

CÓMO ASEGURAR COBROS Y PAGOS

Sumario

- 1. Introducción*
- 2. Factoring*
- 3. Confirming*
- 4. Forfaiting*
- 5. Seguro de crédito*
- 6. Conclusiones*
- 7. Más información*

1. Introducción

Una de las claves para consolidar una empresa es la financiación. Sin dinero ningún proyecto puede tirar adelante. Por este motivo, es fundamental hacer una previsión de las necesidades financieras lo más rigurosa posible, aunque en ocasiones sea complejo. La dificultad está principalmente en prever la principal fuente financiera de un negocio: los cobros de los clientes.

Cualquier emprendedor, especialmente el de una PYME, asume algunos riesgos desde un punto de vista de sus recursos financieros. Se pueden producir situaciones de impago de clientes y también cobros a plazos. Estos plantean un problema a los empresarios, ya que necesitan dinero para sustituir el cobro de los clientes mientras no se produce o se alarga más de lo esperado.

Los datos del gobierno muestran que una de cada cuatro empresas que entra en crisis lo hace por sufrir retrasos en el cobro de sus operaciones. Para evitar estas situaciones, la Comisión Europea aprobó una directiva para luchar contra la morosidad en los pagos comerciales, que el ejecutivo español incorporó a nuestra normativa, endureciendo sustancialmente los intereses de demora y reduciendo también el plazo de reclamación de impagados.

Pero... ¿qué medios tiene el empresario para protegerse de la insolvencia de sus clientes aparte de la normativa? El sistema financiero ofrece una serie de herramientas que se detallan en este Informe, tanto las más habituales, como el *factoring* y el *confirming*, como otras igualmente útiles para los emprendedores: el *forfaiting* y el seguro a crédito.

2. Factoring

Definición

Instrumento financiero por el cual un empresario o emprendedor (personal física o jurídica) cede a una entidad financiera todos los derechos derivados de una operación de venta y su correspondiente cobro. Para ello, se constituye un contrato entre una empresa y un "factor", que puede ser una sociedad que se dedique en exclusiva a gestionar este tipo de figura o bien ser un banco, una caja de ahorros o una cooperativa de crédito que comercialice este producto como una línea de negocio más.

Las entidades de *factoring* se encargan, pues, de cobrar las facturas, recibos, letras... pendientes de cobrar y las abona en la cuenta del emprendedor a cambio de una comisión. Además, según el tipo de contrato que firmen con el empresario, asumen el riesgo de impago del deudor.

El plazo de cobro de las operaciones "factorizadas" no acostumbra a superar los seis meses (180 días), excepto cuando el deudor es la administración pública. En este caso el vencimiento se adapta al periodo real de cobro.

Modalidades

Existen dos tipos de *factoring*:

- ✓ Con recurso

Es aquel en el que el "factor" no cubre riesgo de impago alguno por parte del deudor,

tan solo la gestión de los cobros de la cartera de clientes de un emprendedor.

Las empresas que contratan esta modalidad tienen como clientes a grandes compañías y administraciones públicas, cuya posibilidad de insolvencia es baja y no justifica el pago de una comisión extra por este concepto.

✓ Sin recurso

Es la tipología más habitual. Es aquel en que el “factor” no solo gestiona el cobro de las facturas pendientes sino que asume los riesgos de impago por parte del deudor en situación de insolvencia, ya sea:

- De hecho. El deudor simplemente no paga y no da justificación alguna.
- De derecho. Cuando existe oficialmente suspensión de pagos del deudor.

En cambio, hay otros escenarios no cubiertos por el “factor” en este tipo de contratos de *factoring* que el empresario debe tener en cuenta:

- Impagos derivados de disputas comerciales con el deudor. En ocasiones el comprador se niega a pagar al vendedor (emprendedor) porque hay alguna condición contractual previamente pactada con la que no está de acuerdo (el precio, la calidad del producto o servicio, el plazo de entrega, etc.).
- Riesgo político. La sociedad de *factoring* no cubre los riesgos de insolvencia cuando el destino de las ventas son países inestables política o económicamente en los que pueda producirse un cambio de escenario del deudor que dificulte el cobro.

Esta modalidad es apropiada para todo tipo de empresas, desde PYMES a grandes corporaciones, preocupadas por asegurar sus riesgos comerciales y por no descuidar la composición de su cartera de clientes. Asimismo, es clave para los emprendedores que están en fase de crecimiento.

Ventajas para el empresario

Los beneficios de esta cesión de cuentas por cobrar a una entidad financiera son las siguientes:

- ✓ Más tiempo para centrarse en su actividad empresarial y menos preocupaciones. La sociedad de *factoring* se ocupa de todos los trámites necesarios para que el deudor pague y del seguimiento del cobro de toda la cartera de clientes.
- ✓ Ahorro de dinero en medios materiales y humanos. Este instrumento permite externalizar el departamento de cobros que, en función del número de clientes, requiere un sistema informático en constante actualización y personal especializado.
- ✓ Reducción de esfuerzos para el personal directivo a la hora de supervisar y dirigir la contabilidad de ventas.

Por su parte, el *factoring* sin recurso tiene otros puntos a favor:

- ✓ Seguridad en el cobro, ya que el factor asume el riesgo de insolvencia del deudor tanto la de hecho como la de derecho. Ambas situaciones permiten al empresario cobrar el 100% del total de las facturas que ha "factorizado" en un plazo de entre 90 y 120 días posteriores a la fecha de vencimiento.
- ✓ Mejora de la planificación. El emprendedor puede hacer planes de tesorería a corto y medio plazo gracias a la protección frente a la insolvencia o la quiebra de los deudores.
- ✓ Financiación y liquidez inmediata. La sociedad factor puede anticipar al empresario el importe de las facturas cedidas y pendientes de pago antes del vencimiento a cambio del pago de un interés preestablecido. Esto permite al emprendedor disponer de dinero de manera más ágil y en mayor cantidad cuantas más ventas realice.

Inconvenientes para el empresario

- ✓ Coste elevado. El tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- ✓ Quedan excluidas las operaciones a largo plazo (más de 180 días), lo que afecta a determinados tipos de producto como los perecederos.
- ✓ El factor puede no aceptar algunos de los documentos (facturas, letras, recibos...) del emprendedor.
- ✓ El empresario, en tanto que cliente del factor, depende del criterio de esta sociedad para evaluar el riesgo de los distintos compradores. Si se considera excesivamente elevado, no asume la gestión de un cobro.

Gastos

Se recomienda consultar más de una entidad financiera, dado que los costes de las operaciones de *factoring* pueden cambiar sustancialmente entre entidades financieras distintas.

3. Confirming

Definición

Instrumento financiero por el cual un empresario (persona física o jurídica) cede a una entidad financiera todos los derechos derivados de una operación de compra y su correspondiente pago a los proveedores. Para ello, se constituye un contrato entre una empresa y una sociedad que se dedique en exclusiva a gestionar este tipo de figura o bien un banco, una caja de ahorros o una cooperativa de crédito que comercialice este producto como una línea de negocio más.

Las entidades de *confirming* se encargan, pues, de pagar los pagarés, cheques, letras... pendientes a cambio de una comisión. La gestión es, en este caso, de pagos a diferencia del *factoring* donde la gestión que se cede es la de los cobros.

Esta cesión es útil para las empresas que tengan los proveedores diversificados y/o un sistema de pagos complejo. Asimismo, es interesante para aquellas personas emprendedoras que quieran alargar el plazo de pago a sus proveedores y mejorar sus condiciones de compra.

Por otra parte, es una fuente alternativa de financiación para los proveedores frente a los préstamos y créditos tradicionales, porque los titulares de cada factura tienen la posibilidad de cobrarla por anticipado.

Una vez recibida la factura, el empresario informa a la entidad “confirmadora” sobre las condiciones e importes a pagar al proveedor. A continuación, esta última notifica al proveedor la existencia de su factura y le indica cuánto le costará anticiparla antes del vencimiento y en qué condiciones.

Ventajas para el empresario

Los beneficios de esta gestión de deudas por parte de una entidad financiera son las siguientes:

- ✓ Refuerza la relación entre la persona emprendedora y sus proveedores. La imagen del cliente mejora porque siempre está al corriente de sus pagos y está avalado por una entidad financiera.
- ✓ Aumenta la capacidad de negociación con los proveedores. Tener liquidez inmediata y pagar cuando toca ayuda a pactar mejores precios de productos y servicios, a exigir calidad, etc.
- ✓ Ahorro de dinero. El *confirming* evita gastos de emisión de pagarés, cheques etc. y permite reducir llamadas telefónicas a los proveedores para saber en qué situación están las facturas. Además, permite prescindir de personal de administración ya que se simplifica la cantidad de documentos.
- ✓ Reducción de esfuerzos derivados de las incidencias en las domiciliaciones de recibos y su seguimiento. Cada proveedor recibe notificaciones periódicas por escrito en las que se detalla el número de factura, el importe, el vencimiento ...
- ✓ Ayuda a planificar mejor, ya que se unifica el sistema y el flujo de pagos a los proveedores. El emprendedor puede controlar mejor la tesorería porque realiza abonos a sus acreedores en bloque y recibe por tanto un solo cargo al vencimiento.

Inconvenientes para el empresario

- ✓ Gastos elevados con relación a otros instrumentos financieros.
- ✓ Se centraliza la gestión en una sola entidad “confirmadora”.
- ✓ Limitación en el control del tiempo de los pagos.

Ventajas para el proveedor

Por su parte, el *confirming* tiene también puntos a favor para los proveedores:

- ✓ Financiación inmediata. Se pueden cobrar al contado las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento menos el descuento de los costes financieros (comisión e intereses) correspondientes. De esta manera, se elimina el riesgo de

impagados. Esto en la práctica supone una vía de financiación que no aumenta el riesgo bancario y permite no consumir las líneas de crédito habituales.

- ✓ Contabilidad más sencilla. Las facturas anticipadas dentro de un contrato de *confirming* se pueden considerar un cobro al contado una vez deducidos los gastos de financiación, por lo que desaparecen del pasivo del balance.
- ✓ Agilidad en el control de las facturas emitidas. La entidad “confirmadora” envía periódicamente notificaciones por escrito donde aparecen el número de factura, el importe, el vencimiento...
- ✓ Se evita el pago de timbres en el caso de que no estén repercutidos a los clientes. Los cobros se hacen mediante traspasos o transferencias por lo que no hay que pagar el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (IAJD).

Inconvenientes para el proveedor

- ✓ Obligación de trabajar con una determinada entidad de *confirming*. Esto limita sus opciones de acudir a otra sociedad en busca de financiación.
- ✓ Coste financiero mayor que otros mecanismos financieros.
- ✓ No tiene la iniciativa en el cobro porque la ha cedido a sus clientes.

4. Forfaiting

Definición

Instrumento financiero por el cual una entidad llamada “forfaiter” compra una operación -ya sea en forma de letras de cambio aceptadas, pagarés avalados, créditos documentarios... o cualquier otra forma de pago- a una persona emprendedora que exporta. Dicho con otras palabras: el *forfaiting* es un *factoring* de exportación sin recurso.

Las entidades de *factoring* se encargan, pues, de comprar obligaciones surgidas de la entrega de mercancías y servicios, la mayoría de transacciones de exportación. Al ser una operación “sin recurso”, el “forfaiter” asume todos los riesgos y dificultades de cobro del importador. Para minimizar el riesgo y tener una garantía de cobrar la operación si hay problemas, las obligaciones de *forfaiting* suelen incluir un aval bancario.

Por su parte, los exportadores renuncian a sus derechos futuros a cambio de un pago en efectivo de inmediato por el que pagan un tipo de interés fijo, cantidad que se denomina “descuento”.

El plazo de las operaciones es más largo que las “factorizadas”. Si estas no acostumbran a superar los seis meses en el caso del *forfaiting* son ventas a medio y largo plazo, superiores a los 12 meses y hasta 5 ó 7 años.

Este instrumento se utiliza normalmente para ventas no continuadas al mismo comprador y grandes transacciones de mercancías duraderas y bienes de equipo (maquinaria). Las monedas principales que se usan son las aceptadas en el mercado europeo.

5. Seguro de crédito

Definición

Instrumento financiero para la cobertura de riesgos comerciales en el que el factor se sustituye por una compañía aseguradora, sin gestión de cobro ni posibilidad de financiación para la persona emprendedora. En este caso los empresarios deudores no se analizan en función de la solvencia como sucede en el *factoring*, sino que se estudian desde el punto de vista de una empresa de seguros. Esto implica que para cubrir una factura no solo se tiene en cuenta el balance de la empresa deudora sino cómo funciona el sector, qué ratios tiene comparados con los ratios medios del sector, etc.

Otra diferencia en comparación con el *factoring* es que no está garantizado el riesgo de impago en su totalidad. La cobertura oscila entre un 80 y un 90% del importe de la factura, nunca el 100%. Además, la aseguradora, a diferencia del factor, no gestiona el cobro y no da la posibilidad de financiación al emprendedor anticipándole el dinero de las facturas cedidas y pendientes de pago antes del vencimiento.

Por contra, algunas compañías de seguros compensan esta reducción con cobertura de determinadas situaciones no contempladas en el *factoring* como el riesgo político. Esta característica hace interesante el seguro a crédito para empresas que exporten a determinados países cuya situación no sea excesivamente estable.

6. Conclusiones

Las personas emprendedoras y empresarias disponen en general de una serie de cojines financieros para combatir la morosidad de sus clientes y gestionar la tesorería del negocio. Eso sí, antes de recurrir a cualquier de estos instrumentos financieros es necesario analizar con detalle sus características y su adaptación a las necesidades de la empresa, así como su coste y consultar diversas entidades para comprobar los costes de la realización de operaciones de este tipo.

7. Más información

- ✓ Banco de España - Listado de establecimientos financieros de crédito:
<http://www.bde.es/noticias/dot/tarefc.htm>

Elaborado a partir de las siguientes fuentes de información:

- Santandreu, Eliseu, Marc i Pol; "Confirming, Factoring y Renting".
Ed: Ediciones Gestión 2000 , 1998
- Banco Atlántico, S.A.; "Manual Técnico de Factoring Proveedores (Euros)". Ed:
Noviembre, 2000
- Abanfin.com: Otros instrumentos de financiación:
www.abanfin.com/modules.php?name=Manuales&fid=ff0adaa
- Wikipedia: El contrato de factoraje:
http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_de_Factoraje
- Wikipedia: El confirming: <http://es.wikipedia.org/wiki/Confirming>

El Departamento de Empresa y Empleo de la Generalitat de Catalunya y Barcelona Activa SAU SPM velará para asegurar la exactitud y fidelidad de esta información y de los datos contenidos en los informes.

Estos informes se publican para proporcionar información general. El Departamento de Empresa y Empleo de la Generalitat de Catalunya y Barcelona Activa SAU SPM no aceptará bajo ninguna circunstancia ninguna responsabilidad por pérdidas, daños y perjuicios o cualquier decisión empresarial basada en datos o información que se puedan extraer de este informe.