

FACTORING Y CONFIRMING

Mediante estos sistemas de cobro y pago gestionado por una entidad independiente de nuestra empresa conseguiremos gestionar de forma más adecuada el cobro a nuestros clientes y el pago a nuestros proveedores, llegando incluso a ofrecer la posibilidad de líneas de crédito para el cobro de nuestros proveedores. Estos nuevos sistemas de cobro y pagos complementan los sistemas tradicionales de gestión de cobro de clientes, tales como descuentos de efectos o incluso el descubierto bancario.

FACTORING

Mediante el factoring podemos ceder con o sin derecho de regreso y antes de su vencimiento, mediante un contrato en firme, un crédito comercial a corto plazo (derechos de cobro a nuestros clientes) a una entidad especialidad. La entidad especializada (llamada factor) se hace cargo del cobro de los clientes asumiendo el riesgo de insolvencia a cambio del cobro de una comisión de factorage.

El titular de derecho cedido tiene que hacerse cargo de dos gastos:

- Una comisión suele establecerse en función de los siguientes parámetros:
 - Plazo de cobro.
 - Número de facturas anuales.
 - Calidad de los deudores.
 - Cifra de negocio.
 - Etc.
- Una carga financiera o tipo de interés en función del plazo de financiación generalmente Mibor o Euribor más un diferencial.

El Factoring es la cesión a una empresa especializada (factor) de los derechos de cobro de nuestros clientes.

La empresa de factoring realiza las siguientes funciones:

- Evaluación técnica de riesgos. Análisis de la solvencia de los principales clientes actuales y potenciales de la empresa para:
 - Determinar el límite del crédito.
 - Determinar si son aptas o no para su descuento las facturas o efectos, cuando es factoring sin recurso.
- Gestión de cobros de los créditos con pago aplazados concedidos por la empresa a sus clientes por suministros de bienes o prestación de servicios.
- Efectúa tareas administrativas. Lleva la contabilidad de los clientes y de las gestiones y acciones contra el cobro de impagos.
- Financiación al cedente mediante la apertura de un crédito. Anticipos sobre los importes de las facturas cedidas por el cliente. Si se tramita sin recurso la admisión de facturas requiere previo consentimiento de la entidad que realiza el factoring, es decir, la empresa de factoring nos puede supeditar previa su conformidad a los posibles clientes.

Nuestra empresa para evitar el riesgo de pago de nuestros clientes o derechos de cobro cedemos la cuenta de clientes a una empresa especializada (empresa de factoring). Nuestra empresa como titular del derecho de cobro, mediante la firma de este contrato consigue el cobro inmediato de la cantidad debida por nuestros clientes, a través de la empresa de factoring, si bien, tiene que soportar los costes de la operación. Como consecuencia de la cesión de nuestra cuenta de clientes quedaremos en manos de la empresa de factoring en cuanto solamente podremos tratar con los clientes que esta nos permita, es decir, clientes que poseen cierta solvencia o garantía de pago de sus deudas. Podríamos afirmar que la principal ventaja del factoring, es el relevo que se produce al empresario en la labores de estudio de sus clientes y del riesgo de impago, aunque como hemos visto anteriormente este estudio no es gratis, y debemos también analizar los gastos de esta operación antes de ceder directamente el cobro de nuestros clientes.

Existen dos formas de factoring:

- Factoring sin recurso, donde se produce la adquisición de los créditos de una empresa contra sus clientes, sin recurso contra el cedente.
- Factoring con recurso, donde se adquieren los créditos de una empresa contra sus clientes pero siempre salvo buen fin.

CONFIRMING

El confirming nos permite formalizar las operaciones de pago de una empresa a sus proveedores a través de un intermediario financiero que lógicamente lleva a cabo las tareas administrativas y asume el riesgo de la operación. Es una operación financiera que lleva a cabo una empresa para confirmar a todos sus vendedores (proveedores) que el pago de la compra venta, se llevará a cabo por cuenta de un tercero (empresa de confirming).

El contrato de confirmeng se instrumenta mediante la emisión por una carta de pago emitido por la empresa de confirming al proveedor indicando los vencimientos e importes correspondientes, llevando a cabo el pago de los diferentes importes en el momento donde el proveedor presente la factura.

VENTAJAS E INCONVENIENTES PARA EL PROVEEDOR DEL CONTRATO DE CONFIRMING

Empresa vendedora de la mercancía

Las principales ventajas que tiene el contrato de confirming al proveedor son:

- Anticipo del importe total de las ventas.
- Inexistencia de trabas a la concesión del anticipo que esta garantizado por el comprador.
- Se incrementa su capacidad de endeudamiento al no tener que utilizar líneas de financiación para el cobro de sus clientes.
- Incremento de su liquidez. Incluso puede cobrar antes de vencimiento, si le interesa las condiciones de descuento que le propone la entidad de confirming.

El principal inconveniente del confirming para el proveedor es:

- El coste es pagado por el cliente no por el comprador de las mercancías, además si desea anticipar algún pago deberá pagar la comisión

por anticipo.

Empresa compradora de la mercancía

Las principales ventajas que tiene el contrato de confirming al cliente son:

- Reducción de costes al eliminar los gastos de gestión interna de pago. Es muy interesante para empresas con muchos y diversificados proveedores.
- Mayor prestigio ante sus proveedores, al ofrecer la posibilidad de su cobro seguro. De esta podríamos negociar mejoras comerciales.

Los principales inconvenientes del confirming para el cliente son:

- Debe renunciar a otros medios de pago, como pueden ser el cheque...
- Debe asumir completamente la garantía de la orden cursada.

DESCUENTO DE EFECTOS COMERCIALES

El descuento de efectos comerciales puede entenderse como una modalidad de crédito bancario, basada en el anticipo de los créditos antes de su vencimiento mediante el pago de unos intereses y gastos correspondientes.

DIFERENCIAS DESCUENTO COMERCIAL Y FACTORING

Factoring	Descuento comercial
<p>Mayor coste al asegurar el resultado final de la operación.</p> <p>Condiciones específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la solvencia de cliente. • Servicio de cobro. • Llevanza de contabilidad. • Cesión de financiación mediante anticipos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Menor coste no asegura la insolvencia del cliente, que en su caso responderá el proveedor. • Se descuentan efectos comerciales determinado previamente por el banco y la empresa.

--	--

ENLACES DE INTERÉS

[Bankinter](#)

[Bbva](#)

[Banco de Santander](#)

[Banco de Sabadell](#)

[Instituto de Crédito Oficial](#)

[Comisión Nacional del Mercado de Valores](#)

[Asociación Nacional de Asesores Financieros](#)

[Dirección General de política de la pequeña y mediana empresa](#)

[Confederación Española de Cajas de Ahorro](#)

[Caja Madrid](#)

[Cámara de comercio de Madrid](#)

[Información práctica fiscal y laboral](#)

[Banco de España](#)

[Información práctica sobre ayudas financieras](#)