

# El Factoring y el Confirming no son una moda inglesa

## Índice

- 01** El Factoring: ¿Qué es?
- 02** El Factoring: modalidades
- 03** El Factoring: ¿Cómo se hace?
- 04** El Confirming: ¿Qué es?
- 05** El Confirming: ¿Cómo se hace?
- 06** Más información

# 01. El Factoring: ¿Qué es?

El *factoring* es una alternativa de financiación consistente en la cesión de los cobros a clientes a una entidad financiera y permite, bajo un determinado coste, poner a disposición de la empresa el dinero de una venta antes de que el cliente lo pague.

Es una buena alternativa de financiación para las empresas cuyos clientes pagan a 30, 60 ó 90 días, así como una herramienta de financiación de las exportaciones, ya que permite disponer del dinero de estas ventas al contado y asegura el seguimiento de deudores por parte de profesionales especializados.

Este instrumento financiero se materializa en un contrato firmado entre la empresa y una entidad financiera, según el cual la empresa cede su “cartera de cobros a clientes” a la sociedad factor, que es la que se encarga de cobrar a los clientes de la empresa, normalmente según las condiciones establecidas entre cliente y empresa.

En un contrato de *factoring*, tal y como dice Rosario María Medina López en su artículo, se pueden incluir servicios complementarios como:

- La administración y la gestión de cobro de las deudas comerciales, que los clientes mantienen con la empresa.
- La investigación comercial de los clientes, con deudas pendientes con la empresa y su clasificación de acuerdo con las garantías de pago y solvencia que ofrecen.
- El control detallado de los cobros y pagos.
- La cobertura del riesgo por insolvencia. Es una prestación que incrementa el coste del contrato de *factoring* y que puede dar juego a dos situaciones diferentes: el *factoring* con recurso (*echtes factoring*) cuando la entidad financiera asume el riesgo de la insolvencia de los deudores, y el *factoring* sin recurso (*unechtes factoring*) cuando el riesgo no es asumido por la misma.
- La obtención de financiación mediante el pago anticipado de las facturas. La entidad financiera se obliga a anticipar a la empresa el importe de los créditos de los clientes aún no cobrados, lo que hace que la empresa tenga dinero disponible antes, siendo un canal de financiación alternativa o complementaria a las líneas de crédito tradicionales.

La tarifa o comisión que la entidad financiera cobra por los servicios de *factoring* oscila entre el 0,5 % y el 2% del total de las facturas cedidas, en función del número de deudores, la localización de los mismos, el riesgo de cobro, etc. Además, si la empresa solicita a la entidad financiera un avance del importe de los créditos, debe pagar unos intereses en función del importe anticipado y del tiempo que reste para cobrarlos.

## Ventajas

- Ahorro de tiempo y de gastos, así como precisión en la obtención de informes.
- Garantiza el cobro de todos los clientes.
- Simplifica la contabilidad, ya que, mediante el contrato de *factoring*, el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Para el personal directivo, permite un ahorro de tiempo utilizado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.

## Inconvenientes

- El elevado coste del *factoring*, ya que el tipo de interés aplicado suele ser mayor que el descuento comercial convencional.
- La entidad financiera se reserva la potestad de no aceptar algunos de los documentos de las empresas que contratan los servicios.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de largo plazo (más de 180 días).
- La empresa queda sujeta al criterio de la entidad financiera para evaluar el riesgo de las operaciones de sus clientes.
- Pérdida de la capacidad de negociación con los clientes de posibles contingencias, lo que puede repercutir negativamente en la relación con el cliente.

## 02. El Factoring: modalidades

Algunas entidades financieras tienen productos de *factoring* destinados al mercado privado (relaciones comerciales entre empresas) y otros destinados al sector público (relaciones comerciales de una empresa con organismos y administraciones públicas). Pero las clasificaciones más usuales, diferencian las operaciones:

### Atendiendo a su contenido:

---

- *Factoring* con financiación o *credit-cash*, cuando la empresa usuaria recibe de la entidad financiera el pago inmediato de los créditos cedidos, independientemente de la fecha de vencimiento de las respectivas facturas, pagando intereses por la financiación recibida; y,
- *Factoring* sin financiación o *maturity*, cuando el importe de los créditos no se avanza y la empresa recibe el importe de la factura en el momento en que esta es abonada por su deudor a la entidad financiera.

### Según si el contrato es notificado a los deudores o no:

---

A cada factura se incorpora una cláusula de cesión en formato de texto en la que se manifiesta que la factura está sometida al contrato de *factoring* entre la entidad financiera y la empresa y que el importe de la misma deberá abonarse a la entidad financiera.

La cláusula se mantiene oculta de forma voluntaria al no considerar oportuno la empresa que los deudores tengan conocimiento de sus relaciones con una entidad financiera mediante este sistema de gestión.

## 03. El Factoring: ¿Cómo se hace?

Se trata de la formalización de un contrato, en virtud del cual, una empresa especializada (la sociedad factor o compañía de *factoring*, que aquí suelen ser entidades financieras: bancos y cajas de ahorros) se encarga del cobro de facturas, letras, recibos, pagarés u otros documentos de crédito pendientes de cobro por parte de una empresa (la sociedad facturada o usuaria).

Una vez tomada la decisión de utilizar los servicios de *factoring* para la gestión de los cobros, el proceso es el siguiente:

- Presentación de la cartera de clientes que queremos que entren en el contrato de *factoring* a la entidad financiera, que hace un análisis de la ubicación geográfica de los clientes, el volumen medio de ventas a cada cliente, los sistemas de cobro establecidos y la solvencia de cada cliente.
- Como resultado de este análisis, la entidad financiera hace una propuesta de contrato indicando de qué clientes está dispuesta a comprar nuestras facturas, el volumen mínimo de cesión y el coste de sus servicios, expresado como una comisión en función del volumen de cobros y la ubicación geográfica de los clientes gestionados por la entidad.
- Si la empresa acepta la propuesta, deberá ponerse en contacto con cada uno de los clientes afectados por el contrato, para informarles de que a partir de una determinada fecha tendrán que pagar a la entidad financiera que les presentará las facturas a cobrar en el tiempo y la forma establecidos entre la empresa y sus clientes.
- Para terminar, tan solo deberán realizarse todos los ajustes técnicos a los programas de facturación de la empresa para que la comunicación de las facturas a la entidad financiera sea lo más ágil posible.

Las principales entidades bancarias ofrecen productos de este tipo y acudir a la entidad bancaria con la que se trabaja habitualmente es un buen sistema para empezar a negociar posibles contratos de este tipo.

## 04. El Confirming: ¿Qué es?

Si el *factoring* consiste en ceder a un tercero los cobros a clientes el *confirming* es la figura inversa, ya que consiste en ceder a un tercero nuestros pagos a proveedores.

Se trata de un servicio ofrecido por entidades financieras, que consiste en gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores, ofreciéndoles la posibilidad de avanzar el dinero de la empresa cliente de la entidad financiera. Permite, pues, garantizar el cobro de las ventas al proveedor y simplificar la gestión de pago de las compras a la empresa que contrata el servicio.

El *confirming* es atractivo para empresas que:

- Tengan muchos proveedores.
- Tengan un sistema de pagos complejo.
- Quieran alargar el plazo de pago a proveedores, o mejorar sus condiciones de compra.

### Ventajas

- **Para la empresa:**
  - > Mejora de la imagen ante los proveedores al recibir el aval de una entidad financiera.
  - > Evita costes de emisión de pagarés y cheques o manipulación de letras de cambio.
  - > Evita las incidencias que se producen en las domiciliaciones de recibos.
  - > Evita llamadas telefónicas de proveedores para informarse sobre la situación de sus facturas.
  - > Evita el seguimiento de cuentas corrientes diferentes para conciliar los cargos de letras, pagarés o cheques.
  - > La empresa conserva la iniciativa de pago.
  - > Obtiene información de gran ayuda en la gestión de las compras.
- **Para los proveedores:**
  - > Pueden cobrar sus facturas al contado, previo descuento de los costes financieros, eliminando completamente el riesgo de impagados.
  - > Obtienen la concesión de una línea de crédito sin límite y sin consumir su propio crédito.
  - > Evitan el pago de timbres al gestionar los cobros a través de traspasos o transferencias.

## Inconvenientes

- **Para la empresa:**
  - > Pese a mantener la iniciativa en el pago, se obliga a trabajar con una determinada entidad financiera, con la disminución de la capacidad de maniobra que esto supone.
- **Para el proveedor:**
  - > Pierde la iniciativa en el cobro, cediéndola a sus clientes.

## 05. El Confirming: ¿Cómo se hace?

Se empieza con la negociación y la firma del contrato de *confirming* con la entidad financiera en cuestión y se paga una fianza por el volumen medio de pagos cedidos en la operatoria.

El resto del proceso se concreta en las siguientes acciones:

- A la recepción de las facturas de los proveedores la empresa confirmadora procede a su verificación y confirmación.
- Una vez confirmadas las facturas se comunican los datos de facturación a la entidad financiera, así como la fecha y el importe de los pagos que liquidarán.
- La entidad financiera se pone en contacto con el proveedor para informarle que su factura está confirmada y que, por tanto, puede anticipar su cobro simplemente comunicándolo a la entidad financiera.
- El proveedor decide si acepta o no las condiciones del anticipo ofrecido por la entidad financiera y se lo comunica.

Si las acepta, el proveedor puede:

- > Cobrar mediante transferencia bancaria a una cuenta de su elección; o,
- > Abrir una cuenta en el banco pagador en la que, una vez comunicada, le será abonada la factura.

Si el proveedor no está interesado en avanzar el cobro, recibirá un pagaré con el vencimiento establecido en la factura.

Las principales entidades bancarias ofrecen productos de este tipo y acudir a la entidad bancaria con la que se trabaja habitualmente es un buen sistema para empezar a negociar posibles contratos de este tipo.

## 06. Más información

En la mayoría de las entidades bancarias que operan en Catalunya.

- ABANFIN: "Introducción al factoring y confirming"  
<http://www.abanfin.com/modules.php?name=Localizador&fid=ff0bcab>
- Rosario María Medina López (2004) "EL FACTORING, otra forma de financiarse".  
Revista Sociedad de la Información.com, nº 8, 2004  
<http://www.sociedadelainformacion.com/octubre2003/factoring.htm>

Elaborado por el Equipo de Barcelonanetactiva a partir de las siguientes fuentes de información:

- "Instrumentos financieros" en Dirección General de Política de la PYME, en espacio:  
>Inicio > Financiación PYME >Instrumentos financieros "Instrumentos financieros" :  
<http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/Instrumentos/Paginas/default.aspx>
- ABANFIN: "Introducción al factoring y confirming"  
<http://www.abanfin.com/modules.php?name=Localizador&fid=ff0bcab>
- Rosario María Medina López (2004) "EL FACTORING, otra forma de financiarse".  
[artículo online] Revista Sociedad de la Información.com, nº 8, 2004  
<http://www.sociedadelainformacion.com/octubre2003/factoring.htm>

Fecha consulta enlaces:18/11/2009

© Barcelona Activa SAU SPM, 1998-2011 - Última actualización: 27/02/2011

Aunque se ha extremado en todo lo posible el cuidado en asegurar la exactitud y fidelidad de esta información y de los datos contenidos, Barcelona Activa SAU SPM no puede aceptar ninguna responsabilidad legal por las consecuencias que se puedan derivar de acciones emprendidas como resultado de las conclusiones que se puedan extraer de este informe.