

TEMA 9:

FACTORING, FORFAITING, LEASING Y CONFIRMING

1. EL FACTORING

Las sociedades de factoring son empresas financieras especializadas en prestar los servicios de cobro, a través de una única relación contractual con el exportador plasmada en un contrato marco.

Ofrecen dos categorías de servicios, administrativos y financieros.

Los primeros son los relacionados con la información, gestión y la administración en general, es decir:

- Obtención de información y análisis de la solvencia de los importadores.
- Administración, control y contabilidad de los créditos a compradores.
- Gestión de cobros a su vencimiento.
- Cobro de impagados.

Los segundos, son los que prestan en torno a la financiación y la cobertura de riesgos, o sea:

- Selección y clasificación crediticia (según el riesgo) de la cartera de deudores del exportador.
- Cobertura del riesgo comercial por insolvencia del importador.
- Pago de las facturas al exportador.
- Anticipo de fondos al exportador a cuenta de las operaciones cedidas.

Es importante tener en cuenta que las sociedades de factoring no cubre el riesgo político.

- **GESTIÓN DE COBROS**

A su vencimiento, el factor (la sociedad de factoring) presentará a los importadores, por cuenta de su cliente (el exportador), las facturas, letras, etc.

El pago del factor al exportador de las operaciones cedidas ("factorizadas") se hará de acuerdo a las condiciones particulares que, de entre las siguientes, especifique el contrato de factoring.

- *Pago al cobro.*

El factor paga al exportador en el momento en que cobra la factura.

- *Pago con fecha límite.*

Se fija un plazo máximo de demora (normalmente de 90 días) a partir del cual el factor paga al exportador haya o no cobrado del importador. Si éste paga antes, el factor pagará al exportador en ese momento.

- *Pago al vencimiento.*

El exportador recibirá el pago del factor al vencimiento de la deuda o en cualquier otra fecha convenida de antemano, independientemente de que el importador haya o no abonado la factura.

- *FMP (Fixed Maturity Period)* la fecha en que el factor deberá pagar al exportador, con independencia de que el importador haya satisfecho su deuda o no, se fija añadiendo a la fecha media (ponderada) de vencimiento de las facturas correspondientes a cada mes un margen de tiempo previamente acordado.

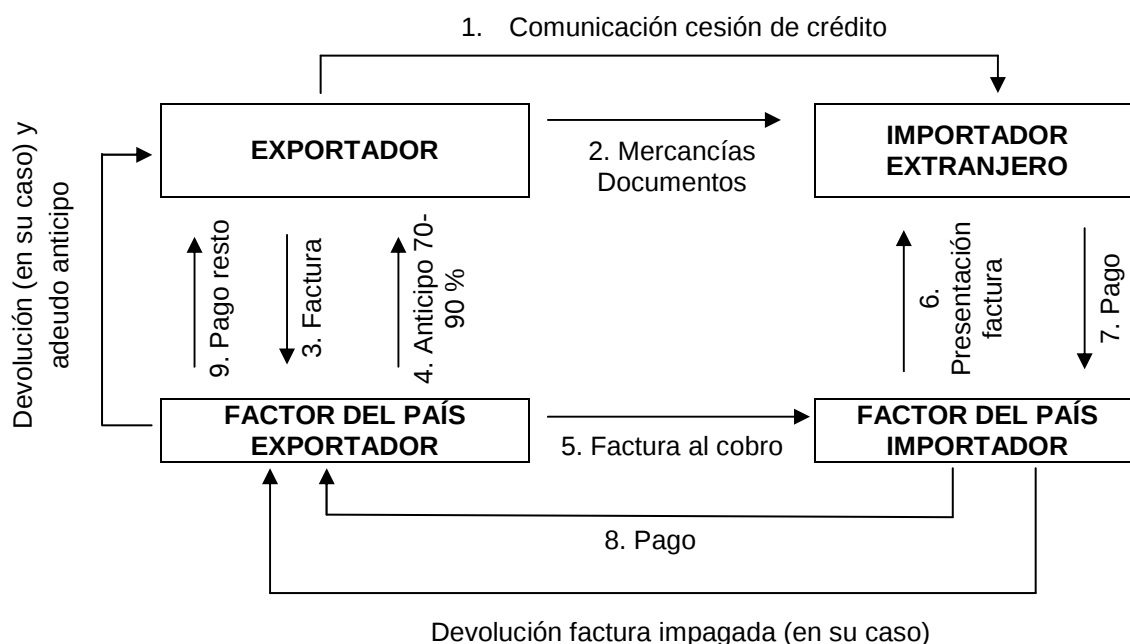
• ANTICIPOS A CUENTA DE LAS FACTURAS CEDIDAS

Este servicio financiero se conoce como factoring con o sin recurso. Cuando es sin recurso es similar al forfaiting.

- **Factoring con recurso.**

Debe contratarse conjuntamente con el de gestión de cobros y no difiere sustancialmente del descuento bancario tradicional. La única diferencia respecto a éste es que el factor anticipa al exportador el 70-90 % del importe de las facturas y sólo le abona el resto una vez las cobra.

Al realizarse el anticipo con recurso, si el cobro de alguna o todas las facturas cedidas resulta fallido, el factor tiene “acción de regreso” sobre el exportador, que es, así, quien asume el riesgo de impago.



El factoring con recurso tiene sentido cuando los clientes del exportador son de reconocida solvencia y no es imprescindible cubrir el riesgo de impago. En este caso, aprovecha las sinergias operativas del factor y obtiene, simultáneamente, los servicios de administración, gestión y control del cobro de sus facturas, así como anticipos sobre las mismas.

Además, si lo considera conveniente, puede complementar el servicio contratando una póliza de seguro de crédito a la exportación con la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) o cualquier otra especializada en el ramo y autorizada por la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones.

- **Factoring sin recurso**

En este caso, la sociedad de factoring actúa como:

- Entidad financiera.
- Compañía aseguradora.
- Sociedad de informes.
- Gestoría administrativa.

- Gabinete jurídico.

Como entidad financiera, anticipa fondos y realiza la gestión de cobros, como compañía aseguradora, cubre el riesgo de impago comercial; como sociedad de informes, obtiene información fidedigna y actualizada de los clientes del exportador; como gestoría administrativa, lleva la contabilidad de los cobros del exportador, confecciona estadísticas, etc., y, como gabinete jurídico, se ocupa de cobrar los impagados, si se producen.

- **INFORMACIÓN Y CADENAS DE FACTORING**

Para suscribir un contrato con una sociedad de factoring, el exportador tiene que facilitar a ésta determinada información sobre su empresa, por ejemplo, balances, cuentas de resultados, volumen de ventas, posición relativa en el sector a que pertenece, etc. Además deberá suministrarle una relación pormenorizada de aquellos clientes en el exterior respecto a los que quiera utilizar los servicios del factor.

El factor analizará esta información junto con la que el mismo obtenga acerca de cada uno de los importadores para evaluar su solvencia, que es sobre la que basará su actuación, sobre todo, si va a anticipar fondos, sin recurso, al exportador.

Como es más fácil obtener información actualizada y fidedigna sobre los importadores en sus respectivos países, las sociedades de factoring se agrupan en cadenas internacionales, constituidas por un conjunto de factores, normalmente independientes (es decir, sin participaciones accionariales cruzadas entre los miembros), establecidos en países diferentes y que actúan como corresponsales recíprocos unos de otros.

El sistema consiste en que el factor del exportador ofrece a otro, radicado en el país del importador y miembro de la cadena, participar en el negocio sobre la base de una comisión y de la cesión del crédito. Este segundo factor evaluará los riesgos que contraería a partir de la información que consiga y que, al hallarse sobre el terreno, será más actualizada, más fiable y más fácil de obtener y, si acepta la oferta, asumirá el riesgo del impago si éste llegara a producirse.

- **PRINCIPALES VENTAJAS DERIVADAS DE LA UTILIZACIÓN DEL FACTORING**

Son de muy diversa índole ya que dependen de las características de las propias empresas exportadoras y de las operaciones que realicen como, por ejemplo, tipo de productos, dispersión geográfica de las ventas, número de clientes y clasificación crediticia de los mismos, etc. No obstante, se pueden destacar las siguientes:

A) VENTAJAS ADMINISTRATIVAS

- Elimina los gastos y el tiempo empleado en la contabilidad de las ventas exteriores.
- Elimina la necesidad de controlar el pago puntual de las exportaciones.
- Permite obtener del factor, como subproducto, estadísticas de ventas por países y/o plazos, importadores medios de facturación por países, etc.
- Al centralizarse toda la gestión relativa a la facturación y cobro en una sola empresa (la de factoring), se optimizan esfuerzos y recursos.

B) VENTAJAS FINANCIERAS

- Al ser posibles anticipos sobre las ventas, permite conceder aplazamientos de pagos a los importadores y aumenta la competitividad internacional de la empresa.
- Elimina los retrasos en los cobros.

C) SEGURIDAD Y SANEAMIENTO DE LA CARTERA DE DEUDORES

- Proporciona análisis económico-financiero e información actualizada y fidedigna sobre la solvencia de los importadores con los que opera.

- A través de la cláusula de cesión de crédito, presiona psicológicamente a los importadores para que cumplan con sus compromisos de pago ya que, si no lo hacen, no se enfrentarán a un solo acreedor sino a la estructura de la cadena internacional de factoring.

- Si se contrata sin recurso, elimina totalmente el riesgo comercial.

- **COSTES PARA EL EXPORTADOR**

El coste de la contratación de servicios de factoring para el exportador se descompone en las siguientes partidas:

- Gastos de estudio.
- Comisión o tarifa de “factoraje”
- Intereses de los anticipos.

Su importa total variará, sensiblemente, según qué servicios haya contratado en entre los diversos disponibles, y puede oscilar entre el 1 % y el 3,5 - 4 % del monto de las operaciones cedidas.

- **GASTOS DE ESTUDIOS**

Se han de pagar por cada importador cuyas facturas se cedan y correspondan a:

- Investigación.
- Análisis financiero.
- Clasificación crediticia.
- Determinación de la línea de riesgo.

- **COMISIÓN O TARIFA DE “FACTORAJE”**

Es un porcentaje del valor de las facturas cedidas al factor y depende de los servicios contratados por el exportador a excepción, lógicamente, del de anticipo, que se rige por el tipo de interés. El tanto por ciento a aplicar variará en función de diversos factores, entre los que, sumariamente, cabe destacar:

- Cantidad y naturaleza de los servicios contratados.
- Volumen de ventas que se pretende “factorizar”: importe y número de operaciones.
- Tipo de factoring que se contrata: con o sin recurso.
- Importe medio de facturación y países.
- Condiciones y plazos de pago.
- Solvencia media de los importadores.
- Cláusula de globalidad.

- **INTERESES DE LOS ANTICIPOS**

Se producen cuando el exportador obtiene del factor anticipos de fondos sobre las facturas cedidas. El tipo de interés será similar al del descuento bancario y se revisará periódicamente.

Cuando las facturas estén nominadas en euros, los anticipos se realizarán en la misma moneda y se les aplicará el Euribor correspondiente al plazo de la operación más un diferencial o spread. A los anticipos concedidos en divisas, por estar así facturadas las exportaciones que los respalde, se les aplicará el Libor más un diferencial.

2. FORFAITING

La palabra forfaiting se puede traducir como descuento sin recurso de efectos financieros (letras de cambio y pagarés) emitidos con cargo a importadores extranjeros en el caso de las operaciones de comercio exterior.

Su utilización práctica la encontramos en aquellas operaciones de exportación de mercancías de cuantía más bien elevada, instrumentalizadas en letras de cambio o pagarés representativos de la deuda aplazada, a cargo de empresas ubicadas en países de cierto riesgo político, aunque esto último no sea una condición estricta.

- **CLASES DE DESCUENTO**

Existen dos clases de descuento de efectos comerciales y financieros.

- Descuento con recurso.
- Descuento sin recurso.

Para mejor entender lo que es el descuento sin recurso, vamos a analizar primeramente el descuento con recurso.

El descuento llamado comercial es una operación de activo que, desde tiempo inmemorial, vienen realizando las entidades financieras. Consiste en anticipar a las empresas, comerciales, etc. El importe de las ventas realizadas a crédito a sus clientes y representadas por letras de cambio, pagarés, facturas, recibos, etc.

La entidad financiera anticipa los fondos, descontando los intereses por el tiempo que media entre la fecha descuento y la de vencimiento del efecto comercial financiero.

Los intereses se calculan sobre el nominal del efecto al tipo de interés pactado entre la entidad financiera y la empresa cedente. Con carácter general, se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Descuento: } \frac{N \times n \times d}{K}$$

$\left\{ \begin{array}{l} N = \text{Importe de la letra} \\ d = \text{tanto de descuento anual aplicado (tanto por uno)} \\ n = \text{número de días que faltan hasta el vencimiento} \\ K = 360 \text{ si el plazo viene expresado en días} \end{array} \right.$

Estos descuentos que realizan las entidades financieras se efectúan, en su mayor parte, “con recurso” contra el tenedor de los efectos. Se trata de la modalidad recogida en la Ley Cambiaria y que coloquialmente vendría a decir que “si no paga el librado tiene que pagar el librador”. Por tanto, cuando un banco procede al descuento de un efecto comercial, especialmente letra de cambio, anticipando los fondos al cedente de la letra, lo que está haciendo es conceder un anticipo con recurso, de tal manera que si al vencimiento no pagase el librado, la entidad financiera adeudaría el nominal del efecto al librador y cedente del mismo.

Esta operativa obliga a la empresa a hacer figurar en su pasivo el importe de los descuentos de efectos (como si de un crédito se tratase), ya que al ser con recurso pudiera suceder que al vencimiento alguno de ellos le tenga que ser adeudado en cuenta por el banco como consecuencia de un impago.

Por su parte, el descuento “sin recurso”, es aquél por el que la entidad financiera renuncia por escrito al privilegio cambiario de ira contra el cedente del efecto descontado. Es decir, que si al vencimiento no paga el librado, el banco no podrá adeudar el importe impagado, en su caso, en la cuenta del cedente.

La diferencia básica entre ambos tipos de descuento es:

CLASES DE DESCUENTO	
CON RECURSO	El riesgo de impago recae en el cedente.
SIN RECURSO	El riesgo de impago recae en el banco que efectúa el descuento

Como la cesión o descuento con recurso es la única contemplada en la Ley Cambiaria, la entidad financiera cuando “forfaitiza” una operación tiene que indicar expresamente que está realizando su descuento sin recurso en el endoso de la letra de cambio o pagaré.

- **REQUISITOS PARA REALIZAR LAS OPERACIONES**

Se trata de operaciones absolutamente liberalizadas, por lo que no existe ningún impedimento legal para realizarlas. Sin embargo, existen requisitos operativos.

- DOCUMENTOS “FORFAITIZABLES”

Los más utilizados son, fundamentalmente, la letra de cambio y el pagaré a la orden. Aún cuando pueden valer otros documentos representativos de una operación comercial entre exportador e importador, no es lo usual por la menor operatividad de los mismos y por no ser documentos transferibles por endoso, lo que impide su venta, -en su caso- en el mercado secundario. Este punto es

muy importante, ya que la existencia del mercado secundario supone una inyección de liquidez al sistema.

- **IMPORTES**

No existe, de manera rígida, cantidades máximas y mínimas por operación, pero la práctica del mercado es “forfaitizar” deudas mínimas de 100.000 euros, aunque esto hay que tomarlo con bastante flexibilidad.

- **PLAZOS**

Los plazos de las deudas deben oscilar entre tres meses y cinco años.

- **AVALES Y GARANTÍAS**

Dependiendo de la calificación del riesgo de insolvencia del comprador y del llamado riesgo-país, las entidades financieras solicitan o no avales bancarios. Normalmente prefieren que el aval sea suscrito en la propia letra o pagaré. De esta forma, al transmitir el documento financiero se está transmitiendo, al propio tiempo, la garantía inserta en el mismo.

- **INTERESES Y COMISIONES**

El tipo de interés para el descuento que aplican las entidades financieras está basado en el tipo básico de la moneda en que se realiza la operación. Euribor si es en euros o Libor si se trata de una divisa distinta al euro. Suele aplicarse a tipo fijo para todo el periodo de vigencia de la operación. A esta tasa básica se le añade la prima de riesgo que oscila en función de:

- Plazo de la operación (a mayor plazo, más prima).
- Importe.
- Calidad del deudor.
- Existencia o no de riesgo país.
- Aportación o no de avales bancarios.

Es de destacar que la tasa real de descuento es superior a la tasa nominal, ya que son intereses prepagados. Las entidades financieras vienen percibiendo, además, comisiones de formalización, opción, etc., que se estudian y aplican caso por caso.

- **VENTAJAS PARA EL EXPORTADOR**

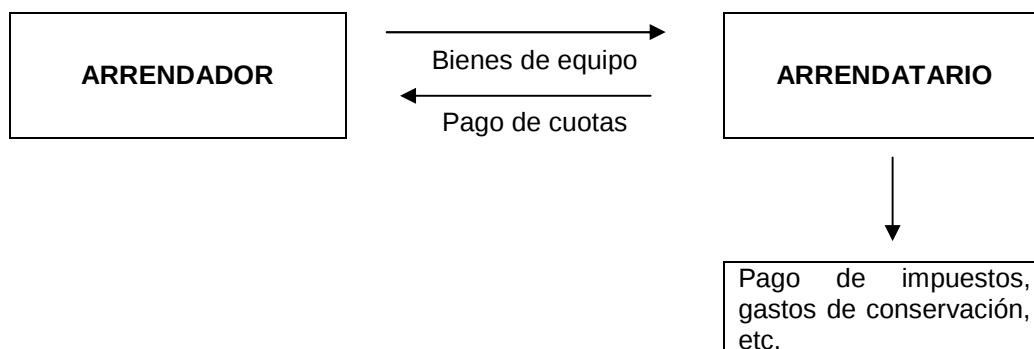
- Eliminación del riesgo de insolvencia y del riesgo-país.
- Elimina el riesgo de cambio ya que percibe el importe de la operación al contado.
- Normalmente realiza el descuento a una tasa de interés fija aún cuando la operación sea a medio o largo plazo. Por lo tanto, no tiene riesgo de interés ya que se lo traspasa a la entidad financiera. Esta última se cubrirá mediante un FRA (Forward Rate Agreement) o acuerdo de interés futuros, swap de intereses, etc.
- Realiza la financiación fuera de balance. No figura la deuda en el activo ni en el pasivo.
- Puede contemplar operaciones de riesgo, conociendo a priori la predisposición del mercado.

3. LEASING DE EXPORTACIÓN

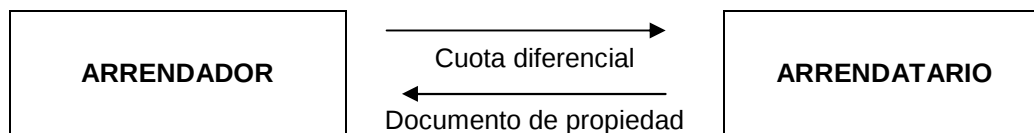
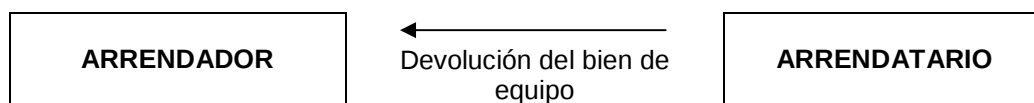
Se trata de un contrato de alquiler, generalmente de bienes de equipo, por un periodo determinado. El arrendatario se obliga al pago de una serie de cuotas y al mantenimiento de los equipos, pago de impuestos y otros gastos de conservación del bien arrendado.

Al final del periodo contratado, el arrendatario puede optar por quedarse con el bien arrendado, mediante el pago de una cuota diferencial, o devolverlo al arrendador.

Realmente, la definición anterior no diferencia el contrato de leasing nacional del internacional. Este segundo se diferencia, exclusivamente, en que los contratantes residen en diferentes países.

Durante la ejecución del contrato

- **Al finalizar el contrato**

OPCIÓN A**OPCIÓN B**

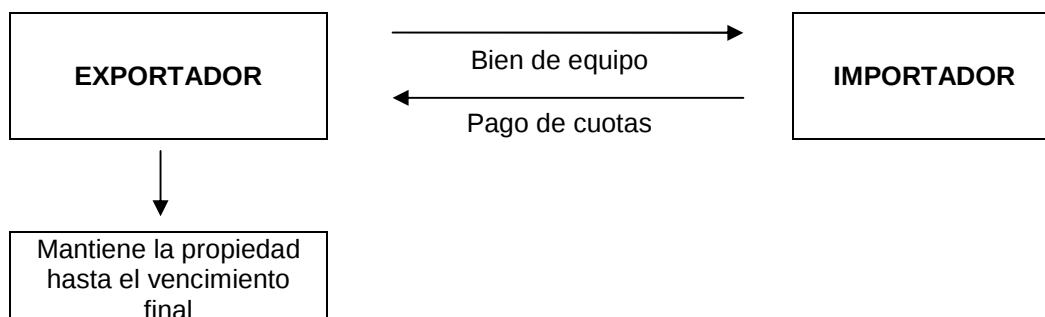
- **CLASES DE LEASING**

En la práctica se distinguen dos clases, muy diferenciadas en su operativa:

- **LEASING OPERATIVO**

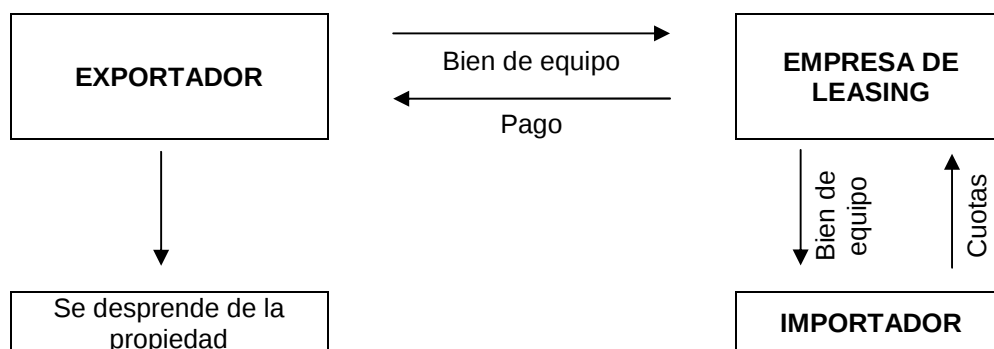
Es, sin duda, el más conocido. El fabricante y/o propietario de un bien arrienda ésta a una empresa o particular interesado en el mismo. La propiedad la sigue manteniendo el fabricante y percibe, mensualmente, una cuota por el arriendo.

Realmente es un "alquiler con opción de compra". Un caso muy conocido es el de la contratación de automóviles en régimen de leasing.



- LEASING FINANCIERO

En este supuesto es el fabricante quien vende su equipo a una sociedad de leasing y ésta lo arrienda a un importador extranjero mediante el pago de las cuotas de arriendo correspondiente.



No tiene riesgo de impago

De los anteriores gráficos se constata que al exportador le interesa, básicamente, el leasing financiero, ya que elimina el riesgo de impago y puede, incluso, recibir al contado el importe de la venta. Realmente puede convertirse en una operación de mercado nacional.

Cuando el arrendador (exportador español) y el arrendatario (importador extranjero) residen en diferentes países, como es el caso de la exportación directa, este tipo de leasing se denomina cross border leasing (leasing transfronterizo).

• SUJETOS QUE INTERVIENEN

- Fabricante de los equipos.
- Exportador de los equipos.
- Sociedad de leasing española o extranjera.
- Importador/usuario de los equipos y arrendatario del leasing.

• COSTES DE LEASING

Para el exportador es una operación normal de exportación; la única diferencia es la personalidad del comprador que, en este supuesto, es una sociedad de leasing.

El coste vendrá representado por las comisiones bancarias, en función del medio de pago utilizado, y los intereses de la financiación.

• VENTAJAS DEL LEASING PARA EL EXPORTADOR

Son escasas, ya que se trata de una venta normal. Se pueden mencionar algunas:

- Puede ser que la sociedad de leasing sea más solvente que el propio importador, con lo que se disminuye el riesgo de impago.
- Se pueden aceptar las condiciones financieras impuestas por el importador, ya que se cuenta con el respaldo de la sociedad de leasing.

4. CONFIRMING

El confirming es un producto destinado a compradores en general, sin embargo, profundizando en su mecanismo se observa que beneficia a los vendedores y que si éstos quieren puede provocar su utilización por parte de los compradores.

Mediante el confirming, en el campo de las exportaciones, un banco o entidad financiera especializada confirma a un exportador los pagos que le tiene que hacer su cliente importador, lo que supone una excelente garantía de cobro.

- **DEFINICIÓN DE CONFIRMING**

Tiene por objeto la gestión de pagos exteriores de los importadores y, al mismo tiempo, se convierte en una forma de financiación de exportaciones. Puede utilizarse como confirming doméstico y para operaciones exteriores.

- **SUJETOS QUE INTERVIENEN EN EL CONFIRMING**

- Importador, es quien contrata con su banco o sociedad especializada para realizar la gestión de pagos internacionales.
- Exportador: es el proveedor.
- Sociedad de confirming (confirming house) o banco: es quien suscribe el contrato con el importador.

- **CONSIDERACIONES A LA OPERATIVA DEL CONFIRMING**

Realmente en el confirming el exportador tiene una actuación más bien pasiva, pues es el importador quien lo contrata. A pesar de ello es el exportador quien provoca que su importador o importadores contraten este tipo de servicio.

Pensemos, por ejemplo, en una empresa española que tiene dos clientes en Alemania y que le compran sus productos periódicamente. El exportador español puede contratar con un banco alemán o sociedad de confirming alemana y dar los siguientes pasos:

- Facilitar detalle de sus importadores, concretamente:
 - Datos identificativos.
 - Volumen de compras.
 - Periodicidad de las compras.
 - Importe medio.
 - Plazo de pago.
 - Medio de pago utilizado.
 - Nos hemos referido en el ejemplo a dos importadores, pero obviamente pueden ser algunos más del mismo país.
- La empresa de confirming lleva a cabo el estudio de solvencia de los importadores.
- La empresa de confirming ofrece el servicio a los importadores.

Los importadores alemanes del importador español estudian el ofrecimiento de servicios, que pueden ser extensivos a las compras que realizan en otros países. Si encontraran conformes sus condiciones suscribirían el contrato.

Respecto a la operativa del confirming utilizaremos el ejemplo del importador alemán:

