

El Factoring: Técnica de gestión y financiación

Por
MARIA PAZ JORDA DURA (*)

SUMARIO

- I. EL FACTORING.
 - 1. Orígenes y desarrollo.
 - 2. Etimología y denominaciones.
 - 3. Concepto y clases.
 - 4. Diferencias con figuras afines.

- II. ASPECTOS JURIDICOS DEL FACTORING.
 - 1. Cronología de la operación.
 - 2. Naturaleza del contrato.
 - 3. Análisis del contrato.

- III. TRATAMIENTO CONTABLE.
 - 1. En la contabilidad general.
 - 2. En la contabilidad analítica de explotación.
 - 3. En el balance de la empresa.

- IV. ANALISIS FINANCIERO.
 - 1. El coste del Factoring.
 - 2. Comparación con el descuento comercial.

- V. CONSIDERACIONES FINALES.

(*) Profesora de Matemáticas de las Operaciones Financieras. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Valencia.

I. EL FACTORING

1. Orígenes y desarrollo

Aunque el origen del Factoring puede encontrarse en épocas muy lejanas (hay autores que consideran a los caldeos como los que comenzaron el desarrollo de esta actividad), parece que existe unanimidad en fijar como fecha de aparición de la versión actual las postrimerías del siglo XIV.

Para Hillyer (1), el origen del moderno Factoring está en la Black well Hall, de Londres, que en 1397 se dedicaba a aceptar el tejido de lana en consignación para venderlo a terceras personas, pero con la particularidad de que ocasionalmente daban al fabricante una cantidad en concepto de adelanto sobre las mercancías que le habían sido confiadas.

Sin embargo, es durante los siglos XVI a XIX, con la colonización británica en el nuevo mundo, cuando la actividad de los factores tuvo mayor desarrollo.

A lo largo de la época colonial, el término factor fue utilizado con profusión para designar a un agente personal y conocido, que se ocupaba de los intereses financieros locales en uno o varios negocios de ultramar (2). Alcanzando la actividad del factor su máxima importancia cuando además de efectuar anticipos en efectivo sobre mercancías recibidas, comienza a garantizar los eventuales riesgos que puedan presentarse (3).

Esta clase de factor tiene durante el siglo XVIII delimitado su campo de actividad dentro del área comercial textil, por lo que se les denominó «Cotton factor», que no debe confundirse con los «Broker», simples agentes sin ninguna responsabilidad financiera.

Con el siglo XIX prosigue la expansión de los factores, que llegan a controlar la industria americana mediante el ejercicio de sus características funciones de financiación, garantía de crédito y pago por adelantado (4). Expansión que se vio favorecida por el hecho de que en la primera mitad del siglo, el mercado textil americano se encontraba dominado por las importaciones (5).

Pero en la segunda mitad del siglo XIX, coincidiendo con el enorme desarrollo de la industria textil americana, comenzaron a cambiar los usos

(1) Hillyer: «Four centuries of factoring». *The Quarterly Journal of Economics*, vol. LIII, n.º 2, febrero 1939, pág. 306.

(2) Sánchez Fernández Valderrama, José Luis: «El Factoring: Garantía, financiación, servicios». Asociación para el Progreso de la Dirección. Madrid, 1972, pág. 19.

(3) Roca Guillamón, Juan: «El contrato de Factoring y su regulación por el Derecho Privado Español». Ed. Revista de Derecho Privado, pág. 15.

(4) Roca Guillamón, Juan: *Ob. cit.*, pág. 15.

(5) Sánchez Fernández Valderrama, José Luis: *Ob. cit.*, pág. 21.

de las grandes empresas, que, más desarrolladas, se iniciaron en la utilización de sus propios canales de venta y distribución.

Este hecho, unido a las medidas proteccionistas, obligó a los factores a especializarse más en sus funciones, centrandose su actividad hacia las necesidades de financiación y crédito, funciones que en Europa desarrollaba tradicionalmente la Banca.

Para M. Revers (6) ha sido precisamente esta especialización financiera la causa por la que el Factoring ha tenido un desarrollo tan espectacular en los Estados Unidos. Efectivamente, en los Estados Unidos existían, y de hecho existen hoy, unas necesidades de liquidez que no cubren otros sectores financieros. El uso de la letra de cambio está poco extendido, el descuento es prácticamente inexistente y los pagos se hacen fundamentalmente en cheques, cuya duración media de vencimiento es sensiblemente inferior a la europea.

Todo ello, unido a la estructura bancaria americana (Bancos centrales con pocas sucursales) y al medio geográfico (enormes distancias de unas ciudades a otras), ha favorecido las operaciones a través de los intermediarios, que han convertido de esta forma el Factoring americano en una institución financiera que cubre una necesidad primaria y no suplementaria de la actividad bancaria, como sucede en Europa.

2. Etimología y denominaciones

La palabra factor tiene su raíz latina en el verbo «facere», que significa el que hace.

En castellano, factor es el agente comercial encargado de hacer compras y ventas. Aunque esta definición no se ajusta a la concepción actual de la actividad, la dificultad de encontrar un vocablo que incluya todos los elementos que concurren en este tipo de contratos y operaciones y la universalidad con que está admitido internacionalmente, hacen que se acepte el término inglés, al igual que ha sucedido con tantos otros términos técnicos y científicos.

Referente a la terminología a seguir en relación a las partes que intervienen en la operación, utilizaremos la nomenclatura propuesta por Sánchez Fernández Valderrama y que es (7):

Factor: Firma que facilita los servicios conocidos por servicios del Factoring.

(6) Revers, M.: «Le Factoring: Une nouvelle méthode de credit?». Ed. Dunod. Paris, 1969, págs. 1-5.

(7) Sánchez Fernández Valderrama, José Luis: *Ob. cit.*, págs. 12-13.

Cliente: Industrial o comerciante que produce o vende bienes y contrata con el factor la transferencia de los créditos derivados de sus compradores para que éste le facilite los servicios del Factoring. También nos referiremos al cliente en los términos de empresa adherida o usuario.

Comprador: Firma que adquiere del cliente los bienes que éste produce o vende, mediante la obligación del pago de un precio y que constituye el deudor del crédito transmitido al factor.

Factor exportador o factor nacional: Factor que tiene su sede en el país donde el cliente desarrolla sus actividades.

Factor importador o factor extranjero: Factor que tiene su sede en el país donde el comprador desarrolla sus actividades.

3. Concepto y clases

Muchas son las definiciones que pueden darse sobre el Factoring, pero hemos seleccionado como más interesantes las siguientes:

Para Alvaro Cuervo (8): «El Factoring en su vertiente financiera es una operación compleja pero homogénea, consistente en la transferencia de un crédito comercial de su titular a un factor que se encarga de efectuar la recuperación o el cobro y que garantiza el buen fin —como en el caso de impago momentáneo o permanente del deudor— mediante la retención de una comisión de intervención».

Para R. Barré (9): «El Factoring es un conjunto de ciertas operaciones entre las que se encuentra el estudio de mercados, la selección de la clientela, la selección de créditos a los clientes, además de la asunción del riesgo de impago de los créditos y la financiación de los mismos».

Jean Gerbier lo define así (10): «Financieramente, el Factoring es a la vez una técnica de recaudación, una técnica de garantía de riesgos (de insolvencia y tesorería) y una técnica de anticipos o crédito».

Finalmente, la orden de 28 de abril de 1977 (11), en la que se aprueban las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades de Factoring, afirma así: «El Factoring es una fórmula compleja formada por la combinación de varios servicios que presta la sociedad de "Factoring"»

(8) Cuervo García, Alvaro: «Sistema financiero español». Universidad Nacional de Educación a Distancia. Unidad Didáctica n.º 3, pág. 120.

(9) Barré, R.: «La gestión de las cuentas de clientes por sociedades especializadas». Técnica Contable. 1967, pág. 366.

(10) Gerbier, Jean: «Le Factoring». Ed. Dunod. Paris, 1970, pág. 25.

(11) Aparecido en el «B. O. del E.» el día 17 de junio de 1977.

a sus clientes, es decir, a las empresas que con ella contratan. En líneas generales, tales servicios comprenden principalmente la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente, aceptados en cada caso por la sociedad de "factoring", la cual asume, en las condiciones del contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores. Esta concepción tradicional (Old Line Factor) ha evolucionado, incorporando al "Factoring" la concesión de anticipos en efectivo al cliente sobre el importe de los créditos cedidos por él (New Style Factor)».

La distinción que en el texto jurídico se hace nos permite distinguir entre las siguientes clases:

Colonial Factor: Es una empresa que adquiere mercancías para venderlas a una clientela propia, o bien actúa como depositaria o como corredor con o sin prima sobre la garantía del pago.

Este tipo de factor está desapareciendo.

Old Line Factor: Ya no efectúa la compra-venta de mercancías, sino que centra su actividad en el cobro de facturas, en la garantía del cobro y en el anticipo de su importe caso de que sea necesario.

Se trata, por tanto, de una forma verdadera y propia de financiación a corto y medio plazo, según la dilación prevista en el contrato de compra-venta (12).

New Style Factor: Realiza las mismas operaciones que el Old Line, pero puede encuadrarse en un marco financiero más completo, en razón de las variedades de financiación que ofrece: concesión de anticipos sobre futuro, prefinanciación de inversiones o aprovisionamiento de mercancías.

El objeto del Factoring consiste, pues, en descargar a la empresa de problemas administrativos contables y financieros, así como de los riesgos que llevan implícitas las ventas. En este sentido, la intervención del factor es del siguiente tipo (13):

1. *Antes de la venta*

El factor realiza las investigaciones necesarias para determinar la capacidad financiera de los compradores cuya adhesión se le propone. Efectúa de esta forma una selección de la clientela, a la que fija unos límites de crédito individualizado cliente a cliente.

Realizada la selección, las ventas que se hayan realizado dentro de los límites fijados por el factor serán garantizadas al 100 %.

(12) Fossati, Giorgio: «El Factoring». *Técnica Contable*. 1974, págs. 213-214.

(13) Moustier, M. de: «El Factoring». *Técnica Contable*. 1972, págs. 227-228.

2. *Después de la venta*

El factor permite a sus adheridos desentenderse de todo trabajo administrativo consecuencia de la facturación. En este sentido:

a) Permite sustituir la contabilidad de clientes por una cuenta única, la del factor.

b) Libera de las gestiones de cobro y de su contabilización, incluyendo la de los morosos.

c) Mantiene a su cliente al tanto de su gestión, mediante informes periódicos en los que se comunica los retrasos en los pagos, así como la acción contenciosa que el cobro de los créditos pueda necesitar.

d) Finalmente se garantiza el pago de los créditos, anticipándolos si fuese necesario. De esta forma es posible la movilización de la totalidad de los créditos, cualquiera que sea el modo de liquidación adoptado.

Como afirma Alvaro Cuervo (14), puede observarse dentro de las actividades del factor dos claras actividades, la de empresa de servicios: información de solvencia de compradores, facturación, contabilidad y estadística de ventas, gestión de cobro de clientes, y la financiera, basada en: cobertura de los riesgos de impago de clientes y financiación del periodo de cobro.

4. **Diferencias con figuras afines**

El hecho de que en las operaciones de Factoring concurren elementos propios de una empresa de servicios y de una financiera, favorece la confusión con determinadas figuras afines.

Actuar así supondría un juicio precipitado, pues las operaciones de Factoring tienen unas funciones específicas y diferenciadoras, como pasamos a exponer a continuación.

4.1. *Con el descuento comercial*

A pesar de tener con el descuento comercial el rasgo común de permitir la disponibilidad anticipada de capitales cuyo vencimiento aún no se ha producido, ambas figuras presentan diferencias muy notables:

(14) Cuervo García, Alvaro: «La problemática de los modernos medios y entidades de financiación de la empresa». *Revista de Derecho Financiero y Hacienda Pública*, julio-octubre 1973, pág. 904.

1. En el descuento comercial, el crédito se materializa necesariamente en un efecto negociable (letra de cambio), cosa que no es obligatoria en el Factoring. (También se aceptan facturas y justificantes de las operaciones.)

2. La disponibilidad anticipada del crédito es fundamental en el descuento comercial, mientras que en el Factoring puede existir o no.

3. En el descuento comercial, el Banco, que es el tenedor de la letra, puede reclamar al librador su importe si éste no es atendido por el librado a su vencimiento.

En el Factoring, la cesión del crédito supone una venta en firme, sin que exista el condicionamiento al buen fin de la operación.

4. El contrato de Factoring establece la exclusividad, mediante la cual el cliente se compromete a trabajar únicamente con su factor. En el descuento, el cliente puede utilizar simultáneamente varios Bancos.

5. El contrato de Factoring establece también la globalidad, es decir, la cesión al factor de la totalidad de las operaciones.

Por el contrario, con el descuento las operaciones se gestionan individualmente, incluso en el caso de que exista una línea de descuento. Tanto el Banco como su cliente son libres de descontar o no un determinado efecto.

6. El Banco fija un techo o nivel máximo de descuento en función de la solvencia del librador, mientras que el factor se fija en la solvencia de los compradores, puesto que no dispone de una acción directa sobre su cliente. Además, a los compradores seleccionados no se les suele poner límite a sus operaciones al menos durante un periodo de tiempo considerable.

7. El descuento de efectos supone un servicio muy limitado que no corresponde a la pluralidad de servicios que proporciona el Factoring

4.2. *Con el seguro de crédito*

El Factoring comparte con el seguro de crédito la existencia de un contrato previo, mediante el cual se estipula la cobertura del riesgo de falta de pago de las operaciones contratadas.

Al igual que sucede en el Factoring, existe en el seguro de crédito una investigación previa sobre la capacidad financiera de los clientes del asegurado, y caso de impago asegura lo contencioso y cubre la pérdida eventual.

Para Sánchez Fernández Valderrama (15), las técnicas que utilizan ambas figuras son las mismas (apreciación del riesgo por la ley de los grandes números), pero difieren en la finalidad económica perseguida por ambas.

(15) Sánchez Fernández Valderrama, José Luis: *Ob. cit.*, págs. 64-65.

Brevemente expuestas, las discrepancias son las siguientes:

1. En el caso de impago, el Factoring garantiza el 100 %, mientras que en el seguro de crédito la cobertura no es total.

2. En el seguro de crédito, la indemnización es «a posteriori» y una vez se han ejecutado todas las acciones legales posibles, lo que retrasa enormemente el cobro, mientras que el factor está obligado a abonar el importe total aunque no sea satisfecho por los deudores.

3. El seguro no supone la transferencia en firme del crédito, mientras que en el Factoring la transferencia se produce con la firma del contrato.

4. El asegurador no presta, aparte de la cobertura del riesgo de impago, ningún servicio financiero, ni interviene en la gestión de la empresa como sucede en el Factoring.

4.3. *Con la comisión mercantil*

La comisión mercantil, a la que el código de comercio (16) define como el mandato cuando tenga por objeto un acto o una operación de comercio y sea comerciante o agente mediador de comercio el comitente o el comisionista, podría confundirse con el Factoring si no fuesen claras las siguientes diferencias:

1. Existe transmisión en la propiedad del crédito, cosa que no sucede nunca en la comisión.

2. A consecuencia de esta transmisión en la propiedad, el factor actúa por cuenta propia y corre con los riesgos derivados del cobro, por eso en ningún caso es responsable ante su cliente de las gestiones que pueda realizar.

3. En el Factoring, el cliente queda fuera de la relación negocial, sin que pueda sustituir al factor en la ejecución una vez los créditos han sido transmitidos.

En la comisión, el comisionista debe recurrir al comitente para cualquier acción que se derive de la ejecución del negocio.

4. Existen además en el Factoring una serie de servicios que la comisión no presta. Entre otros, puede señalarse como importante el anticipo de efectos.

5. El factor tiene el status de institución financiera, cosa que no sucede con el comisionista (17).

(16) Artículo 244.

(17) La Orden de 13 de mayo de 1981 sobre «entidades de financiación especializadas en operaciones de factoring» («B. O. del E.» de 20 de mayo), textualmente afirma:

II. ASPECTO JURÍDICO DEL FACTORING

1. Cronología de la operación

Para Roca Guillamón (18), la operación de Factoring se desarrolla en dos fases sucesivas y perfectamente diferenciadas. Estas fases son las siguientes:

1.1. Primera fase

En esta etapa, que es previa y necesaria para la siguiente, pueden distinguirse dos elementos que son esenciales en la consecución de la operación: la oferta de factorización y la facultad de aprobación.

1.1.1. Oferta de factorización

Un detalle importante a analizar en esta primera fase es el precisar sobre qué versa la facultad de aprobación, es decir, qué es lo que el factor aprueba, puesto que conociendo esto se tendrá exacta medida de la oferta que se efectúa a la sociedad de Factoring.

Si lo que el factor aprueba es el crédito o conjunto de créditos, el acto jurídico será una simple oferta de cesión de créditos, que se completará en un negocio con todas sus consecuencias con la simple aprobación del factor.

Pero es indudable que en la operación de Factoring la aprobación va más allá de la simple cesión de créditos, y en este sentido se manifiestan, entre otros:

Sussfeld (19), quien afirma que se trata de una aprobación de «los créditos», pero también se refiere a una aprobación «pedido a pedido»; Gerbier (20), que señala la obligación de solicitar la autorización del factor «antes de concluir una venta a crédito»; Bermúdez Ruiz (21), al insistir en la obligación del cliente de someter al factor todos «sus pedidos», e incluso las propias sociedades de Factoring, cuando entre las cláusulas de sus contratos señalan simultáneamente la obligación del cliente de ofrecer

«Se crea en el Registro Especial de Entidades de Financiación, de la Dirección General de Política Financiera, un apartado relativo a las entidades de Factoring, en el que se registrará de forma independiente las entidades a que se refiere el punto primero del número anterior». (En dicho número se hace referencia a las entidades que podrán utilizar tal denominación.)

(18) Roca Guillamón, Juan: *Ob. cit.*, págs. 49-62.

(19) Sussfeld, Louis E.: «Le Factoring». París, 1968.

(20) Gerbier, Jean: *Ob. cit.*, pág. 68.

(21) Bermúdez Ruiz, Eduardo: «Nuevas fórmulas de financiación: Leasing, Factoring, Eurodólar». Asociación para el Progreso de la Dirección. Madrid, 1972. pág. 44.

al factor la transmisión de los créditos y la facultad de este de aceptar y rechazar cada uno de los compradores.

Estas opiniones, en las que se manifiesta la necesidad de aprobar los pedidos, además de someter a aprobación los créditos, permiten concluir a Roca Guillamón que en la oferta de factorización lo que se ofrece es la operación mercantil de la que surgirá el crédito y no el crédito que aún no ha nacido, y que lo que aprueba el factor es el riesgo que entraña la operación.

En consecuencia, la oferta de factorización puede adoptar dos modalidades concretas: la oferta de cesión de un crédito futuro contra un comprador determinado, o la oferta de cesión de un crédito actual en el que el pago está diferido.

La primera hipótesis pone en funcionamiento la facultad de aprobación de forma previa al perfeccionamiento de la operación mercantil que ha originado el crédito, lo que no significa que sin la aprobación del factor no pueda realizarse, sino únicamente que no podrá entrar en el proceso de factorización.

En el segundo caso, la facultad de aprobación funciona como una aceptación de la oferta de cesión del crédito y hará posible el resto del proceso de factorización.

Resumiendo y para concluir, puede decirse que la situación jurídica nacida del contrato de Factoring es de ejecución continuada y que al tiempo de constituirse el contrato se contemplan como objeto de la gestión una serie de créditos futuros o posibles contra determinado deudor o deudores actualmente indeterminados.

1.1.2. Facultad de aprobación

Hemos visto que el cliente tiene la obligación de ofrecer para la factorización todas las operaciones que pueda realizar. Paralelamente, esta obligación se corresponde con la del factor de realizar el proceso de factorización al que se comprometió con la firma del contrato.

No obstante, el factor, aun aceptando el principio de globalidad, se reserva siempre la facultad de retirar su aprobación de un crédito en concreto o de un comprador determinado, en base a razones objetivas o subjetivas que la operación o el deudor ofrezcan.

Esto es, frente a la obligación de exclusividad del cliente se corresponde en el factor el deber genérico de factorizar, pero con la posibilidad de revocar su obligación ante operaciones o deudores determinados.

Si ello constituye o no un abuso de poder, es algo que comentaremos más tarde. Ahora sólo queremos destacar el hecho de que el contrato de

Factoring es un típico contrato de adhesión, en donde el cliente difícilmente puede negociar las cláusulas del mismo, lo que, sin duda, favorece esta desigualdad de obligaciones.

1.2. Segunda fase

En esta segunda etapa, el proceso económico-jurídico se completa, y en ella se desarrolla el conjunto de deberes, obligaciones y facultades que cada una de las partes asume con la situación.

La cesión de crédito es el punto de enlace de la primera a la segunda etapa, pero sin duda no es lo más importante, sino la oferta y la aprobación de la que ya hemos hablado.

2. Naturaleza del contrato

En líneas generales pueden adoptarse dos posiciones diferentes a la hora de analizar la naturaleza jurídica del contrato de Factoring.

La primera considera que el contrato de Factoring es una amalgama o conjunto de contratos, y se justifica la posición por el hecho de que el Factoring comprende una serie de prestaciones de variada índole, que una a una y por separado tienen perfecta cabida dentro de la categoría de contratos típicos.

La segunda supone que la unión de estos pactos (transmisión de créditos, servicios de investigación, contabilidad, financiación, etc.) justifica la consideración autónoma del contrato, puesto que el conjunto de todos ellos asume una función económico-social autónoma.

Siguiendo a Roca Guillamón (22), creemos que esta segunda posición es la correcta, puesto que el contrato de Factoring tiene una función y un objeto propios.

La función a la que pretende servir arranca de la contratación masiva de la moderna empresa que demanda liquidez y fuentes de financiación abundantes, además de unos servicios especializados en la gestión del cobro.

Ciertamente, el crédito bancario, el seguro de crédito, el descuento y la contabilidad pueden suplir estas necesidades, pero si la estructura empresarial exige una organización complicada, resulta justificado desde el punto de vista económico recurrir a una empresa especializada que realice esta misión.

En cuanto al objeto del contrato, el Factoring pretende crear una situación jurídica básica de carácter obligatorio para el factor y para el clien-

(22) Roca Guillamón, Juan: *Ob. cit.*, págs. 23-43.

te, que sirva para caracterizar como actos propios los que serían efecto de contratos independientes y que con el Factoring se vinculan y funden para lograr la función que justifica el contrato.

Del razonamiento anterior puede concluirse que el contrato de Factoring es esencialmente un contrato atípico, pues no existe en nuestro ordenamiento ninguna categoría jurídica que se le adapte con plenitud.

Para su regulación y mientras no aparezca un estatuto, será necesario remitirse a la voluntad de las partes, que se manifiesta en el contenido del contrato a través de cláusulas y condiciones generales, en donde se prevén los derechos y obligaciones de las partes.

Estos derechos y obligaciones son los que pasamos a analizar a continuación.

3. Análisis del contrato

3.1. Caracteres y elementos del contrato

3.1.1. Caracteres

Las características esenciales de este contrato son las siguientes:

1. *Consensual*: Se perfecciona por el mero consentimiento.
2. *Bilateral*: Cada una de las partes se somete a una serie de obligaciones respecto de la otra. De esta forma, las obligaciones de uno de los contratantes son derechos del otro, y recíprocamente.
3. *Oneroso*: Las prestaciones de cada parte tienen por objeto obtener una contraprestación de la contraria.
4. *De trato sucesivo*: Porque obliga a los sujetos a prestaciones respectivas.

3.1.2. Elementos

Aunque en las relaciones que del contrato se derivan aparece el comprador como un agente más de la operación, los sujetos del contrato son únicamente dos: la sociedad de Factoring y su cliente.

Podrán ser sujeto del mismo en calidad de factor cualquier persona física (empresario individual) o jurídica (sociedad), aunque por la naturaleza de la actividad que desarrolla será normalmente una sociedad anónima.

Confirma esta opinión uno de los pocos textos legales que sobre el tema existen: las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las Sociedades de Factoring.

Dichas normas se refieren en su artículo primero a las empresas de Factoring, pero inmediatamente especifican que en lo sucesivo se las denominará sociedades de Factoring, dando a entender que todas ellas tienen dicha categoría.

A partir de la orden de 13 de mayo de 1981, sobre «entidades de financiación especializadas en operaciones de Factoring», se exige como requisito adicional tener como mínimo un capital social desembolsado de cien millones de pesetas.

En cuanto al segundo protagonista del contrato, el usuario, consideramos que podrá ser sujeto del mismo cualquier persona física o jurídica con capacidad de negociar, siempre que su personalidad se encuentre perfectamente identificada en el contrato.

Sobre el aspecto formal diremos que el contrato se perfecciona por el mero consentimiento, sin ninguna forma especial, y que se materializa en contratos tipo que las sociedades tienen para estos fines. Son, como ya hemos dicho, típicos contratos de adhesión, en donde las posibilidades de discusión del contenido son escasas debido a la situación no igualitaria de los contratantes.

3.2. *Contenido del contrato*

En las condiciones generales de los contratos de Factoring existe una exposición detallada de los derechos y obligaciones de los contratantes, así como de las garantías con que cuentan para la defensa de sus intereses.

El hecho de ser un contrato innominado cuyo objeto es la prestación de múltiples servicios, hace pensar en un articulado específico adaptado a las necesidades concretas de cada cliente. Realmente no es así, sino que en todos los contratos existen las mismas cláusulas esenciales.

Sobre ellas se efectúa un breve comentario, clasificándolas en dos apartados que responden a los derechos de cada una de las partes.

3.2.1. *Derechos y garantías del factor*

Las principales cláusulas que defienden los derechos y garantías del factor son las siguientes:

1. *Cláusula de exclusividad:* El contrato de Factoring es un contrato en exclusiva que compromete al cliente a transferir al factor la totalidad de los créditos, habidos o por haber, y a no tener relación con ningún otro factor mientras dure el periodo contractual.

De esta cláusula quedan excluidas ciertas operaciones en las que no se justifica la actuación del factor (las derivadas de ventas al contado o cré-

ditos documentarios irrevocables), aunque las ventas al contado cuyo pago se efectúa después de la recepción de la factura si tienen cabida en el cometido normal del factor.

Existe la posibilidad de que el principio de globalidad no se aplique en su totalidad, sino solamente a una parte de las operaciones comerciales realizadas. En este caso será necesario que la fracción a la que se aplica sea un conjunto homogéneo y definido por la naturaleza de la mercancía o por la zona geográfica a la que se destina, y en todo caso deberá ser lo suficientemente importante para que se justifique la aplicación de la técnica del Factoring.

Justificar la necesidad de esta cláusula es fácil, pues el factor ocupa una posición de asegurador de riesgos y debe apoyarse en las reglas propias del seguro. No tendría sentido dejar la selección en manos del cliente, que fácilmente caería en la tentación de factorizar únicamente los créditos presumiblemente irrecuperables o simplemente dudosos (23).

La cláusula de exclusividad, al margen de cualquier suspicacia, es reflejo de la cooperación completa y constante que debe existir entre las partes contratantes.

Solamente si existe, el factor tendrá un conocimiento pleno de las actividades de su cliente, y éste podrá obtener las ventajas que se deriven de la total supresión de los trabajos administrativos y contables que ocasiona la gestión de cobros.

2. *Facultad de aprobación:* Ya anunciábamos al estudiar las fases de la operación la facultad que posee el factor de rechazar las operaciones que no merezcan las condiciones o garantías suficientes.

Aunque la aprobación debe hacerse individualmente, normalmente se instrumenta fijando límites o techos de crédito a las operaciones de un comprador determinado, aunque siempre en estos casos el factor se reserva el derecho de retirar la aprobación total o parcial como consecuencia de alteraciones en la solvencia y en los riesgos que está dispuesto a soportar.

Para no lesionar excesivamente los intereses del cliente, esta retirada en la aprobación sólo podrá realizarse sobre aquellas operaciones que aún no se encuentran en curso de realización.

Jean Gerbier (24) justifica esta cláusula argumentando que el factor acepta únicamente un cierto grado de riesgo que quedaría, sin duda, sobrepasado si no existiese esta limitación, pues el cliente, ajeno al problema, efectuaría sin reservas el mayor número posible de operaciones.

(23) Gerbier, Jean: *Ob. cit.*, págs. 65-66.

(24) Gerbier, Jean: *Ob. cit.*, págs. 68-71.

Si bien esto es cierto, la cláusula tiene cierta discrecionalidad, pues, como afirma Roca Guillamón (25), «el factor podría valerse de la facultad de no aprobación para asegurarse la comisión de cobro como simple gestor y sin asumir riesgos, y además con carácter de exclusiva, puesto que la operación no aprobada excluye la factorización, pero no excluye la actuación del factor y vincularía como simple gestión de cobro».

3. *Cláusula de garantía o saneamiento:* En ella, el cliente garantiza bajo su responsabilidad la vigencia, legitimidad y validez de todas y cada una de las cuentas cedidas, al tiempo que se compromete a remitir al factor cualquier cantidad que haya recibido de sus clientes por la venta de mercancías.

4. *Cláusula de reserva de la propiedad:* El factor se reserva la propiedad de las mercancías enviadas a compradores y que no hayan sido aceptadas. Este depósito servirá de compensación de las cantidades percibidas por el cliente.

5. *Compromiso de información y colaboración:* Finalmente, el cliente está obligado a prestar al factor la asistencia y colaboración necesarias para que éste pueda ejercitar sus derechos.

3.2.2. Derechos del cliente

Los derechos fundamentales del cliente son el abono de los créditos y la cobertura del riesgo.

1. *Abono de los créditos:* El factor deberá abonar el importe de los créditos en la cuantía, forma y tiempo convenidos.

Del importe de los mismos se deducirá la comisión del factor, que responde al servicio del cobro y al riesgo del impago y los intereses, si existe disponibilidad anterior al vencimiento.

2. *Cobertura del riesgo:* El riesgo de insolvencia de las operaciones aprobadas, a excepción de los casos de litigio comercial, corre a cargo del factor, siendo precisamente esta la condición indispensable para calificar al contrato como de Factoring.

3.3. La extinción del contrato

La extinción normal del contrato se produce al llegar la fecha de terminación del periodo contractual.

Normalmente, los contratos de Factoring tienen una duración de un año. A su término, si no hay manifestación previa de las partes, se extiende tácitamente prorrogado en periodos de igual duración.

(25) Roca Guillamón, Juan: *Ob. cit.*, pag. 61.

La extinción anticipada puede proceder de causas ajenas a la voluntad de los contratantes (quiebras, suspensión de pagos, prohibición de realizar actos de comercio) o bien por motivos imputables a los mismos.

En este caso, el contrato puede resolverse por decisión judicial, existiendo normalmente entre las cláusulas del contrato una relación de las motivaciones que provocan la rescisión.

III. TRATAMIENTO CONTABLE

Aunque en la exposición anterior ya hemos hecho alguna referencia a las modificaciones que la técnica del Factoring ocasiona en la contabilidad del cliente, vamos ahora a analizar estos aspectos con mayor amplitud.

La primera apreciación que puede hacerse es que la contabilidad tradicional precisa, para una correcta contabilización de los clientes, la utilización de una cuenta individualizada para cada uno de ellos, además de la necesidad de utilizar un cierto número de otras cuentas que recojan las relaciones y operaciones de la empresa con sus clientes.

De estas cuentas, las principales son, según el Plan General de Contabilidad, las siguientes:

- Grupo 4: Acreedores y deudores por operaciones de tráfico.
 - 4.3 Clientes.
 - 4.3.0. Clientes.
 - 4.3.5. Clientes de dudoso cobro.
 - 4.3.8. Anticipos de clientes.
 - 4.5. Efectos comerciales activos.
 - 4.5.0. Efectos comerciales a cobrar.
 - 4.5.5. Efectos comerciales impagados.
- Grupo 7: Ventas e ingresos por naturaleza.
 - 7.0. Ventas de mercancías y productos terminados.

Los trabajos derivados de la gestión, verificación y resumen de estas cuentas están más en relación con el número de facturas que con la cifra de ventas. De ahí que en empresas con un elevado número de facturas de pequeño o mediano importe puede resultar muy gravoso y complicado el sistema de contabilidad tradicional, siendo quizá conveniente la técnica del Factoring por sus implicaciones en la contabilidad general, en la contabilidad de explotación y en el resultado general del balance.

1. En la contabilidad general

La introducción del Factoring modifica sensiblemente la contabilidad de sus usuarios, siendo la principal alteración la supresión de las cuentas

de clientes por la cuenta del factor, que en virtud de la operación se convierte en deudor de la totalidad de los créditos de la empresa.

Para que la contabilidad refleje fielmente el contenido de la operación se hace preciso adaptar las cuentas del Plan General de Contabilidad a las exigencias de esta clase de operaciones, y para ello, Sánchez Fernández Valderrama (26) propone la siguiente terminología:

- 4.3.2. Factor cuenta corriente.
- 4.3.3. Clientes enviados a la aprobación (o factorizados).
- 4.3.4. Retenciones del factor (o deudores por retenciones).
- 4.3.8.0. Anticipos del factor.
- 6.2.8. Intereses del factor.
- 6.2.7.3. Comisiones del factor.

El funcionamiento de estas cuentas es el siguiente:

Factor: Funciona como una cuenta corriente y su saldo representa la suma favorable al cliente y aún no abonada por el factor.

En dicha cuenta se recogen los saldos derivados de la aprobación por el factor de las facturas remitidas y el uso que de dichos saldos efectúa el cliente.

Clientes enviados a aprobación: Es una cuenta transitoria que recoge las facturas enviadas a aprobación.

Retenciones del factor: Se contabilizan aquí las cantidades retenidas por el factor para cubrirse de los impagados que no se encuentran dentro de la cobertura normal de riesgos.

Anticipos del factor: Recoge los anticipos procedentes de operaciones en las que el factor actúa solamente en calidad de gestor, sin cubrir los riesgos que de la operación se derivan. Caso de que ésta no llegue a buen término, el factor recobrará el importe del anticipo, que no debe contabilizarse en la cuenta «factor» por referirse a una situación diferente.

Intereses y comisiones del factor: Estas cuentas recogen, respectivamente, los intereses que por los anticipos de los créditos cobra el factor y las comisiones pagadas al mismo por el ejercicio de su gestión.

2. En la contabilidad analítica de explotación

La utilización del Factoring repercute también en la contabilidad analítica de explotación, aunque no modifique el sistema de contabilidad en vigor (27).

(26) Sánchez Fernández Valderrama, José Luis: *Ob. cit.*, págs. 138-143.

(27) Gerbier, Jean: *Ob. cit.*, págs. 125-126.

Ello se debe al hecho de que el Factoring reduce o suprime un cierto número de gastos, y puede incluso modificar el precio de venta de los productos.

Referente a los costes, existen variaciones importantes por utilizar esta técnica. Por ejemplo, la determinación del precio de coste se simplifica, pues ahora ciertos gastos que antes estaban disgregados en muchas partidas se concentran fundamentalmente en dos: las comisiones y los intereses del factor.

Como ejemplo de estos gastos disgregados pueden citarse los derivados del personal, los del cobro de facturas, los gastos de contencioso, los de pólizas de crédito y los del seguro de impagados.

En este sentido afirma Gerbier que si el cliente aplica un sistema de «direct-costing», la determinación del precio de coste puede calcularse con un margen de error prácticamente nulo, pues la aplicación de las cargas antes indeterminadas se realiza fácilmente sin más que aplicar la tasa de comisión del factor al precio de venta.

3. En el balance de la empresa

La utilización del Factoring tiene como primera consecuencia en el balance de la empresa usuaria la supresión de la cuenta de clientes y la aparición de las cuentas propias que antes enunciábamos.

Desaparecen asimismo las cuentas directamente relacionadas con los derechos de cobro, como la de previsión para insolventes y créditos dudosos, e igualmente desaparecen las imposiciones a plazos exigidas por los Bancos como garantía de los fondos anticipados en el descuento de letras (compensaciones).

En la mayoría de los casos, estos cambios mejoran la presentación del balance, sobre todo si se trata de una empresa con posibilidades limitadas en el descuento de sus efectos.

La cuenta del factor que reemplaza a la de clientes representa valores de inmediata realización y, por tanto, ofrece mayores garantías. También es mayor la liquidez que proporciona, lo que favorece la aceleración en la movilización de los créditos y la reducción del fondo de maniobra, además de provocar cierta mejora en los ratios financieros, como tendremos ocasión de analizar a continuación.

IV. ANALISIS FINANCIERO

Como ya hemos dicho, dentro del Factoring pueden distinguirse dos claras actividades, la de empresa de servicios que gestiona aquellas tareas

que normalmente se realizan dentro de la propia empresa y la de empresa financiera que proporciona prestaciones que tradicionalmente ofrecen entes externos a la misma.

Es precisamente la estrecha combinación entre el servicio y la financiación lo que constituye el rango principal del Factoring, y aunque algunos autores (28) consideran que sobre las actividades financieras predominan por su peso específico las de servicios, creemos que «la justificación del Factoring radica precisamente en la estrecha combinación de un servicio y una financiación, en la cual el elemento servicio constituye la base de la financiación» (29).

De esta simbiosis entre gestión comercial y financiación se derivan una serie de ventajas que se pueden clasificar en dos grupos diferentes.

En el primero se encuentran las que se derivan de la actuación del factor como prestamista de servicios diversos, y, entre otras, pueden citarse las siguientes:

1. Se simplifican los servicios contables y la gestión comercial, que queda reducida únicamente al cumplimiento de las instrucciones del factor.

2. Si la empresa está en expansión no se encontrará desbordada por la sobrecarga administrativa que ocasiona un brusco aumento del volumen de ventas, pudiéndose evitar las inversiones a consecuencia de esta sobrecarga (30).

3. Se favorece la concentración de la empresa en las tareas creativas, como el diseño de productos, la fabricación a precios competitivos y el control de calidad.

4. En caso de exportación resulta el medio óptimo de llevar a cabo las operaciones con el exterior, representando además en los países en que estos servicios están suficientemente extendidos una forma de acreditar el producto (31).

5. En la medida que altera los costes de la empresa, el Factoring puede modificar el umbral de rentabilidad. Si la alteración en los costes se hace en el sentido de sustituir costes fijos (gastos de administración, contenciosos, seguros de crédito, etc.) por costes proporcionales (comisiones del factor), la modificación en el umbral de rentabilidad puede ser positiva por el desplazamiento del punto muerto hacia la izquierda.

En el segundo grupo se encuentran las ventajas que se derivan de la

(28) Cuervo Garcia, Alvaro: Cita 14, pág. 905.

(29) Bermúdez Ruiz, Eduardo: *Ob. cit.*, pág. 50.

(30) Moustier, M. de: *Ob. cit.*, pág. 228.

(31) Bermúdez Ruiz, Eduardo: *Ob. cit.*, págs. 50-51.

actividad financiera del factor y que se refieren igualmente a la situación financiera del cliente.

1. *Liquidez*: El problema central de la tesorería consiste en poder disponer en el momento deseado disponibilidades suficientes para hacer frente a exigibilidades inmediatas.

Con el Factoring se ayuda a resolver este problema de previsión, pues si bien es cierto que no puede hacerse nada en el campo de las exigibilidades, si soluciona el problema de las disponibilidades, pues aporta una certidumbre en los ingresos, tanto en lo que se refiere a la cuantía (por la cobertura del riesgo de insolvencia) como en el vencimiento (con la cobertura del riesgo de tesorería).

Además, el balance presenta un aspecto mucho más saneado, como puede comprobarse si se analizan determinados ratios.

La relación:

Disponible / Exigible a corto plazo

presenta mayores valores en el caso del Factoring, puesto que una partida que tradicionalmente es de activo exigible se convierte en activo disponible. Esto es, se transforma una variación de fondos registrada en el elemento patrimonial clientes en una variación de tesorería.

Incluso la relación:

Activo circulante / Pasivo circulante

puede mejorarse por el hecho de utilizar el Factoring, pues el exigible a corto plazo quedará disminuido en la partida de efectos a pagar y préstamos bancarios, ya que normalmente los recursos liberados de la cuenta de clientes se aplicarán a obtener descuentos y bonificaciones de compra de los proveedores.

2. *Capacidad de endeudamiento*: La reducción del exigible a corto plazo favorece asimismo la mejora en los ratios de endeudamiento.

En efecto, tanto la relación:

Exigible a corto plazo / Neto

Como el cociente:

Exigible total / Neto

presentan mejores valores con la técnica del Factoring, lo que provocará, sin duda, una mejora en la capacidad de endeudamiento de la empresa.

Piénsese que el Factoring implica la liberalización de una serie de riesgos y que permite disponer en términos ciertos del importe total de la cuenta de clientes, lo que supone una garantía de solvencia y un menor riesgo para sus potenciales acreedores.

Pero, además, utilizar el Factoring supone no utilizar otros medios de financiación y sobre todo supone no utilizar el descuento de efectos, lo que puede ser muy importante en empresas con posibilidades limitadas de obtener recursos financieros.

Si esta técnica permite cubrir las necesidades financieras a corto plazo, las posibilidades de obtener medios de financiación a largo plazo, especialmente procedentes del sector bancario, se incrementarán, pues la capacidad de endeudarse con la Banca está todavía intacta.

Si a esto se une la influencia que sobre las instituciones financieras puede ejercitar el factor a favor de su adherido, puede afirmarse sin ninguna duda que el Factoring posibilita el incremento en la relación de endeudamiento.

Finalmente y para terminar este apartado, diremos que todas estas ventajas de índole comercial y financiero tienen como contrapartida el precio que la empresa paga al factor por la pluralidad de servicios recibidos.

La determinación del mismo es lo que abordamos a continuación.

1. El coste del Factoring

A la hora de determinar el coste del Factoring se hace necesario plantear de forma previa dos cuestiones importantes.

La primera es que cuando se desea obtener el coste es fundamentalmente porque se parte de la idea de que el Factoring es un medio alternativo de obtener una serie de recursos a corto plazo y que la conveniencia de utilizarlo dependerá tanto de la propia operación como de las restantes alternativas financieras.

La segunda es que frente a la afirmación general de que el Factoring es costoso, hay que considerar que la prestación excede de la mera financiación de efectos y que se completa con servicios en el área contable y administrativa.

Para resolver estos problemas, planteamos en primer lugar un modelo que nos permita determinar el coste de una operación de Factoring considerada aisladamente y posteriormente se efectúa una comparación con el coste del descuento comercial, con objeto de decidir la conveniencia de utilizarlo o no como medio de financiación.

1.1. *Planteamiento matemático de la operación:* *Definición de elementos básicos*

El planteamiento matemático de la operación exige definir los elementos básicos siguientes:

1. Prestación de la operación:

Forma parte de la prestación el capital entregado por el factor en calidad de anticipo sobre los créditos transferidos.

Para mayor claridad de la operación, supondremos que se dispone anticipadamente de la totalidad de los créditos, esto es, que la operación de Factoring es integral.

Forma también parte de la prestación la expresión en términos monetarios de las economías obtenidas por la intervención del factor en los servicios contables, administrativos y de la gestión comercial que puedan asignarse al periodo de las ventas factorizadas.

Para su cálculo deberán consignarse, entre otras partidas:

a) Las economías que se derivan de la supresión de la cuenta de clientes, del servicio de cobro y del aligeramiento de la administración en general.

b) Las que proceden de la eliminación del servicio contencioso y de la desaparición de las pérdidas por insolvencia.

Finalmente, como una prestación adicional, hay que considerar la expresión en términos monetarios de las economías de tipo financiero que se obtienen de forma indirecta y que sean imputables al periodo de las ventas factorizadas. Por ejemplo, descuentos por compras al contado efectuadas con la liquidez proporcionada por el Factoring.

2. Contraprestación de la operación:

Formada por el importe de las facturas, letras y otros efectos representativos de las ventas transferidas al factor.

Matemáticamente se representa por el conjunto de capitales (v_1t_1) , (v_2t_2) ... $(v_n t_n)$, en donde $(v_s t_s)$ representa un capital cuya cuantía es la suma de los créditos que tienen como vencimiento el momento t_s .

3. Origen de la operación:

Como en toda operación financiera, el origen de la operación coincide con el vencimiento del primero de los capitales intercambiados.

4. Final de la operación:

Lo define el vencimiento del último de los créditos transferidos al factor.

1.2. Determinación de la cuantía de la prestación

La práctica comercial hace que las sociedades de Factoring utilicen un método simplificado para obtener la cuantía que anticiparan al cliente.

Consiste en asignar la totalidad de los créditos a un vencimiento medio, de forma que la cuantía del anticipo será:

$$V \left(1 - d_f \frac{n}{360} \right)$$

en donde:

V = Importe de todas las ventas transferidas al factor.

d_f = Tanto de descuento aplicado por el factor.

n = Número de días que median entre el vencimiento medio de las facturas y el momento de la disponibilidad de los créditos (32).

Aplicando además la comisión del factor y teniendo en cuenta las economías teóricas y financieras, se obtendrá el efectivo procedente de la factorización.

$$E_f = V \left(1 - d_f \frac{n}{360} \right) - gV + (e_t + e_f)$$

en donde:

E_f = Efectivo procedente de la factorización.

g = Comisión del factor expresada en tanto por uno.

e_t = Economías teóricas aplicables al periodo en que las ventas se han generado.

e_f = Economías financieras aplicables al mismo periodo.

1.3. Determinación del tanto efectivo

El tanto efectivo de la operación se obtiene igualando financieramente la prestación y la contraprestación de la operación.

(32) Una forma de calcular el vencimiento medio es la siguiente:

$$n = \frac{\sum_{s=1}^n v_s t_s}{\sum_{s=1}^n v_s}$$

en donde v_s representa los créditos con vencimiento en t_s .

Dado que la operación es de corta duración, utilizaremos como ley financiera de valoración el descuento simple comercial.

$$E_f = \sum_{s=1}^n v_s \left(1 - d_f' \frac{n_s}{360} \right)$$

en donde:

d_f' = Tanto efectivo de la operación.

v_s = Importe de las ventas factorizadas con fecha de cobro en t_s .

n_s = Número de días hasta el vencimiento.

Sustituyendo E_f por su valor:

$$V \left(1 - d_f' \frac{n}{360} \right) - gV + (e_t + e_f) = \sum_{s=1}^n v_s \left(1 - d_f' \frac{n_s}{360} \right)$$

y haciendo operaciones se obtiene:

$$d_f' = \frac{\left[V d_f' \frac{n}{360} + gV - (e_t + e_f) \right] 360}{\sum_{s=1}^n v_s n_s}$$

d_f' representa el coste de la operación y puede expresarse en función de una magnitud de capitalización de la forma:

$$i' = d' \left(1 - d' \frac{n}{360} \right)^{-1}$$

puesto que:

$$\left(1 - d \frac{n}{360} \right) \left(1 + i \frac{n}{360} \right) = 1$$

Siendo interesante señalar que i' es creciente con d' y con n , es decir, el tanto efectivo de interés aumenta a medida que aumenta el de descuento y el vencimiento medio.

2. Comparación con el descuento comercial

Vamos ahora a plantear el caso en que la financiación se realiza a través del descuento de letras.

Para que el resultado sea comparable con el anterior, hemos de suponer que la totalidad de las ventas del periodo se formalizan en letras de cambio y que todas ellas son descontadas por el Banco.

En este caso, el efectivo procedente del descuento será:

$$E_d = \sum_{s=1}^n N_s \left(1 - d_f \frac{n_s}{360} \right) - g_b \sum_{s=1}^n N_s - \sum_{s=1}^n F_s$$

en donde:

- E_d = Efectivo procedente del descuento.
- N_s = Nominal de las letras cuya fecha de cobro es el momento t_s . (Se sumarán los nominales de las letras con el mismo vencimiento.)
- d_b = Tanto de descuento bancario.
- n_s = Número de días al vencimiento.
- g_b = Comisión bancaria.
- F_s = Otras deducciones aplicables a las letras con vencimiento en t_s (33).

El tanto efectivo puede obtenerse despejando d'_b en la ecuación que establece la equivalencia financiera entre prestación y contraprestación.

$$\sum_{s=1}^n N_s \left(1 - d_b \frac{n_s}{360} \right) - g_b \sum_{s=1}^n N_s - \sum_{s=1}^n F_s = \sum_{s=1}^n N_s \left(1 - d'_b \frac{n_s}{360} \right)$$

Haciendo operaciones se obtiene:

$$d'_b = d_b + g_b \frac{\sum_{s=1}^n N_s}{\sum_{s=1}^n N_s n_s} \cdot 360 + \frac{\sum_{s=1}^n F_s}{\sum_{s=1}^n N_s n_s} \cdot 360$$

Esto es:

$$d'_b = d_b + \left(g_b \sum_{s=1}^n N_s + \sum_{s=1}^n F_s \right) \frac{360}{\sum_{s=1}^n N_s n_s}$$

(33) Nos referimos a cualquier deducción al margen de la comisión bancaria, que en virtud de la nueva legislación (Orden de 15 de enero de 1981) ha quedado totalmente predefinida.

Por ejemplo, los gastos de adquisición de las letras, normalmente a cargo del librador.

que formulando a través de una magnitud de capitalización es:

$$i' = d' \left(1 - d' \frac{n}{360} \right)^{-1}$$

V. CONSIDERACIONES FINALES

Llegado a este punto del estudio conviene plantearse el interés que para una determinada empresa puede tener el Factoring como técnica de gestión y financiación.

Para facilitar la decisión, la empresa deberá considerar en primer lugar el coste del Factoring, así como el del descuento, que le puede servir de referencia.

Si el coste del Factoring es menor, quiere decir que las ventajas financieras de tipo indirecto y las obtenidas en el área contable y administrativa compensan la comisión y el mayor tanto de descuento utilizado por el factor.

En este caso probablemente la empresa estará en la situación idónea para aceptar las proposiciones de la sociedad de Factoring.

Si el coste es superior, la empresa deberá antes de rechazar definitivamente al Factoring considerar determinados aspectos que no se han cuantificado, pero que deben valorarse convenientemente.

Entre otros, si los créditos están todos materializados en letras de cambio y si se tiene capacidad para descontar la totalidad de los efectos. Esto es, si las líneas de descuento son suficientes para cubrir la financiación total de las ventas.

Además deberán tenerse en cuenta los efectos en balance y en la capacidad de endeudamiento.

Si las posibilidades de descuento son buenas y se piensa que estos efectos no son lo suficientemente importantes, entonces probablemente no resulte adecuado pagar un mayor coste por utilizar el Factoring.

La experiencia demuestra que las empresas acogidas a esta técnica son empresas de pequeño y mediano tamaño que venden a una clientela muy diversificada y en unidades de productos relativamente pequeñas.

También es utilizado por empresas que venden en régimen de reposición a toda o parte de su clientela. En este caso, el peso administrativo y contable es elevado, y existe gran dificultad en movilizar las ventas realizadas de esta forma.

Pero fundamentalmente el Factoring se encuentra extendido entre empresas en expansión con ingresos crecientes y que experimentan incrementos importantes en la facturación.

Este tipo de empresas, además de tener dificultades en encontrar otras fuentes de financiación que cubran sus necesidades crecientes de liquidez, experimentan un incremento importante en el riesgo de insolvencia debido al aumento de las ventas, que les obliga a vender más a los mismos clientes o a buscar una clientela desconocida (34).

Esta experiencia confirma las conclusiones obtenidas del análisis cuantitativo. Esto es, que son las ventajas en el área contable y administrativa unidas a las ventajas financieras de tipo indirecto (como el incremento en la capacidad de endeudamiento), lo que determina un menor coste del Factoring.

Resumiendo y para concluir, puede decirse que el Factoring es fundamentalmente una prestación de servicios unida a un medio de financiación, y que la conveniencia de utilizarlo deberá obedecer a necesidades de ambos tipos y no únicamente a exigencias de tipo financiero.

Sólo en este caso el coste del Factoring no será un precio elevado, sino adecuado para retribuir las prestaciones recibidas.

(34) Bermúdez Ruiz, Eduardo: *Ob. cit.*, págs. 37-40.