Ministerio de Economía y Hacienda y del Banco de España a que se ha hecho referencia en el apartado anterior.
- b) Contractual. El contrato de factoring se regula alrededor de la figura jurídica de la cesión de créditos recogida en el ordenamiento jurídico Español y por el principio de la libertad contractual. Esta relación se rige por los principios de EXCLUSIVIDAD Y GLOBALIDAD, que consisten en:
 - a) **PRINCIPIO DE EXCLUSIVIDAD:** el cliente durante la vigencia del contrato de factoring no puede mantener relaciones con otras sociedades factores. Esto no excluye que el cliente, con la conformidad de dos o más compañías factores, pueda firmar un contrato sindicado con dichas compañías o un contrato con cada una de ellas. Este último caso sólo puede realizarse cuando la cifra de ventas del cliente es muy elevada.
 - b) **PRINCIPIO DE GLOBALIDAD:** el cliente se obliga a ceder a la sociedad factor toda su facturación. Esta globalidad puede

referirse a una parte de la facturación total, pero delimitada mediante algún criterio objetivo:

- canal de ventas: distribuidores, minoristas, etc.
- línea de producto: producto A, B, etc.
- distribución geográfica: zona X, Y, etc.

La normativa vigente en España en materia de factoring se refiere básicamente al aspecto institucional del factor y con una clara intención de salvaguardar los intereses de los usuarios de tales servicios. Por ello se le requieren al factor, entre otras cosas, las siguientes condiciones:

- Tener carácter de sociedad anónima.
- Tener autorización del Ministerio de Economía y Hacienda e inscribirse en el registro especial de Sociedades Factor.
- Reunir unas condiciones mínimas de Capital Social, además de tener este totalmente desembolsado.
- Remitir periódicamente información sobre sus balances al Banco de España y al Ministerio de Economía y Hacienda.
- Cumplir la normativa sobre coeficiente de riesgo que pueden mantener con una misma persona física o jurídica.
- Sujeción a coeficiente de caja.

6.7. Tipología de los contratos de factoring

Atendiendo a diversos conceptos puede hacerse una clasificación de los contratos de factoring:

a) Según su localización:

- Nacional: Cuando los intervinientes (cedentes y deudores) tienen su residencia en el mismo país.
- Importación: Cuando el cedente de los servicios no reside en el mismo país de residencia del deudor.

- Exportación: Es la inversa del caso anterior y el deudor reside en un país distinto del cedente.
- No residente: Cuando ambos son residentes en el extranjero.

En este caso de factoring de exportación o de importación, la Sociedad Factor se divide en dos: el factor del país exportador (factor exportador) y el del país importador (factor importador). Suele consistir en un factoring sin recurso, con lo que se facilita la cobertura del riesgo de crédito al 100% y se facilita la administración de la cartera de clientes y se gestiona el cobro. El anticipo en este caso suele ser del 80% de las carteras cedidas. Las ventajas que proporcionan estos tipos de factoring son:

- Asesoramiento sobre las condiciones comerciales en los mercados de exportación.
- Cobros y asistencias en litigios.
- Eliminación del riesgo de cambio.
- Transferencia más rápida de fondos.
- Conocimiento local de los compradores extranjeros.

b) Según la cobertura del riesgo de insolvencia

- Factoring sin recurso. La Sociedad Factor asume el 100% del riesgo de insolvencia de los deudores sin que pueda cargarle al cedente las facturas que resultaran impagadas por este motivo.
- Factoring con Recurso: La Sociedad Factor no asume el riesgo de insolvencia de los deudores, lo que hace posible que si uno de los créditos cedidos por el cedente resulta impagado la Sociedad Factor puede solicitar el anticipo efectuado sobre dicho crédito

c) Según la forma de cobro:

- Factoring con notificación: La Sociedad Factor notifica a cada uno de los deudores incluidos en el contrato con el cedente que la Sociedad factor pasa a ser la titular de los derechos de crédito que hasta ese momento tenía para el cedente en base al contrato firmado entre ambos. Con ello los deudores tienen la obligación de

pagar los créditos a la Sociedad Factor siempre y cuando no se haya instrumentado la operación como factoring de Agencia.

- Factoring sin notificación: La Sociedad Factor no notifica a los deudores incluidos en el contrato de factoring por lo que los deudores no conocen la participación de la Sociedad Factor en su relación comercial con el cedente por lo que los pagos siguen siendo realizados directamente al cedente. Salvo que la operación se instrumente como factoring de Agencia, el cedente deberá entregar a la Sociedad Factor todos los documentos recibidos (pagarés, letras de cambio, etc..) para que sea la Sociedad Factor la que llegada la fecha de pago realice la gestión de cobro. Si el pago de los deudores se realiza mediante transferencia o cheque, el cedente está obligado a abonar estos fondos recibidos a la mayor brevedad posible.
- Factoring de Agencia: Independientemente de la modalidad elegida la operación puede instrumentalizarse bajo la figura a través de la cual el cedente es nombrado agente de cobro por parte de la Sociedad Factor que realiza la gestión de los créditos cedidos, estando contractualmente obligado a enviar a la Sociedad Factor los fondos que vaya recibiendo de sus clientes incluidos en el contrato de factoring formalizado.

d) Por el momento del pago por la Sociedad Factor al cliente de los créditos cedidos:

- Factoring con pago al cobro. La Sociedad Factor paga al cliente una vez que ha cobrado de los vendedores.
- Factoring con pago al cobro con una fecha límite. Si el factor paga al CLIENTE en la fecha límite establecida o en la fecha de cobro.
- Factoring con pago al vencimiento o a una fecha previamente establecida. Cuando la Sociedad Factor paga al cliente en la fecha acordada con independencia de que se haya efectuado el cobro o no.

e) Atendiendo a la existencia o no de anticipo:

- Factoring con o sin financiación: El cedente tiene la opción de elegir el momento y el importe que desea que la Sociedad Factor

le anticipe atendiendo siempre al disponible generado en base al contrato factoring formalizado y a los créditos concedidos. Con ello el cedente puede optar por la financiación o no de los créditos cedidos a la Sociedad Factor.

f) Según se tenga globalidad o no de cesión:

- Factoring con o sin globalidad: El contrato de factoring puede exigir que el cedente deba ceder a la Sociedad Factor la globalidad de la facturación sobre uno, varios o todos los deudores incluidos en la operación que se formalice.

g) Otros tipos de factoring:

- Cesión en bloque (bulk factoring). Es el cliente el que gestiona la cartera y se encarga del control del crédito y cobro de las deudas aunque pagan al factor. Es válido este procedimiento para empresas que disponen de capacidad para controlar el crédito y gestionar su cartera de clientes.

Buscan las empresas usuarias conseguir financiación, que suele ser del 60-70 de las facturas y suelen ser empresas con un gran número de pequeños deudores.

- Factoring a término (Maturity factoring). Es una alternativa a los seguros de créditos. Son negocios que cuentan con tesorería abundante por lo que no necesitan financiación, pero sí el resto de los servicios. Es un factoring sin financiación. El pago puede hacerse:
 - un periodo de tiempo después al vencimiento de la deuda (Fixed Maturity Period).
 - en el momento de cobro a cada deudor.
- Descuento de efectos. Se pretende conseguir financiación con la cesión de las facturas sin que se notifique a los deudores que tengan que pagar directamente al factor. Se denomina también factoring confidencial.

6.8. Ventajas que tiene el factoring para el cedente

El cedente de los créditos se beneficia por la utilización del servicio de la Sociedad Factor en los siguientes conceptos:

- Liquidez inmediata y flexible de los créditos concedidos a la Sociedad Factor de sus ventas nacionales e internacionales a sus deudores independientemente del sector de que se trate (público o privado).
- Mejora de los ratios del balance (Factoring sin Recurso)
- Cobertura del 100% de insolvencias de impago de sus deudores.
- Reducción del endeudamiento bancario de cara al sistema financiero mediante la modalidad del Factoring sin Recurso
- Clasificación de la solvencia de sus clientes que son deudores del contrato de factoring

6.9. Operativa de los contratos de factoring

El desarrollo de los contratos de factoring consta de:

1. Envío de las remesas. El cedente debe enviar a la sociedad factor los créditos que son objeto de cesión de acuerdo con el contrato de factoring previamente formalizado. La forma de envío de esta documentación será objeto de estudio particularizado teniendo en cuenta diversas variables y la demanda del cedente.
2. Cobro de los créditos cedidos. La forma de cobro varía de acuerdo con las modalidades del factoring formalizado.

6.10. Factoring global o factoring masivo

Esta modalidad ofrece al cedente la financiación de los créditos (SIN RECURSO ó CON RECURSO) por el importe total de las facturas cedidas menos una franquicia destinada a la cobertura de los impagos.

El cedente realiza la cesión de los derechos de cobro de los créditos comerciales efectuados, incluso pendientes de efectuar y/o facturados y pendientes de cobro.

Esta modalidad está basada en ventas sobre deudores comerciales muy fragmentados donde generalmente no se estudia el riesgo de insolvencia de cada uno de ellos.

Si se elige la modalidad de Factoring sin Recurso el cedente transforma en tesorería las cesiones crediticias realizadas a la Sociedad Factor salvo la parte correspondiente a la franquicia y los intereses asociados a la operación.

Con esta modalidad de factoring el cedente se convierte en agente de cobro de las facturas aunque la titularidad le corresponde a la Sociedad Factor.

6.11. Factoring internacional

Puede ser:

- a) De exportación: Cuando los cedentes son residentes en España y los Deudores no.
- b) Importación: Cuando el cedente no es residente y el deudor sí.
- c) No residente: Cuando ambos son no residentes en España.

Estos productos están diseñados para aquellas empresas que están vendiendo actualmente o quieren abrirse a nuevos mercados exteriores eliminando incertidumbre y que sustituye a los mercados tradicionales de cobertura de riesgo de insolvencia, financiación y gestión de cobro.

Con esta modalidad el cedente puede beneficiarse en el campo internacional de todas las ventajas derivadas de los servicios de factoring de la Sociedad Factor pudiendo equipararse el tratamiento de sus operaciones internacionales a las de las ventas nacionales.

Al no tener que solicitar créditos documentarios, avales u otras garantías se facilita el trabajo comercial de venta y se mejora la imagen del cedente frente al comprador. Con él se posibilita la conversión de las ventas a crédito en ventas al contado ya que se puede disponer inmediatamente de las cantidades facturadas.

La sociedad factor puede posibilitar al cedente la cobertura de insolvencia de sus deudores en cualquier país del mundo con lo que se

facilita la venta del cedente en países en los que esté valorando su inclusión.

6.12. Factoring para el sector público

A través de esta modalidad se ofrece al sector público (Corporaciones Locales, Administración Central, Administraciones Autonómicas, Sanidad, e t c .) una financiación a medida de cada operación.

Los servicios más destacados son, al margen de la financiación:

- Gestión de cobro y seguimiento individualizado de las facturas.
- Control e información contable y estadística de la cartera de gestión en cada momento.

6.13. Factoring combinado con seguro de crédito

Es una modalidad que engloba la posibilidad de tener financiación más seguro de crédito de sus deudores.

El seguro de crédito es un producto en el que una Compañía Aseguradora, a cambio de una prima anual, garantiza al asegurado, en un cierto porcentaje y hasta un límite máximo de veinticinco veces la prima pagada, las pérdidas que sufra por insolvencia de sus deudores

Va dirigida a empresas o particulares con ventas a plazo en el mercado nacional que desean financiación de las cuentas a cobrar de sus clientes más seguro de crédito.

Las características son:

- La forma de cobro de sus ventas ha de ser mediante la emisión de recibo o la cesión de pagarés, letras de cambio o documento similar. No se pueden financiar cobros por reposición tales como transferencias o cheques a vencimiento.
- La facturación mínima anual debe ser de 600.000 euros.
- Las sociedades deben estar constituidas con una antigüedad mínima de 2 años.

	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 3
		Pág.: 16 de 41

- Quedan excluidas las ventas a las Administraciones Públicas y al Sector Exterior salvo las llevadas a cabo a través de una línea de factoring específica para estas circunstancias.

6.14. Factoring de subvenciones

Esta modalidad se puede definir como la factorización de los derechos de crédito derivados de ayudas, transferencias públicas o subvenciones que determinadas entidades públicas o privadas ostentan frente a las Administraciones Públicas o a la Unión Europea en virtud de la cuál estas les ceden a la Sociedad Factor, en el marco de un contrato de Factoring, a cambio de un precio.

Por subvención, ayuda o transferencia pública, debe entenderse toda disposición dineraria acordada por una Administración Pública o una entidad vinculada o dependiente de la misma con cargo a sus presupuestos y/o financiadas con fondos de la Unión Europea o de otras Administraciones, a favor de personas o entidades públicas o privadas y que cumpla las siguientes condiciones:

- que la entrega sea gratuita, es decir sin contraprestación directa.
- que el proyecto financiado tenga por objeto el fomento de una actividad de utilidad pública o interés social o de promoción de una finalidad pública.

Los clientes tipo de esta modalidad son:

- Sociedades Mercantiles.
- Administración Local.
- Ayuntamientos.
- Diputaciones Provinciales.
- Consejos Insulares y Cabildos.
- Entidades de ámbito territorial inferior al municipal
- Comarcas u otras entidades que agrupen varios municipios.
- Áreas metropolitanas.

 CEPADE UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 3 Pág.: 17 de 41
--	---	--

- Mancomunidades de Municipios.

6.15. Coste del factoring

El coste del factoring tiene los siguientes componentes:

a) Tarifa de factoraje:

Suele fijarse en un porcentaje sobre el importe total de las facturas cedidas, pagándose en el momento de la cesión de los documentos de crédito (facturas) y remunera todos los servicios (excepto el anticipo de fondos). Actualmente oscila entre el 1,5 y el 2%.

Esta tarifa que no es única, se establece en función de:

- El carácter del contrato [con y sin recurso]
- El número e importe de los documentos de crédito que se vayan a ceder al factor en un año.
- La distribución por importes de esas facturas.
- El número de compradores y su distribución geográfica.
- El plazo medio de cobro.
- El sector de actividad.

b) Tipo de intereses por el anticipo de Fondos.

Se cobra sólo por la cuantía y tiempo de los importes anticipados pagándose en el momento de recibir el anticipo.

El tipo de interés es muy similar al del mercado bancario.

Existe también la restricción de que sólo se suele anticipar entre el 85 y el 95% del importe total.

c) Recargo de manipulación.

Cuando el volumen de los documentos a cobrar es elevado (por ejemplo superior a los 1.500) suele cobrarse un recargo de manipulación que puede ser del orden de 6 euros / factura.

6.16. Analogías y diferencias entre el factoring y otras fuentes de financiación

A continuación se van a estudiar las analogías y diferencias que existen entre el factoring y otras fuentes de financiación empresarial como son el descuento comercial y el seguro de crédito.

6.16.1 Con el descuento comercial

- a) Analogías: Ambas fuentes se asemejan en que con el factoring pueden movilizarse los créditos antes de su vencimiento, tal y como ocurre con el descuento comercial.
- b) Diferencias: Las diferencias entre ambas se centran en los siguientes aspectos:
- La asunción del riesgo de insolvencia que mantiene el cedente en el caso del crédito comercial se evita en el factoring con el factoring sin recurso.
 - El anticipo del crédito que en caso del crédito comercial es uno de sus aspectos más característicos, en el caso del factoring es opcional y accesorio en los diferentes tipos de factoring tal como se da en el factoring convencional o al vencimiento.
 - En el descuento comercial el pago de los créditos (al que se le han descontado los intereses correspondientes del anticipo que tiene lugar) tiene lugar en el momento de la cesión del mismo mientras que en el factoring se realiza, a voluntad del cliente, en cualquier momento desde la cesión al vencimiento.
 - En el caso del factoring el anticipo del crédito depende de las garantías que ofrece a la Sociedad de factoring el deudor mientras que en el descuento comercial se hace en función del riesgo que tiene el cedente (librador).
 - La entidad crediticia que concede en el descuento comercial el anticipo suele incluir contrapartidas a su favor (retenciones de un porcentaje de los efectos en cuentas de remuneración baja, obligación de domiciliaciones,...) mientras que en caso del factoring no suelen darse este tipo de contraprestaciones.

- Además el factoring suele incluir servicios adicionales (gestión de las cuentas, informes de la clientela y otros estudios) que no se hacen en el descuento comercial por parte de la entidad financiera a la que se hace la cesión.

6.16.2. Con el seguro de crédito

- a) Analogías: Ambas fuentes se asemejan en que con el factoring sin recurso y con el seguro de crédito se garantiza al cedente la garantía del cobro.
- b) Diferencias: Las diferencias entre ambas se centran en los siguientes aspectos:
- A diferencia del principio de globalidad que se aplica en el factoring, en el caso del seguro de crédito se trata de créditos concretos y determinados a priori.
 - A diferencia del factoring que lleva incorporados servicios adicionales en el seguro de crédito no existe ninguno.
 - El pago de la indemnización por impago en el caso del seguro de crédito tiene lugar cuando se agotan los medios legales para hacer efectivo el crédito mientras que en el caso del factoring depende de la situación del mismo. Así en el caso del factoring sin recurso, ya se ha anticipado el crédito (al que se le han descontado los intereses correspondientes) y el cedente dispone del mismo a priori mientras que en el factoring sin recurso y al vencimiento, el cedente ha de esperar el plazo establecido para dar oportunidad a la sociedad factor de cobrar al cliente y en ese momento se le hará efectivo.

6.17. Resumen

Los servicios que proporcionan los diferentes tipos de factoring son:

	Gestión	Cobros fallidos	Protección	Notificación	Financiación
Sin recurso	si	si	si	si	si
Con recurso	si	si	no	si	si
Cesión en bloque	no	no	no	si	si
Al término	si	si	si	si	no
Exportación	si	si	ocasional	si	si
Descuento de Efectos	no	no	ocasional	no	si

Fuente: M. Bescós, "Factoring y Franchising". Ed. Pirámide. 1990

6.18. Contabilización del factoring sin recurso y del factoring con recurso

En la contabilización se diferencian las dos modalidades de factoring existentes:

6.18.1. Factoring sin recurso

En esta modalidad, los derechos de cobro, documentados en facturas a cobrar, son transmitidos por la empresa a la sociedad de factoring para su descuento antes de la fecha de vencimiento. La transmisión es irrevocable, ya que el factor asume el riesgo de insolvencia del cliente de la empresa.

El factor aplica el descuento sobre el importe base (valor nominal de las facturas deducida la retención por impago).

En caso de llegar a buen fin la operación (cuando el cliente liquida la factura) la empresa recupera la retención. En caso contrario, la retención no se realizaría y daría lugar a una pérdida.

Ejemplo:

Una empresa vende productos a un cliente por un importe de 200.000 euros (+ IVA 18%), a cobrar a los 120 días.

A los treinta días la empresa entrega la factura a la sociedad factor para obtener liquidez (noventa días antes de la fecha de vencimiento).

Las condiciones impuestas por el factor:

- retención, 15% del valor nominal
- tipo de interés de descuento, 1,75% trimestral
- comisiones por prestación de servicios de intermediación, 0,25% sobre el importe base.

La contabilización de las operaciones anteriores es:

a) En el momento de la venta

	D	H
Ingresos por ventas de productos		200.000
Hacienda Pública, IVA repercutido		36.000
Cientes	236.000	

b) Fecha de transmisión del derecho de cobro:

b.1. Clasificación y traspaso de clientes

	D	H
Cientes, en factoring a cobrar	236.000	
Cientes		236.000

b.2. Descuento en la entidad de factoring - Retención, $0,15 \times 236.000 = 35.400$ euros - la base, $236.000 - 35.400 = 200.600$:

	D	H
Tesorería - Bancos	196.588	
Intereses de descuento por factoring ($200.600 \times 0,0175$)	3.510,5	
Otros gastos financieros ^(*) ($200.600 \times 0,0025$)	501,5	
Cientes, retenciones en factoring	35.400	
Cientes, en factoring a cobrar		236.000

c) Fecha de vencimiento de la factura:

c.1. El cliente liquida su deuda y recuperación del importe retenido:

	D	H
Tesorería (Bancos)	35.400	
Cientes, retenciones en factoring		35.400

c.2. El cliente no liquida su deuda y pérdida del importe retenido:

	D	H
Pérdidas de créditos comerciales incobrables	35.400	
Cientes, retenciones en factoring		35.400

^(*) Estos gastos, no se consideran de explotación. Estos gastos son consecuencia de la captación de liquidez, aumentando el coste efectivo del descuento y su consideración ha de ser de naturaleza financiera.

6.18.2. Factoring con recurso

En esta modalidad, los derechos de cobro son cedidos por la empresa titular a la sociedad de factoring para su descuento antes de la fecha de vencimiento. La transmisión es revocable o con retroceso en caso de impago del cliente.

Al igual que la cesión de efectos comerciales a la entidad de crédito, el factor financia a la empresa, según el importe base, a lo largo del período que va desde la fecha de cesión hasta la de vencimiento.

Llegado el momento del vencimiento, si el cliente paga su deuda, la empresa recupera el importe retenido y se extingue la financiación suministrada por el factor.

Si el cliente no paga, la empresa cancela la financiación suministrada por el factor reembolsando el importe base y asume la factura impagada.

La contabilización de las operaciones anteriores para el ejemplo utilizado en el apartado del factoring sin recurso es:

a) En el momento de la venta:

	D	H
Ingresos por ventas de productos		200.000
Hacienda Pública, IVA repercutido		36.000
Clientes	236.000	

b) Fecha de cesión de la factura para su descuento:

b.1. Clasificación y traspaso de clientes

	D	H
Clientes en factoring a cobrar	236.000	
Clientes		236.000

b.2. Descuento en la entidad de factoring:

- retención, $0,15 \times 236.000 = 35.400$ euros
- base, $236.000 - 35.400 = 200.600$

	D	H
Tesorería - Bancos	196.588	
Intereses de descuento por factoring (200.600 x 0,0175)	3.510,5	
Otros gastos financieros ^(*) (200.600 x 0,0025)	501,5	
Clientes, retenciones en factoring	35.400	
Deudas a corto plazo con entidades de factoring		236.000

- c. Reclasificación del derecho de cobro, a la espera de lo que suceda en el momento de vencimiento

	D	H
Clientes, en factoring descontados	236.000	
Clientes, en factoring a cobrar		236.000

- d. Fecha de vencimiento de la factura

- d.1. El cliente liquida su deuda y recuperación del importe retenido

- d.1.1. Cobro del importe retenido

	D	H
Tesorería (Bancos)	35.400	
Clientes, retenciones en factoring		35.400

- d.1.2. Extinción de la deuda

	D	H
Deudas a corto plazo con entidades de factoring.	236.000	
Clientes, en factoring descontados		236.000

- d.2. El cliente no liquida su deuda

- d.2.1. Traspaso por la recepción de la factura impagada

	D	H
Clientes, en factoring impagados o Clientes dudoso cobro	236.000	
Clientes, en factoring descontados		236.000

^(*) Estos gastos, no se consideran de explotación. Estos gastos son consecuencia de la captación de liquidez, aumentando el coste efectivo del descuento y su consideración ha de ser de naturaleza financiera.

d.2.2. Extinción de la deuda mediante el reembolso y anulación de la retención

	D	H
Deudas a corto plazo con entidades de factoring	236.000	
Tesorería - bancos		200.600
Cientes, retenciones en factoring		35.400

7. CONFIRMING

7.1. Conceptos generales

Es un servicio para empresas que quieren sustituir los sistemas tradicionales de pagos (letra de cambio, recibos, transferencia, cheque, pagaré, etc..) por un sistema que permite simplificar los trámites administrativos, comerciales y financieros para operaciones en el mercado nacional como en el exportación o importación.

La Sociedad Factor se encarga de procesar las facturas recibidas de los clientes y ofrecer a sus proveedores la posibilidad de optar entre las siguientes opciones:

- Anticipar, Sin Recurso, el cobro de las facturas en función de sus necesidades de tesorería.
- Cobrar en la fecha establecida al vencimiento.

Existe también la posibilidad de recompra de los créditos anticipados por la Sociedad a los proveedores. Esto permite utilizar excesos de tesorería de los clientes a cambio de una bonificación de la Sociedad por la cantidad anticipada.

7.2. Marco jurídico del contrato de confirming

No existe una normativa del confirming como tal. En la relación inicial Cliente- Sociedad Factor se aplican las normas del mandato (arts. 1709-1739 del Código Civil) y más concretamente las normas de la comisión mercantil (arts. 244 y siguientes del Código de Comercio) por tratarse de una operación de comercio y entre comerciantes, configurando como irrevocable.

El factor (mandatario/comisionista) sigue las instrucciones de su mandante/comitente (cliente) actuando siempre en nombre y por cuenta de este, permaneciendo ajeno a la relación entre sus clientes y los distintos proveedores.

Por otra parte la obligación del factor de pagar las facturas de su cliente se condiciona en los contratos a que en el momento del vencimiento exista provisión de Fondos del Cliente al factor con plena aplicación de lo establecido en los artículos 250 y 251 del C. de Comercio.

En la relación posterior Factor-Proveedor regirá la normativa aplicable al factoring si hay anticipo, es decir se aplicarán las normas de cesión de créditos.

7.3. Funcionamiento del confirming

En el confirming intervienen:

- Los proveedores del usuario del confirming, que le entregan al cliente (usuario) las facturas de su venta.
- Los clientes (usuarios del confirming) que reciben las facturas, las aprueban y se las entregan a la Sociedad.
- La sociedad de factoring, que recibe las facturas aprobadas por el cliente, que comunica al primitivo proveedor su misión y al que oferta posibilidades de financiación.
- El proveedor, que una vez recibida la oferta de la Sociedad Factor puede optar por un anticipo de la cantidad pendiente de cobro (existe una financiación para él) o por cobrar al vencimiento (sin que haya financiación para él).

7.4. Servicios que ofrece la sociedad de factoring para los servicios de confirming

Los servicios que presta la Sociedad de Factoring son de varios tipos:

A) Administrativos:

- Para el cliente. Gestión de pago de los pagos a plazo del cliente.

 CEPADE UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 3 Pág.: 26 de 41
--	---	--

B) Financieros:

B-1) Para el cliente:

- Uso de la opción de aplazamiento de cargo de las remesas.
- Posibilidad de recompra de los créditos que previamente han sido adquiridos por la Sociedad a sus proveedores, rentabilizando de esta forma sus excedentes de tesorería disponibles.

B-2) Para el proveedor:

- Posibilidad de anticipar el 100% de las facturas pendientes de cobrar de forma fácil y sin tener que aportar ningún tipo de documentación ni estar sometido a ningún estudio previo.

C) Cobertura de riesgos:

- Para el proveedor: Cobertura del 100% del riesgo de insolvencia, siempre que se acoja a la opción de anticipo.

7.5. Clientes tipo

Este producto va destinado a empresas o particulares con pagos a plazo en el mercado nacional o internacional y con una solvencia garantizada.

7.6. Modalidades

La clasificación según la localización:

- a) Nacionales: En ella los intervinientes (Cliente y Proveedores) son residentes en el mismo país.
- b) Importación: En esta modalidad el cliente ordenante de los pagos es un no residente en España y sus proveedores son residentes en el mercado español.
- c) Exportación: El cliente ordenante es un no residente en el país en el que está la Sociedad y los proveedores son residentes en el mercado en el que opera la Sociedad.

 CEPADE UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 3 Pág.: 27 de 41
--	--	--

7.7. Ventajas de la utilización del confirming

a) Para el cliente:

- Evita trabajos administrativos ya que la Sociedad Factor procesa la información, elabora las órdenes de pago y las ejecuta en el momento establecido.
- Mejora su imagen ante sus proveedores (posibilidad de cobrar anticipadamente sus facturas)
- Refuerza su postura a la hora de negociar con sus proveedores (posibilidades de descuentos, aplazamientos de pagos, etc..)
- Llegado el vencimiento se puede optar entre pagar o solicitar un aplazamiento a un tipo de interés preestablecido.
- Alternativa de inversión para el caso de que exista exceso de liquidez a través de la recompra.
- Mejora su gestión de tesorería ya que posibilita la simplificación de los flujos de caja
- Confirming por Internet: Esta modalidad permite al cliente informarse de sus facturas y órdenes de pago que se ejecutan sin realización de trabajo por parte del cliente.

b) Para el proveedor:

- Posibilidad de anticipar el 100% de las facturas pendientes de cobrar de forma fácil y sin tener que aportar ningún tipo de documentación ni estar sometido a ningún estudio previo.
- Sin timbres.
- Cobertura del riesgo de impagados (siempre que se anticipe) eliminando el coste de otros seguros de crédito.
- Condiciones preferenciales en la financiación
- No consume capacidad de endeudamiento propio.
- Gestión personalizada a través de las oficinas de la Sociedad Factor.

	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 3
		Pág.: 28 de 41

7.8. Otras modalidades de confirming

Otras modalidades de Confirming son:

- Euroconfirming: La sociedad factor pone a disposición del cliente la máxima flexibilidad del producto, para pagos en euros, a través de las modalidades de importación o exportación
- Confirming Promotor: La Sociedad pone a disposición de los promotores la posibilidad de realizar pagos por Confirming contra el Préstamo Hipotecario Promotor extendiendo las ventajas del producto Confirming a los promotores que podrán utilizar este servicio para pagar a sus proveedores (constructores e industriales) que participan en la ejecución de la obra.
- Confirming Administraciones Públicas: La Sociedad Factor ha diseñado y puesto a disposición de las Administraciones Públicas un producto de pago a proveedores pensando en sus necesidades: las Administraciones Públicas se convierten en clientes del Confirming pagando a sus proveedores en las fechas comprometidas, aplazando su pago a la Sociedad factor.
- Confirming Ley de Comercio Minorista: La Sociedad factor ha adaptado su producto Confirming para satisfacer las necesidades de las empresas sujetas a la Ley de Comercio Minorista teniendo en cuenta las características de los plazos de pago de los productos que ellas compran.

8. FORFAITING

8.1. Conceptos generales

El forfaiting es un instrumento de financiación de comercio exterior o financiación de exportaciones que consiste en la compra o descuento sin recurso al cedente de un medio de pago internacionalmente aceptado (pagarés, letras de cambio aceptadas, créditos documentarios, remesas, facturas y garantías bancarias) avalado por un banco de primera línea del país del importador (aunque no es un requisito indispensable) y cuyo origen suele ser una operación comercial o una operación financiera a corto, medio y/o largo plazo (entre 3 meses y 5 años dependiendo del país de destino de la mercancía exportada) por parte de una entidad financiera.

Se pueden fijar días de gracia entre las fechas de descuento y vencimiento para cubrir posibles retrasos de índole administrativa en los pagos.

Aunque, en principio, se aplica a operaciones de bienes de equipo puede también hacerse a otro tipo de exportaciones como son las mercancías perecederas, que suponen para el banco un mayor riesgo comercial.

Al ser sin recurso la sociedad no puede ejercer la vía de retorno contra ninguno de los intervinientes en el caso de que resulte impagado el efecto. Por ello el forfaiter es quien soporta el riesgo comercial, político, de tipo de cambio y de interés.

Es una forma sencilla y barata frente a otras alternativas para introducirse en mercados o países de riesgo.

El tipo de interés, a elección del usuario puede ser fijo o variable. En el caso de ser variable se referencia al LIBOR de la divisa al que se le añade un margen.

Aunque no es un requisito indispensable en todas las operaciones normalmente los documentos a descontar están avalados por un banco con lo que se reduce el riesgo de crédito y se agiliza el proceso de análisis de riesgo del forfaiter y aumenta el grado de liquidez del activo en el mercado secundario. Para que el afianzamiento bancario sea idóneo es necesario que sea incondicional, irrevocable y transferible. Las formas más utilizadas son el aval y la garantía bancaria.

Con él se pretende satisfacer las necesidades de los clientes y promover el desarrollo del comercio exterior poniendo a disposición de los mismos un servicio de financiación para el desarrollo de las operaciones que se llevan a cabo en el extranjero.

El forfaiting, de rápida ejecución, se caracteriza por ser:

- **Abstraible.** Independientemente de la documentación utilizada, debe poderse diferenciar entre los derechos adquiridos con la compra del instrumento y la operación comercial que ha originado su emisión. Es decir, ni el deudor ni el banco garante puede utilizar los incumplimientos, disputas comerciales u otras incidencias como excusa para recusar el pago de la deuda.
- **Negociable.** Los crédito objeto de una operación deben ser libremente transferibles.

- *Comercial.* En las operaciones el crédito surge como consecuencia de un contrato de compraventa de bienes y por ello se califica como crédito comercial.
- *Sin recurso.* Una vez finalizada la operación, el vendedor puede desentenderse de los acontecimientos que afectan al crédito cedido mientras que el comprador no tiene ninguna posibilidad de devolver el crédito al vendedor en caso de que el deudor no pague, salvo en caso de fraude.

8.2. Ventajas e inconvenientes del forfaiting de exportación

A continuación se diferencian las ventajas e inconvenientes para los usuarios del forfaiting.

8.2.1. Ventajas

1. Para el exportador

- **Liquidez inmediata y total:** Mejora la liquidez de la empresa ya que el importe de la exportación se cobra al contado con lo que se necesitan menos recursos financieros para realizar sus operaciones comerciales y no altera su capacidad de endeudamiento ni agota su clasificación bancaria.
- **Evita la dotación de insolvencias:** Al traspasarse el riesgo de no pago a la Sociedad se evita un impacto negativo en la Cuenta de Resultados y la dotación de provisiones.
- **Elimina el riesgo comercial, administrativo y político:** La Sociedad permite descontar sin recurso los documentos de giro con lo que elimina el riesgo político y de insolvencia de sus clientes y permite conocer "a priori" el coste de la operación si el interés que se aplica es fijo.
- **Reduce la estructura administrativa:** El usuario necesita menor estructura administrativa al convertirse la Sociedad en gestora de cobro de su cartera de clientes.

- Mejora del balance: Se descarga el balance de la empresa exportadora y se transforma un realizable en un disponible. El exportador financia su exportaciones sin recurso
- Simplifica la formalización: El Forfaiting requiere documentación simple y facilita una información rápida de las operaciones.
- Excelente alternativa de crédito oficial a la exportación: Flexibiliza el origen de los bienes, se financia el 100% del importe de las operaciones (no se exige pago inicial) y se evita el pago de primas de seguro.
- Elimina el riesgo de tipo de cambio y de intereses: El exportador, al no tener que esperar a los sucesivos reembolsos, no corre el riesgo de devaluaciones futuras de divisas y de fluctuaciones en los tipos de interés. Este riesgo queda a cargo de la Sociedad.
- Permite ofrecer a los clientes un plazo de pago mayor lo que supone una gran ventaja para el comercio exterior.

2. Para el importador

- Financiación inmejorable ya que financia el 100% del contrato comercial a precio fijo mejorando las condiciones de financiación de su suministrador.
- Claridad en los trámites: El importador no tiene que preocuparse de nada ya que la instrumentalización de la operación es sencilla.
- Verdaderas facilidades operativas: Elimina las restricciones relativas a materiales extranjeros y gastos locales y elimina los costes de seguro y caución, seguros de cambio, etc..
- Confidencialidad garantizada: Asegura la confidencialidad ya que el importador está obteniendo una financiación sin haberla solicitado ya que el que lo hace es el Forfaiter.

8.2.2. Inconvenientes

Los inconvenientes de la utilización de este sistema son:

- Los altos tipos de interés que se aplican en el procedimiento de financiación.
- La asunción del riesgo del forfaiter.
- Los rigurosos controles de cambio y administrativos que son necesarios en algunos países.

8.3. Formalización de una operación de forfaiting

Aunque habitualmente la formalización se suele realizar sobre letras de cambio o pagarés, a veces se puede realizar el descuento sobre otro tipo de medios de giro internacionalmente aceptados.

Para formalizar una operación de forfaiting deben seguirse las siguientes fases:

- a. Fase preliminar: Solicitud a la Sociedad Factor de las condiciones que aplica para conocer las repercusiones que tiene en sus operaciones comerciales.
- b. Periodo de opción: En esta fase el exportador debe solicitar a la Sociedad una oferta en firme pero con pleno derecho reservado para aceptarla. Para ello deberá aportar los datos del importador, importe, moneda y plazo de la operación, forma de instrumentalización con vencimientos, tipo de mercancía a exportar, garantías y disponibilidad aproximada de la operación.
- c. Fase de compromiso: Se establece un compromiso entre el exportador y la Sociedad para realizar la operación con arreglo a unas condiciones determinadas. Al establecer las condiciones financieras de compromiso se devenga una "comisión de compromiso" que se gira en base al compromiso irrevocable de la Sociedad de descontar sin recurso los efectos, a un tipo de interés determinado en la fecha futura que se establezca.
- d. Realización de la operación: Se entrega la documentación a la Sociedad, se efectúa el descuento y se abona el importe correspondiente en su cuenta.

 CEPADE UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID	FINANCIACIÓN EMPRESARIAL Y ANÁLISIS BURSÁTIL 1er Cuatrimestre	UNIDAD 3 Pág.: 33 de 41
--	--	--

8.4. Coste de una operación de forfaiting

Los elementos que intervienen en el cálculo del coste son:

- La tasa de descuento. Está por encima del Libor y su cuantía depende de su duración.
- Los días de gracia (days of grace) o días que los forfaiters añaden a cada vencimiento en el cálculo del descuento.
- La comisión de compromiso (commitment fee) que es el precio que el forfaiter exige por reservar líneas de crédito y de riesgo-país suficientes para poder efectuar una operación.

El coste se reparte entre el importador y el exportador de la siguiente forma:

1. Costes para el importador: El importador debe soportar todos los costes derivados de las garantías bancarias.
2. Costes para el exportador: El exportador, por su parte, debe hacer frente a los costes derivados de la tasa de descuento y de las comisiones.

La tasa de descuento se fija en función del tipo de interés vigente en el mercado incrementado en un margen comercial que suele oscilar entre el 0,5 y el 3,5%. En él están incluidas las primas de riesgo y los gastos derivados de la administración y gestión. Normalmente el tipo de interés es fijo.

Por su parte las comisiones más frecuentes son:

- + comisión de compromiso. Esta comisión viene a representar un uno por mil mensual del importe nominal de los efectos.
- + comisión de opción. Se aplica cuando el banco realiza una oferta en firme al exportador antes de que se cierre la operación. Es el mismo concepto que una opción de divisas. La prima es la comisión.
- + comisión de penalización. Se produce cuando el cedente no pone a disposición del forfaiter los documentos requeridos en la fecha acordada. Esta comisión compensa al forfaiter los gastos de cobertura por el tipo de interés.

Es importante que se tengan en cuenta todos esos elementos que intervienen en el cálculo del coste para poder comparar esta fuente de financiación con otras posibles, como es el caso del descuento de letras con recurso que suele ser ofrecido normalmente por las entidades bancarias.

8.5. Usuarios del forfaiting

La utilización del forfaiting como fuente de financiación se encuentra condicionada por diversos factores: volumen del crédito (cuantía reducida y número de vencimientos elevados no aconsejan su utilización) que disminuye el potencial de beneficio, dificultad de cubrir el riesgo de interés y el alto coste administrativo, plazo de pago, acceso limitado al mercado bancario, conocimiento del mercado,...

Se den unas u otras circunstancias los usuarios pueden decantarse o no por esta fuente de financiación empresarial.

8.6. Aplicaciones del forfaiting para facilitar las exportaciones de las empresas

Los ejemplos que a continuación se exponen permiten comprender la utilidad del forfaiting para financiar operaciones de exportación a empresas que trabajan en el mercado exterior.

Ejemplo 1: Una PYME española que exporta a países de la Unión Europea tiene un balance no saneado por lo que los Bancos con los que opera no están dispuestos a incrementar su crédito para financiar nuevas exportaciones a los clientes que demandan sus productos.

Mediante el forfaiting, la empresa que no tenía dinero en efectivo ni capacidad de endeudamiento, puede acudir al mismo vendiendo a los bancos sus cartas de crédito para obtener, por adelantado, liquidez inmediata. Así la empresa puede seguir atendiendo sin problemas más pedidos y ofrecer créditos de proveedor a mayores plazos por lo que puede competir con otras empresas exportadoras.

Ejemplo 2: Una PYME exportaba mensualmente productos por un valor FOB de 260.000 euros a un importador extranjero. La devaluación de la moneda del país del exportador hizo que el precio de venta de sus productos se igualara con el precio de venta de las exportaciones

provenientes de otro exportador de la competencia. Los productos de la PYME eran preferidos por el importador frente a los de la competencia. El importador prefirió importar directamente los productos ya que las empresas exportadoras nuevas tenían un plazo de pago de 12 meses y unas tasas de interés interesantes. Ello provocó la pérdida de las ventas de la PYME con el riesgo de pérdida de mercado. La PYME necesitaba solucionar el problema que se le planteaba.

La PYME acudió a la entidad bancaria con la que operaba y después de plantear su situación, le pidieron que tendría que presentar la documentación adecuada para poder acceder a una línea de financiación y que si hacía que el importador aceptara pagarés o letras avalados por su banco, podría descontarlas al tipo de interés vigente en el mercado nacional.

Tras analizar las alternativas planteadas por su banco llegó a la conclusión de que iba a ser muy difícil transferir al importador los costes de financiar la exportación por las siguientes causas:

- La tasa de interés era muy elevada y difícilmente podría ser aceptada por el importador.
- El proceso de descontar los documentos de cobro es largo y depende de la disponibilidad del banco, lo cual puede generar incertidumbre en el exportador.
- Debía contar con un seguro de crédito de exportación, lo que incrementaba los costes.
- Los plazos de financiación con los que venden los exportadores obligan a considerar el riesgo-país, el riesgo-cambio y el riesgo político.

En definitiva, las alternativas de financiación de las exportaciones que el banco le proporcionaba eran caras y complejas. El exportador se resignó, en principio a perder ese mercado.

Otro exportador, usuario de forfaiting, le habló de las ventajas que tenía su empleo y la PYME solucionó su problema de la siguiente forma:

- Presentó al broker la documentación de la exportación.
- El broker contactó con los bancos financiadores (forfaiters) y preparó una valoración detallada de la operación para que la PYME pudiera

presentársela al importador. Se especificaban 4 pagos semestrales (2 años) de euros.

- Una vez que la operación fue aceptada por el importador y su banco aceptó avalar los documentos del crédito (promissory notes: pagarés, letras de cambio o cartas de crédito) la operación del forfaiting quedó aceptada.
- El exportador (PYME) mediante un contrato de venta (commitment) con el banco forfaiter, cedió los derechos de cobro de dichos documentos y el forfaiter después de tener una rápida confirmación de la operación del banco importador (banco garante o banco avalista) procedió a cancelar los documentos emitidos menos los descuentos, de manera que el exportador (PYME) recibió 260.000 euros netos.
- Posteriormente el banco forfaiter cobró al banco garante los documentos a medida que se fueron produciendo los vencimientos.
- Finalmente el banco garante cobró los documentos al importador.

Con el uso del forfaiting el exportador (PYME) obtuvo los siguientes beneficios:

- Financió sus operaciones de exportación con tasas de interés internacionales y a un plazo de 2 años.
- Cobró al contado el importe de la exportación a las 48 horas de tener aceptada la operación.
- No tuvo necesidad de obtener un seguro de exportación.
- Eliminó el riesgo-país, el riesgo cambiario y el riesgo político ya que cedió sus derechos de cobro a un banco forfaiter que asumió estos riesgos en el momento de comprar.

Ejemplo 3: Una empresa nacional firmó con un importador extranjero un contrato por una cuantía de un millón de euros para la venta de maquinaria industrial.

Según las cláusulas del contrato, el importador debe pagar inicialmente el 20% de la cuantía del mismo (200.000 euros) y el resto (800.000 euros) en cinco pagos mensuales consecutivos (160.000 euros/plazo). Además el

importador se compromete a pagar un 5% de interés sobre las cantidades pendientes de pago.

Para cumplir con esta obligación el importador emitió 5 pagarés para el exportador con vencimiento consecutivo mensual desde 1 mes a 5 meses. En la fecha del embarque los pagarés librados por el exportador se intercambian por el documento de embarque.

Por su parte el exportador "vendió" a una entidad bancaria los correspondientes pagarés y recibió el importe total pendiente (800.000 euros) menos las comisiones y descuentos correspondientes.

Con la cantidad recibida el exportador puede llevar a cabo otras operaciones de cualquier tipo.

8.7. Diferencias con el factoring

Las diferencias existentes entre el factoring y el forfaiting son las que figuran a continuación:

	FACTORING	FORFAITING
Servicios	Financiación y otros	Financiación
Bienes financiables	Existencias, bienes intermedios y productos de consumo.	Bienes de equipo
Plazos	Menos de 180 días	Menos de 7 años
Ámbito de actuación	Operaciones interiores y de comercio exterior	Operaciones de comercio exterior
Número de operaciones	Sin límite previo	Se estudia caso por caso
Recurso	Con y sin recurso	Sin recurso
Documentos	Sin documentos concretos	Letras y pagarés
Relación con el exportador	La habitual	Esporádica o nula
Forma de disponer de la financiación	Flexible	Flexible

9. LECTURA

Se reproduce a continuación, un artículo aparecido en la prensa económica especializada

Cómo deshacerse de las facturas

A pesar de seguir una línea ascendente en su volumen de negocio, España ocupa todavía la séptima posición en Europa en la utilización del servicio de factoring.

Este servicio, destinado especialmente a las pequeñas empresas consiste en la gestión, administración y financiación de las facturas de las ventas a plazo que las empresas hacen a sus clientes.

Se trata, en definitiva, de que unas empresas singulares (conocidas como factores) asumen como suyas las facturas pendientes de cobro de sus clientes para lograr que sean abonadas. Una parte importante de los usuarios del factoring (un 80% de los mismos) corresponde el segmento de la mediana y pequeña empresa.

El factoring surge en España a mediados de la década de los años sesenta al mismo tiempo que en el resto de Europa, pero hasta mediados de los años ochenta no se dieron los primeros pasos serios para impulsar su presencia en el mercado financiero.

En 1988 se creó la Asociación Española de Factoring.

Entre los diferentes servicios que prestan las empresas de este sector destacan el estudio y selección de deudores, administración, control y seguimiento de las cuentas de los clientes y la gestión del cobro. Como servicios optativos, facilitan el pago anticipado y la cobertura de riesgos.

Este sistema se utiliza tanto para las ventas nacionales como para las exportaciones y es de dos modalidades: sin recurso y con recurso, dependiendo de que la compañía garantice o no el riesgo de insolvencia de los compradores.

Según los datos dados a conocer por la Asociación Española de Factoring, las empresas de este sector alcanzaron un volumen de negocio superior al billón de pesetas en el pasado ejercicio de 1996 con un crecimiento del 20,76% en relación al año anterior.

El presidente de dicha asociación, José Gallardo, explica así los últimos datos del sector: “El factoring es un producto financiero que aún se encuentra en fase de expansión, lejos de la saturación, por lo que es lógico que a medida que va siendo más conocido empíricamente por las empresas el incremento anual en su utilización está muy por encima del de otros productos más tradicionales”.

La segunda razón de este crecimiento es que “las empresas empiezan a navegar con viento de popa”, lo que constituye un elemento coadyuvante a este crecimiento.

A pesar de estos buenos resultados, continúa el presidente de la Asociación Española de Factoring, “aún no estamos al nivel que nos correspondería en

función del potencial económico de nuestro país y en comparación con otros países europeos que nos deben servir de referencia”.

Respecto a los costes que origina un servicio de factoring se puede decir que tiene dos componente: la tarifa de factoraje que remunera los servicios administrativos, de gestión y aseguramiento de riesgos, y que por depender de muchos factores internos de cada empresa (cifra de facturación, número de compradores, entre otros) oscila entre el 0,50% y el 2% sobre el importe de las facturas cedidas a la empresa de factoring.

El otro coste atribuible es el tipo de interés por pago anticipado de facturas, que sólo se cobra por los períodos e importes pagados anticipadamente y es un tipo de mercado a corto plazo.

Existen dos modalidades de factoring: con recurso y sin recurso.

Estaríamos ante el primer caso mencionado cuando el cedente de la factura responde de la solvencia del deudor, por lo que el factor no cubre el riesgo de insolvencia.

Si el cedente no responde de la solvencia, tendrá que ser el factor quien cubra dicho riesgo, denominándose factoring sin recurso.

Esta diferencia hay que tenerla muy en cuenta cuando la compañía de factoring fracasa en la gestión de cobro.

Si es sin recurso, el factor cobre o no cobre el crédito del deudor, deberá pagarle el cien por cien del mismo a su cliente en los términos que se hayan establecido en el contrato. Por el contrario, en el caso de factoring con recurso, supone que transcurrido un período de tiempo fijado en el contrato de factoring se anula la cesión y el crédito se retrocede a la empresa.

Para las pequeñas y medianas empresas, señalan en la asociación, el factoring es una fuente de gestión y financiación de sus ventas muy valiosa frente a grandes compradores, pero, sobre todo, ante la posibilidad que se les ofrece de ampliar su presencia en los mercados exteriores con la seguridad de que sus operaciones de exportación van a finalizar sin ningún problema.

Entre las ventajas o beneficios derivados del factoring se encuentra la de disponer de una línea especial de financiación para sus ventas, que le libera o complementa sus líneas bancarias de crédito; una administración y cobro profesionalizado de su cartera de clientes, que le supone ahorros internos de

costes, y una cobertura del riesgo de insolvencia de sus clientes, en los casos en que así lo contrate, que le elimina los quebrantos por fallidos.

Baile de cifras

España, con 7.650 millones de dólares de facturación, fue en 1996 el séptimo país de Europa en factoring tras Reino Unido (61.370 millones), Italia (60.130 millones), Francia (37.350 millones), Alemania (18.000 millones), Holanda (17.300 millones) y Suecia (10.520 millones). Por otra parte, EEUU es el país que más volumen de negocio desarrolló el pasado año, con 63.781 millones de dólares.

Respecto a las comunidades autónomas, y medida la facturación en millones de Euros, Cataluña está a la cabeza, con 3.000, seguida por Madrid (2.000), Andalucía (300), Asturias (280), Valencia (200), Murcia (75) y País Vasco (60). A la cola con menos de 6 millones de facturación, se encuentran La Rioja (5), Cantabria (4) y Extremadura (3).

Por último, los sectores de industrias manufactureras, construcción, otros servicios y comercio y reparaciones son los principales clientes del factoring.

Líderes del Sector

Santander de Factoring y BBV Factoring son, por ese orden y con gran diferencia sobre el resto, las empresas líderes del sector de factoring en España. La primera tuvo un volumen de negocio de 231.402 millones de pesetas en 1996 con un incremento anual del 42,21%. BBV, por su parte, mejoró el volumen del negocio en un 57,94% y alcanzó los 1300.

Bansabadell Factoring se ha situado como líder en el segmento de negocio internacional, que incluye la suma de las operaciones de importación y exportación. Facturó por su negocio internacional en 1996 unos 72, lo que representa una cuota de mercado del 23%.

El primer puesto en factoring exclusivo de importaciones lo ostenta Santander Factoring con un volumen de negocio de 46, frente a los 23 de Bansabadell. En exportación, el segundo lugar lo ocupa Heller Factoring Española, con 31.

Los grandes del sector en España

Empresas	Total FACTORING
	%
Santander de Factoring	40,93
BBV Factoring	57,36
Catalana de Factoring	0,10
Factorcat	16,95
International Factors España	-0,05
Bansabadell Factoring	-7,81
Telefónica Fiat Factoring	-27,12
Meller Factoring Española	44,97
Caixa Factoring	62,19
Credit Lyonnais Ibérica de Factoring	2,02

10. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

Redactar un contrato tipo factoring con diferentes variantes según el tipo de factoring acordado.

Elaborar un estudio económico para una compañía de los balances que aparecen en la U.D. 1) sobre el interés que puede tener para ella un contrato de factoring.

11. BIBLIOGRAFÍA

- (1) SANTANDREU, E., SANTANDREU, M., SANTANDREU, P (1998): "Confirming, factoring y renting". Gestión 2000.
- (2) GARCIA VILLAVERDE, R. (coordinador) (1.999): "El contrato de factoring". Asociación Española de Factoring.
- (3) FERNÁNDEZ GOMEZ,E. (2001): "Sistemas de organización información contables: Una aplicación al Factoring". Mc. Graw Hill.