

Factoring:

Ventajas de ceder las facturas de mis clientes a una entidad bancaria

0. Introducción

1. Qué es el Factoring

1.1. Concepto

1.2. Componentes de una operación de factoring

1.3. Servicios incluidos en el factoring

2. ¿Que empresas suelen contratar el factoring?

3. Modalidades del factoring

3.1. Clasificación general

3.2. Tipos de factoring según servicios ofertados al cliente

3.2.1. Sin recurso

3.2.2. Con recurso

3.3. Tipos de factoring según quien sea el deudor

3.3.1. Sector privado nacional

3.3.2. Sector privado no nacional (factoring de exportación)

3.3.3. Sector público

4. Ventajas del Factoring

5. Diccionario de términos comunes

0. Introducción

El mercado español de operaciones de Factoring está teniendo, en los últimos años, un incremento muy significativo de operaciones, por encima de las previsiones muy optimistas.

- Como ejemplo, **durante el año 2002, el incremento de la actividad sobrepasó el 23%** y movió una cifra de 31.556,67 millones de euros, frente a los 25.464,62 millones de euros en el año 2001.
- Asimismo, en 2002, la relación existente entre la cifra total de Factoring y el P.I.B. ha sido del 4,55%.

La evolución de este porcentaje en los últimos años nos da una idea de **cómo este servicio financiero, de gran utilización por pequeñas y medianas empresas, se ha ido consolidando** como una herramienta muy importante que les permite adecuar sus estructuras, adaptándolas a sus necesidades.

El objetivo de este documento es que las empresas puedan entender de forma clara y sencilla qué es el **factoring** y qué ventajas puede aportar este servicio, tanto a ellas como a sus clientes.

El monográfico está patrocinado por la entidad financiera "la Caixa". Es por ello que algunas de las características y ventajas del *factoring* que se recogen en el documento se refieren específicamente a las que proporciona esta entidad mediante este servicio.

1. Qué es el factoring

1.1. Concepto

Cuando una empresa realiza numerosas **ventas a crédito a sus clientes**, tiene que añadir a su actividad productiva las siguientes preocupaciones:

- Gestionar y cobrar las facturas emitidas
- Cubrir el riesgo de posibles insolvencias de sus clientes
- Atender necesidades de liquidez puntuales, debido al dilatado plazo de pago de sus ventas a crédito.

Mediante el factoring, la empresa contrata un conjunto de **servicios de cobertura de insolvencia, gestión y financiación** aplicable a las ventas a crédito realizadas a sus clientes, tanto nacionales como extranjeros.

Dichos servicios se ofrecen a partir de la "cesión mercantil" de las facturas a una entidad bancaria (el "factor").

1.2. Componentes de una operación de factoring

Empresa cedente

Solicita la operación al factor (entidad bancaria) y le **cede sus facturas representativas de sus ventas a corto plazo, hasta 270 días.**

Factor

Adelanta el dinero a la empresa cedente, gestiona el cobro de la deuda y ofrece el resto de servicios de factoring.

Deudores de la empresa

Son los clientes compradores de la empresa cedente. **Están obligados a pagar las deudas** que han sido cedidas, **directamente al factor.**

1.3 Servicios incluidos en el factoring

Tipo de servicio	Finalidad
➤ Clasificación crediticia de clientes	• Fijar un límite máximo de crédito (equivale a la suma de las facturas pendientes de pago)
➤ Cobertura del riesgo de insolvencia de los deudores hasta el 100%, con liquidación en 90 días.	• La entidad bancaria se hace cargo de la deuda en caso de que el deudor resulte insolvente
➤ Contabilidad y control de las facturas adeudadas por los clientes.	• Facilitar listado contable periódico de todas las facturas pendientes de pago por clientes, con información adicional estadística. • Permite descongestionar el departamento de contabilidad de la empresa cedente.
➤ Gestión de cobro con documento negociable o en cuenta abierta	• Cursar los documentos de cobro o reclamar las reposiciones, según el caso.
➤ Gestión de impagados	• Contactar al librado o deudor para conocer las causas del impago o demora y trasladar, en su caso, los motivos a la empresa cedente
➤ Financiación de las ventas	• Anticipar un porcentaje predeterminado de las facturas o documentos cedidos y remesados

2. ¿Que empresas suelen contratar el factoring?

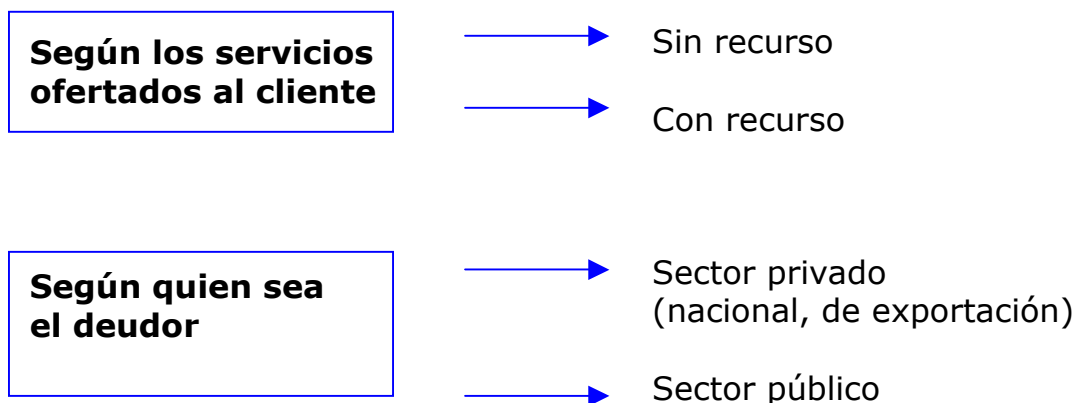
Todas las empresas, **pequeñas, medianas o grandes que reúnan algunas de las siguientes características:**

- Realizan **ventas con pago aplazado entre 30 y 270 días**
Por ejemplo proveedores de grandes cadenas de distribución, multinacionales, organismos públicos y corporaciones donde los plazos de pago son dilatados.
- Utilizan la **transferencia o el cheque** cómo forma de pago
También las empresas que cobran por pagaré o letra aceptada, pueden acudir al factoring, debido a los plazos que puedan tardar en recibir los documentos.
- Necesitan a parte de la financiación de sus ventas, la cobertura de insolvencia de las mismas.
- Poseen **un número limitado de compradores**, que representan una parte importante de su cifra de ventas, lo que **representa una concentración de riesgos**, que desean cubrir.
- Empresas **en expansión**, que necesitan financiación para poder seguir creciendo, aunque su actual estructura sea limitada.
- En el caso de las grandes empresas, el factoring les permite **mejorar la estructura de su balance**, mediante la movilización de su cuenta de clientes.

3. Modalidades de factoring

3.1. Clasificación general

Existen diferentes modalidades de factoring, según los servicios que necesite la empresa o el tipo de deudor que ceda la empresa a la entidad bancaria.



3.2. Tipos de factoring según los servicios ofertados al cliente

3.2.1. Factoring sin recurso

DESTINARIOS

Servicio dirigido a empresas que venden a otras empresas y que, además de la financiación y el resto de servicios del factoring, quieren asegurarse el cobro de sus ventas a crédito y necesitan **contratar la cobertura de insolvencia**.

SERVICIOS

El factor o entidad bancaria se convierte en el departamento de Crédito de la empresa ya que:

- Estudia y determina la cifra máxima de riesgo para cada deudor (venta mínima anual por cada deudor 100.000 euros)
- Hace el seguimiento de la cartera

- Gestiona el cobro
- Puede anticipar del 80 a 95% del importe de las facturas o créditos cedido.
- Averigua las causas del impago en el caso de que se produzca
- Ofrece una cobertura de riesgos por insolvencia hasta el 100%

REQUISITOS

- Ventas repetitivas y a plazo comercial (máx. 270 días)
- **Cesión de todas las ventas a un mismo deudor** a la favor de una sola entidad de factoring (globalidad de la cesión).

3.2.2. Factoring con recurso

DESTINARIOS

Modalidad destinada a **pequeñas y medianas empresas que necesitan financiación** porque venden a grandes empresas o multinacionales que pagan por reposición, o bien que tardan mucho tiempo en disponer de un documento negociable.

SERVICIOS

- Clasificación de los deudores según el límite de crédito concedido.
- Financiación de las ventas: anticipo del 80 a 95% del importe de las facturas.
- Control e información contable y estadística de la cartera cedida
- Gestión de cobro.
- Gestión de impagados.

REQUISITOS

- Ventas repetitivas y a plazo comercial (máx. 270 días)
- **Cesión de todas las ventas a un mismo deudor** a la favor de una sola entidad de factoring (globalidad de la cesión).

3.3. Tipos de factoring según el deudor

3.3.1. Factoring sector privado nacional

CARACTERÍSTICAS

- El deudor se halla ubicado en el territorio nacional.
- Se exige la cesión exclusiva al factor de todas las ventas a un mismo deudor.
- Puede ser con o sin recurso.

3.3.2. Factoring sector privado no nacional / factoring de exportación

CARACTERÍSTICAS

- El deudor se halla ubicado fuera del territorio nacional.
- Normalmente es necesaria la intervención de un segundo factor, ubicado en el país importador.
- Las operaciones son siempre sin recurso.

VENTAJAS PARA EL EXPORTADOR

- ✓ Elimina incertidumbres a la hora de plantearse expansión internacional.
- ✓ Cuenta con la financiación inmediata de todas sus ventas a importadores (previamente clasificados y aprobados) pendientes de cobro y cedidas con anterioridad a la entidad bancaria.
- ✓ Esta totalmente protegido contra el riesgo de insolvencia de aquellos compradores previamente clasificados.
- ✓ Elimina plazos de pagos dilatados, las trabas burocráticas y legislativas de los diferentes países.
- ✓ Se beneficia de una gestión exterior de cobro especializada, ya que la realiza una entidad del propio país importador.

VENTAJAS PARA EL IMPORTADOR

- ✓ No necesita aportar garantías.
- ✓ No necesita créditos documentarios para efectuar los pagos; basta con recibir la mercancía en regla.

3.3.3. Factoring sector público

CARACTERÍSTICAS

- El deudor es una Administración Pública Central, Autonómica, Local, Diputación, Universidad, etc., o empresas de capital público (TVE, RENFE, etc.).
- La cesión al factor y su correspondiente toma de razón suele hacerse **factura a factura** o certificación a certificación.
- Puede ser con o sin recurso.

Dentro de esta modalidad hay que destacar el **Factoring con la Seguridad Social.**

Va dirigido a empresas que venden productos (consumibles o aparatos), o servicios (radiografía, diálisis, análisis, ambulancias, etc.) a hospitales y centros dependientes de la Seguridad Social.

4. Ventajas del Factoring

- En general permite a las empresas, independientemente de su estructura financiera, desenvolverse y crecer con seguridad, en la medida en que sus clientes merezcan los riesgos que se derivan de la venta a crédito.
- Descongestiona la administración de las empresas porque no tiene que:
 - Realizar la clasificación crediticia de los compradores
 - Asumir el riesgo de insolvencia
 - Buscar la forma de financiar las ventas a crédito
 - Gestionar los cobros
 - Realizar el control contable de la cartera de facturas
- Obtiene la financiación automática de sus ventas en paralelismo con su crecimiento.
- Al efectuar un factoring "sin recurso", la empresa reduce su cuenta de clientes a cobrar, lo que le permite mejorar su solvencia y su ratio de rendimiento de activo (ROA).
Además no consume su riesgo bancario al no incrementar su presencia en la CIRBE (Central de Riesgos del Banco de España).

5. DICCIONARIO DE TÉRMINOS COMUNES

Factor

= se trata de la entidad financiera que facilita el servicio de factoring.

Deudor o Comprador

=se refiere al comprador, que viene obligado a pagar la factura

Cesión

= se refiere a la cesión mercantil de los créditos.

Sin recurso

= indica que la entidad de factoring no puede reclamar el impagado a su cliente, si tal impago es por razones de insolvencia del deudor.

Con recurso

= indica que la entidad de factoring puede reclamar a su cliente los impagados que se hayan producido por cualquier razón.

Notificación

= se refiere a la notificación al deudor de la cesión mercantil.

Cartera

= se refiere a los créditos cedidos pendientes de cobro en poder de la entidad de Factoring representados por sus documentos.

Reserva

= parte de los créditos cedidos que no se anticipa.

Clasificación

=indica el hecho de evaluar crediticiamente a un deudor, otorgándole un límite.

Anticipo

= indica "pago parcial" por la entidad de factoring a su cliente de los créditos Cedidos.

Documento negociable

= se refiere a Letra de Cambio o Pagaré.

Solicitud de Factoring

Si como "Empresa" está interesado en conocer más detalles y contratar el servicio de **factoring** que le puede proponer "la Caixa", rellene el formulario que le proponemos a continuación (clic [aquí](#)).