

El “factoring”: otra forma de financiación para la empresa

4 de octubre de 2021



Autor: Martín Nieto Alés

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 26/07/2021.

Al margen de sus antecedentes remotos, ha sido a finales del siglo XX cuando el “factoring” ha cobrado una importancia relevante como herramienta de ayuda financiera para el empresario.

Consecuencia de ese auge fue la creación en 1988 de la Asociación Española de Factoring, que cuenta en la actualidad con 19 miembros entre entidades financieras y mercantiles, y para la cual el “factoring” es un instrumento de financiación a corto plazo, destinado a todo tipo de empresas, que paralelamente al servicio de carácter financiero desarrolla otros de gestión, administración y garantía por la insolvencia de los deudores de los créditos cedidos.

A pesar de tener mucha similitud con el “confirming”, que provoca que incluso en ocasiones se les llegue a confundir, el “factoring” es un producto totalmente distinto, cuya principal diferencia estriba en que en este la entidad financiera gestiona los cobros de las empresas, mientras en aquel gestiona los pagos de las mismas.

Es, en definitiva, un instrumento financiero que permite a una empresa ceder sus derechos de cobro a una entidad financiera con el fin de gestionarlos, y, en determinados casos, anticipar y/o asegurar los mismos. Tal y como señala el Código de Comercio, no es necesario el consentimiento del deudor, y sólo se requiere su notificación.

Se puede ver con mayor claridad con un ejemplo ilustrativo: Gabriel tiene una pescadería, y sirve pescados y mariscos a los bares, restaurantes y hoteles de toda la comarca, los cuales le suelen pagar al final de mes o cada dos meses, esto es, le pagan las facturas a 30 o 60 días. Pero cuando Gabriel va a la lonja todas las madrugadas tiene que hacer un desembolso importantísimo para comprar los productos que tiene que servir a sus clientes a la mañana siguiente.

Para evitar problemas, Gabriel firmará un acuerdo de “factoring” con su entidad financiera, mediante el cual le cederá todos sus créditos, o parte de ellos, para que sea esta quien se encargue del cobro de los mismos, y, además, la entidad le ofrecerá a Gabriel la posibilidad de cobrar de forma anticipada el importe de los créditos cedidos, a cambio de un porcentaje de la cantidad adeudada. De esta forma, Gabriel se puede asegurar el cobro de sus facturas, e incluso poder cobrarlas de forma anticipada.

Se pueden establecer numerosas clasificaciones, pero, por su relevancia, destacamos las siguientes:

- Atendiendo a la financiación:

- Con anticipo: es aquel que tiene la particularidad de que la empresa cedente puede cobrar los créditos comerciales que ha cedido por anticipado.
- Sin anticipo: en esta modalidad el cedente no cobra por anticipado el importe de los créditos comerciales cedidos, sino que deberá esperar a la fecha del vencimiento de los mismos para proceder al cobro.
- Atendiendo a la cobertura del riesgo:
 - Con recurso: con la característica principal de que, en el caso de que los créditos cedidos resulten impagados, la empresa de “factoring” podrá dirigirse contra el cedente de dichos créditos para recuperar la deuda.
 - Sin recurso: en el que, en el caso de resultar impagados los créditos comerciales cedidos, la empresa de “factoring” no podrá dirigirse contra el cedente de los mismos, asumiendo de esta manera una pérdida.

Como contrapartida para la empresa, se podrían señalar principalmente los costes del contrato y de la gestión de las facturas, así como los de los anticipos de la financiación.

Como ventajas, las dos principales serían la obtención de liquidez en el “factoring” con anticipo, y la seguridad de cobro en el “factoring” sin recurso.

(*) Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y Fundación Unicaja