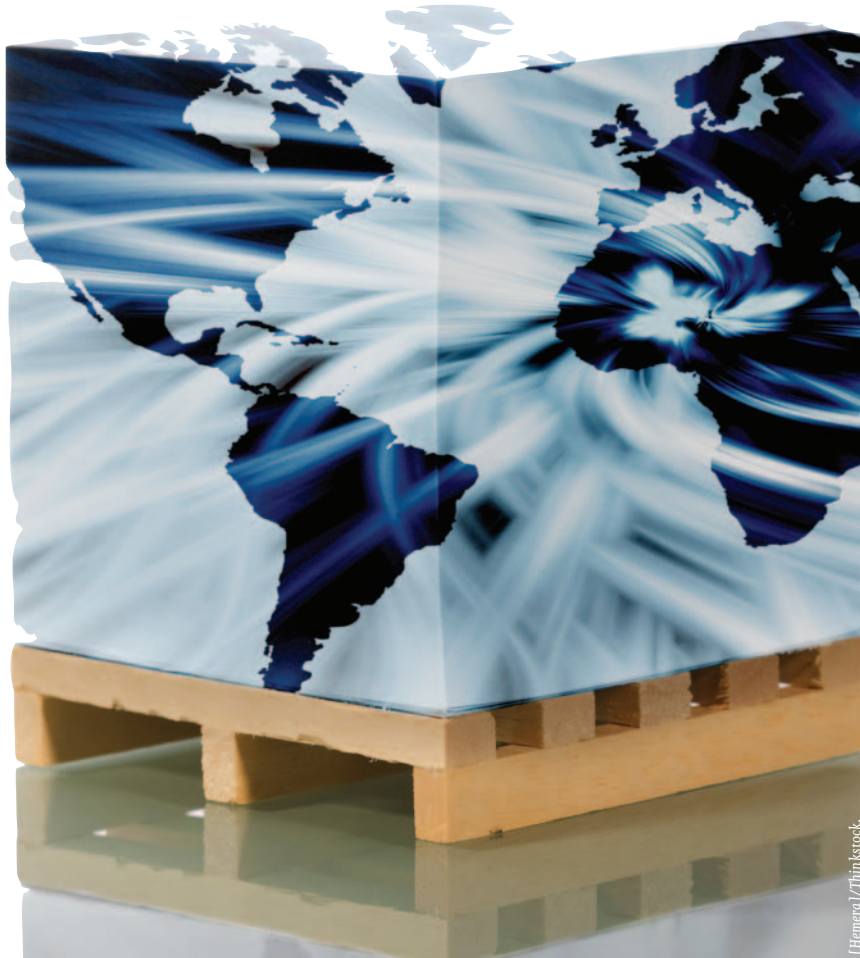


El «factoring» internacional



Las empresas exportadoras que deseen liberarse de la carga administrativa que conlleva la gestión de cobro de las exportaciones y del riesgo de crédito inherente a estas operaciones, además de tener la posibilidad de obtener anticipos sobre los importes facturados al exterior, pueden beneficiarse de las ventajas que ofrece el *factoring* internacional y encontrar en él una modalidad de financiación que se adecúa a sus necesidades.

Ana Domínguez Viana

APROXIMACIÓN CONCEPTUAL

El *factoring* internacional (o *factoring* de exportación) es una modalidad financiera a través de la cual la empresa cliente cede de forma sistemática a la compañía de *factoring* (factor) derechos de cobro asociados al conjunto o a parte de sus ventas al exterior. El «factor» asume así la titularidad de las deudas y se encarga de gestionar el cobro de las facturas de exportación.

La relación contractual entre la empresa exportadora y el «factor» se plasma en el contrato de *factoring*. Éste es de carácter atípico y, sin estar incluido de forma expresa en el ordenamiento jurídico español, se asociaría a la figura de la cesión de crédito recogida en el artículo 1.255 del Código Civil y en el Código de Comercio.

Dicho contrato contiene tres cláusulas básicas:

- De cesión de crédito. El exportador se obliga a comunicar por escrito a todos aquellos clientes cuyas facturas haya factorizado la contratación del *factoring* y, derivado de ello, la necesidad de que el pago lo realicen al «factor».
- De globalidad. El exportador se obliga a presentar todas las operaciones de exportación y todos los clientes al «factor» para que éste proceda a su clasificación, así como para evitar que el primero se limite a la cesión de las facturas de clientes con peor calidad crediticia. No obstante, existen algunas excepciones o exclusiones a la «globalidad» de carácter subjetivo, objetivo, geográfico, cuantitativo y temporal.

- De exclusividad. El exportador se obliga a no operar con otras compañías de *factoring* durante el período de vigencia del contrato.

Por otra parte, las operaciones de exportación que son, en mayor medida, susceptibles de acogerse al *factoring* serán aquellas ventas al exterior que se producen con carácter periódico y que incorporan un plazo de pago corto (en general, no superior a 120-180 días). Además, el objeto de exportación vendrá constituido por bienes no perecederos.

SERVICIOS DE FACTORING

El *factoring* internacional incorpora toda una serie de servicios, tanto administrativos como financieros, ligados a la cesión de los créditos comerciales del exportador al «factor». A través de esta modalidad financiera, la empresa exportadora no sólo transfiere la gestión del cobro, sino que también puede obtener financiación.

El *factoring* internacional permite al exportador ceder la gestión de cobro de las exportaciones de bienes con pago aplazado (corto) y obtener anticipos de fondos

Los servicios administrativos estarían asociados a la gestión del cobro de las facturas y al seguimiento y control de los cobros pendientes de tal forma que el «factor» comunicará al exportador el estado de situación de las deudas. Con la informatización de procesos, el «factor» podrá ofrecer una información detallada acerca de los créditos comerciales gestionados (importes medios de facturación, cifras de cobros por mercado-país, etc.) a su cliente. En este sentido, se incluirían dentro de los servicios administrativos los que siguen: elaboración de informes comerciales, evaluación del grado

ALGUNAS CIFRAS DE LA INDUSTRIA

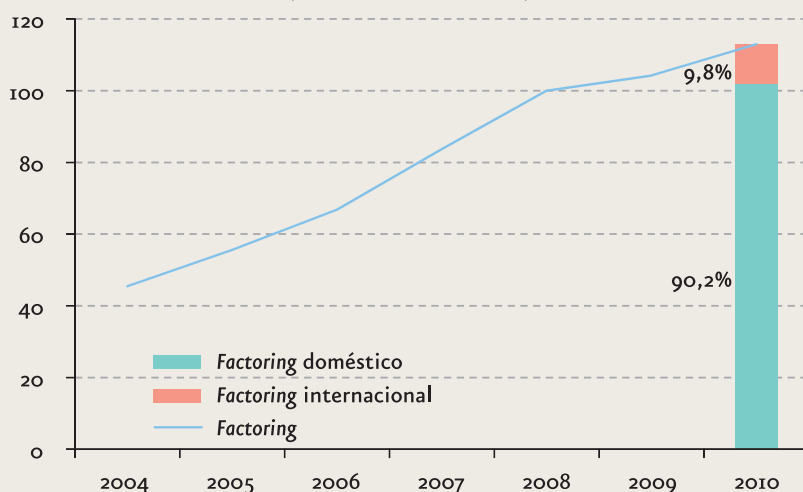
A lo largo de 2010, el volumen mundial de *factoring* alcanzó los 1.648 miles de millones de euros, un 28% más que el año anterior, lo que supera también los volúmenes registrados en el último lustro de acuerdo con Factors Chain International (FCI).

Aunque las operaciones de *factoring* internacional cuentan con un peso inferior a las de *factoring* doméstico, es importante destacar que las primeras se han intensificado en mayor medida. Así, entre 2009 y 2010, experimentaron un incremento del 49% frente al 25% del *factoring* doméstico.

Con todo, desde un punto de vista geográfico, el crecimiento en el uso del *factoring* ha sido dispar. Los mercados que han registrado un mejor comportamiento son, por este orden, China, Taiwán, Turquía, Brasil y Alemania. Si bien son los asiáticos en los que está ganando una mayor importancia esta modalidad financiera, los principales países europeos y Estados Unidos continúan siendo fuertes usuarios.

En España, el volumen de 2010 se sitúa en los 112.909 millones de euros (crecimiento interanual del 8,3%), del que un 9,8% corresponde al *factoring* internacional.

Volumen de *factoring* en España
(miles de millones de euros)



Fuente: FCI-Factors Chain International.

de solvencia de clientes extranjeros, contabilización y administración de créditos comerciales, gestión de cobros al vencimiento y gestión de impagados.

Por su parte, entre los servicios financieros que el «factor» puede proporcionar a la empresa exportadora, cabrían mencionar los siguientes: análisis y clasificación crediticia de la cartera de deudores, concesión de anticipos sobre las operaciones comerciales objeto de cesión (con un máximo que normalmente se sitúa en el 80-90% del importe de las facturas) y pago de facturas. Asimismo, si se trata de un contrato de *factoring* sin recurso, en el que, como se verá más adelante, el «factor» asume el

riesgo de crédito de las facturas cedidas por el exportador, los servicios financieros ofertados por el «factor» incluirán la cobertura del riesgo comercial.

La contratación de una mayor cantidad de servicios por parte de la empresa exportadora supondrá, lógicamente, un mayor coste que satisfacer al «factor».

VENTAJAS DERIVADAS DE SU UTILIZACIÓN

La gama de servicios que puede incorporar el *factoring* internacional lo dotan de un gran atractivo para las empresas, sobre todo para las pymes (con capacidades más limitadas) que operan en los mercados exteriores, ya que las

permite, incluso, obtener financiación y liberarse del riesgo de impago en sus operaciones de exportación.

Entre las ventajas que el uso del *factoring* internacional supone para el exportador, se encuentran las siguientes:

- Reducción de la carga administrativa y contable.
- Mayor eficiencia en la gestión de créditos comerciales.
- Minoración del inmovilizado en las cuentas de clientes extranjeros.
- Mejora de la evaluación y selección de clientes internacionales.
- Incremento del flujo de tesorería.
- Mejora en indicadores de liquidez, tesorería y solvencia.
- Posibilidad de ofrecer, a corto plazo, mejores condiciones de venta, en términos de medios (no necesidad de recurrir al crédito documentario) y condiciones de pago (mayor aplazamiento de pagos).
- Cobertura de riesgos: posibilidad de eliminación del riesgo de crédito.

Todas estas ventajas que ofrece el *factoring* internacional hacen que cada vez más empresas exportadoras utilicen esta modalidad financiera, pues no hay que olvidar que la evaluación del riesgo de crédito en la operativa comercial exterior entraña, para muchas empresas, más dificultades que las ya de por sí existentes en el mercado doméstico. En el ámbito internacional, hay que considerar el riesgo-país y riesgo de

transferencia, así como también distintas realidades mercantiles y fiscales. Además, los plazos de aplazamiento de pago suelen ser mayores en las ventas al exterior, al intensificarse la competencia y existir tiempos de tránsito de las mercancías (hasta su llegada a destino) más prolongados.

COBERTURA DE RIESGOS

A través del *factoring* internacional es posible cubrir los riesgos comerciales, si bien, para ello, es necesaria la contratación del «*factoring* sin recurso». Bajo esta modalidad, el «factor» asume el riesgo de crédito por impago de las facturas que le ha cedido la empresa exportadora cliente, siempre que se derive de la incapacidad financiera del importador extranjero. Por el contrario, en el «*factoring* con recurso», es el exportador quien asume dicho riesgo de crédito. En este último caso, tras el vencimiento del plazo de pago de las facturas (normalmente, al cumplirse más de 90 días desde la fecha de vencimiento) y la no cobranza de las mismas, el exportador podría solicitar al «factor» que continúe con la gestión del cobro o que inicie las acciones legales oportunas. Esto conllevará al exportador el pago de una comisión de re-*factoring*, así como el abono de los costes derivados de tales acciones legales.

En cuanto a los riesgos político y extraordinario, conviene indicar que éstos caen fuera de la cobertura del *factoring*.

A través del *factoring* internacional sin recurso se puede cubrir el riesgo de crédito asociado a las ventas al exterior

Por otra parte, en el caso de anticipo de fondos en divisa distinta a aquella en la que opera la empresa exportadora, ésta también puede cubrirse frente al riesgo de cambio a través del «factor», lo que evita así el mantenimiento (y sus costes derivados) de cuentas en diferentes divisas, si bien el «factor» puede exigir un importe mínimo para anticipar fondos en otra divisa.

FACTORING INTERNACIONAL VERSUS FORFAITING

Para la cobertura del riesgo de crédito, las empresas exportadoras también podrían recurrir a otros instrumentos, como el seguro de crédito o el *forfaiting*.

En el número de febrero de *Empresa Global* se presentaba el *forfaiting* como modalidad de financiación de las exportaciones y de cobertura de riesgos en la que la entidad financiadora adelanta los fondos al exportador, sin poder reclamar a este último en caso de impago por parte del importador.

Aun cuando existen ciertas semejanzas entre el *factoring* internacional y el *forfaiting*, ya que ambas se utilizan para la obtención de financiación y la cobertura de riesgos en las operaciones comerciales internacionales, es importante considerar ciertos aspectos diferenciadores, como los recogidos en el cuadro «Comparativa entre el *factoring* internacional y el *forfaiting*» ::

COMPARATIVA ENTRE EL FACTORING INTERNACIONAL Y EL FORFAITING

	Factoring internacional	Forfaiting
Servicios asociados	Financieros + administrativos	Financieros
Bienes financiados	Normalmente, existencias, bienes intermedios y de consumo	Normalmente, bienes de equipo
Plazo vencimiento	Corto	Medio-largo
Recurso	Con o sin recurso	Sin recurso
Número de operaciones	Según evaluación del importador	Estudio caso por caso
Tipo de relación con el exportador	Habitual	Esporádica o inexistente
Disponibilidad de financiación	Flexible	Prefijada
Amplitud de la financiación	Normalmente, se concede anticipo por el 80% del importe de la factura	100% de financiación

Fuente: elaboración propia a partir de *Forfait*.