

Productos de Gestión de Clientes

1. Factoring

1.1. Referencias históricas

Históricamente, el **Factoring** se inicia en el comercio ultramarino de Inglaterra con sus colonias norteamericanas, con el fin de superar las dificultades que se presentaban al fabricante y comerciante de la metrópoli para gestionar y cobrar sus ventas en aquellas colonias donde residían los compradores. No obstante, el desarrollo importante del Factoring a partir de mediados del presente siglo se sustenta en el Factoring doméstico sobre ventas nacionales.

A partir de los años sesenta, con el desarrollo de las transacciones de comercio exterior, el Factoring recobra cierta similitud a sus orígenes.

1.2. Concepto de Factoring

El **Factoring** es una combinación de varias actividades: gestión y garantía de cobros, clasificación de deudores y financiación optativa de las ventas a crédito. Así el Factoring viene a sustituir en gran medida al descuento bancario español, al aceptar cualquier medio de pago y, de forma prioritaria, el cheque y la transferencia bancaria, que ha venido sustituyendo paulatinamente a la letra de cambio.

Los clientes fundamentalmente del Factoring son los siguientes tipos de empresas:

- Empresas en expansión con rápido desarrollo que necesitan liberar recursos de su circulante para mantener sus niveles de crecimiento.
- Empresas con productos no perecederos de venta repetitiva.
- Empresas proveedoras de las Administraciones y Organismos Públicos que suelen demorar sus pagos.
- Empresas que, por su dimensión, no tienen un departamento de gestión de crédito.
- Y, finalmente, empresas que cotizan en bolsa y filiales que tengan que presentar sus estados financieros a la empresa matriz y que quieran mejorar la presentación de sus balances.

1.3. Servicios del Factoring

El **Factoring** puede ofrecer a su cliente los siguientes servicios:

- **Clasificación crediticia de clientes:** este servicio incluye toda la labor informativa precisa sobre el cliente-deudor y el estudio y decisión de los límites de crédito que hay que otorgar a cada uno de ellos, necesario para cubrir la suma de las facturas pendientes de cobro dentro de la relación comercial.
- **Cobertura del riesgo de insolvencia de los deudores al 100%:** El importe de las facturas cedidas al Factoring pendientes de cobro, hasta el límite otorgado a cada deudor, queda cubierto por la garantía de insolvencia.
- **Gestión de cobros:** este servicio es particularmente interesante cuando el cobro se instrumentaliza vía reposición de fondos al vencimiento, es decir, cheque o transferencia y consiste en realizar las gestiones de seguimiento del cobro y reclamación del pago cuando se sobrepasa el plazo nominal pactado en la venta.
- **Control informatizado de la cartera de facturas cedidas:** la compañía de Factoring informa periódicamente al cliente de la situación de las facturas que le han sido cedidas mediante un listado o inventario que incluye una serie de datos estadísticos.
- **Gestión de recobro e impagados:** Se refiere a la gestión inicial para conocer las causas del incumplimiento del pago.

- **Asesoramiento y ayuda en el trámite de cesiones.**
- **Financiación:** La mayoría de los clientes acuden al Factoring buscando una herramienta que les permita disponer de liquidez.

1.4. Modalidades de Factoring

El principal factor diferenciador en las operaciones de Factoring es la **cobertura o no de insolvencia de deudores**, o lo que es lo mismo, si el *Factoring* es *con recursos* o *sin recursos*. Ambos pueden dividirse en *Factoring con financiación* o *sin financiación*.

Según el tipo de deudor el Factoring se clasifica en *Factoring nacional* o *Factoring de exportación*.

Otras formas que son más solicitadas en el extranjero que en España son: *Factoring sin notificar* y el *Bulk Factoring*.

2. Confirming

El **Confirming** es una aplicación a través de la cual se contemplan las facturas de los clientes y se ofrece a sus proveedores la posibilidad de descontar dichas facturas, si aceptan, o de pagarlas al vencimiento. Es decir, es un sistema de tratamiento de Operaciones de Factoring con Proveedores.

La aplicación gestiona la modificación de facturas para permitir el pago adelantado de las mismas respecto de la fecha de emisión fijada por el cliente. Se descuenta de las facturas los intereses calculados según las fórmulas prefijadas y se abona una parte al cliente.

2.1. Referencias históricas

Es conocido en Londres desde hace más de un siglo y se introdujo en Francia en 1958 con el nombre de "confirmación de pedido". Nació como una práctica comercial, en el comercio internacional, consistente en el pago al contado y sin posibilidad de recursos de la exportación a crédito. La primera sociedad de Cconfirming fue *Confirming House*, que se comprometió con el exportador a pagarle al contado, e inmediatamente, la mercancía exportada, contra entrega de los documentos de expedición y otros.

2.2. Concepto de Confirming

Es un servicio que presta una entidad financiera consistente básicamente en gestionar los pagos de una empresa cliente a sus proveedores, ofreciendo a estos últimos la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento. Esta definición sintetiza los servicios básicos que se ofrecen en España, aunque no sean los únicos.

2.3. Esquema del funcionamiento del Confirming en España (Confirming de proveedores)

El proveedor vende un producto o presta un servicio al cliente. Realizada la venta, el proveedor procede a facturar al cliente, una vez que éste último conforma internamente las facturas recibidas, las contabiliza y comunica a la entidad financiera, a través de medios informáticos, la conformidad de éstas y el día que habrán de ser pagadas. La entidad financiera procesa la información y emite un comunicado dirigido al proveedor, dónde se le informa que sus facturas han sido conformadas por su cliente, el día que le serán pagadas y, lo más importante, recibe un ofrecimiento de la entidad financiera de cobro anticipado.

2.4. Ventajas del confirming para el cliente y para el proveedor

Servicios para el cliente (COMPRADOR)
--

Servicios	Ventajas
• Gestión de Pagos	• Evita costes de emisión de pagarés y cheques o manipulación de letras de cambio. • Evita las incidencias que se producen en las domiciliaciones de recibos. • Evita llamadas telefónicas de proveedores para informarse de la situación de sus cuentas. • Evita el seguimiento de distintas cuentas corrientes para conciliar los cargos de letras, pagarés o cheques. • Homogeneiza el sistema de pagos a proveedores. • El cliente mantiene la iniciativa de pago.
• Sistema de financiación (opcional)	• Permite el retraso de la entrega de fondos para atender el pago a los proveedores, adelantando la entidad financiera los fondos para ello, sin que estos alarguen sus plazos de cobro.
• Remuneración de excedentes de tesorería (opcional)	• Sistema flexible y fácil para invertir temporalmente excedentes de tesorería, obteniendo una remuneración a tipos preferenciales.
• Información estadística de pagos	• Se proporciona al cliente una serie de datos que ayudan en la gestión de sus compras.
• Operativa con proveedores	• La entidad financiera puede bonificar al cliente con parte de los ingresos obtenidos en las operaciones con proveedores.

Servicios para el proveedor (VENDEDOR)	
Servicios	Ventajas
• Cobro anticipado de las facturas	• Obtiene una concesión de una línea de crédito sin límite y sin consumir su propio crédito. • Puede cobrar al contado, previo descuento de los costes financieros, eliminando el riesgo de impagados. • Evita el pago de timbres al gestionar los cobros a través de traspasos o transferencias. • Mejora la presentación de los estados financieros del proveedor.
• Información de facturas a cobrar	• Promete al proveedor conocer cualquier incidencia que exista en las facturas a cobrar.

El Confirming de proveedores, desde un inicio, ha conocido un rápido crecimiento, como podemos ver en las

siguientes cifras facilitadas por la *Asociación Española de Factoring*.

Volumen de Confirming			
94	95	96	97
45.800	103.227	220.448	345.000*

(*) Equivale a 1'150 billones de ptas. de pagos

Estas cifras se refieren únicamente al Confirming realizado a través de los establecimientos financieros de crédito y no incluyen el Confirming realizado directamente por la banca (podría ser un 15% más).

- **Forfaiting**

Es un tipo de operación financiera que viene creciendo en los mercados mundiales; de ahí la necesidad de una exposición mas detallada.

Consiste en la venta de los derechos del exportador a un "Forfaiter", con un descuento determinado. En realidad, es una operación de descuentos de títulos: Pagarés, Letras de cambio o documentos, Cartas de Crédito, provenientes de una exportación. El descuento es realizado a tasas fijas. Los títulos son avalados por bancos.

No existe el "derecho de regreso", o sea, en caso del no pago del importador, el riesgo total es del Forfaiter, y no del exportador (forfait, en francés, significa "sin derecho de regreso").

El "riesgo país es evaluado por el forfaiter o un banco que opera con Forfaiting antes de la operación; el descuento es arbitrado en función del mayor o menor riesgo existente.

El mercado internacional utiliza dos tipos de cálculos de descuentos: "Straight Discount" y "Discount to Yield".

- **Straight Discount:** Expresa la tasa de descuento como un porcentaje descontado del valor de face dado el plazo del vencimiento específico. Por ejemplo: el *Straight Discount* de 10% de una Letra de Cambio de U\$S 1.000.000 es de U\$S 100.000; por lo tanto, el valor pago es de U\$S 900.000.
- **Discount to Yield:** Esta operación produce un "yield" (retorno). Expresa la tasa de descuento con un costo real de intereses, en una base anual. El cálculo del *Discount to Yield* es el equivalente a los intereses necesarios para que el valor líquido alcance el valor futuro (valor de *face*) en el vencimiento.

El método de Discount to Yield es el mas adecuado para el cálculo financiero de la operación.

- **Crédito Documentario**

Según las Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional (versión 1984), el **Crédito Documentario** puede definirse como un convenio en virtud del cual un Banco (Banco emisor), obrando a petición de un cliente (el ordenante del crédito), y de conformidad con sus instrucciones:

- Se obliga a efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o, a u su orden, a pagar o aceptar las letras de cambio (giros) que libre el beneficiario.
- Autoriza a otro Banco a efectuar dicho pago o a pagar, aceptar o negociar tales letras de cambio (giros) contra los documentos exigidos, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones del crédito.

4.1. Partes que intervienen

- **Ordenante:** Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su banco, comprometiéndose a efectuar el pago. Suele ser el importador o un agente.
- **Banco emisor:** Banco elegido por el importador o agente que confecciona y procede a la apertura del crédito. Efectúa el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo.
- **Banco avisador o notificador:** Banco corresponsal en el país del exportador del banco emisor. Avisa al beneficiario de la apertura del crédito.
- **Beneficiario del crédito:** Persona a cuyo favor se emite el crédito y quién puede exigir el pago al banco emisor, una vez haya cumplido con las condiciones estipuladas en el crédito.
- **Banco confirmador:** Cuando así lo solicite el ordenante y se indique en el crédito, puede existir un banco que haga de intermediario entre el banco emisor y el beneficiario, ampliando la garantía de cobro del beneficiario al asumir las mismas responsabilidades que el Banco emisor. Es recomendable solicitar siempre que se pida Crédito Documentario que sea confirmado.
- **Banco reembolsador o pagador:** Banco que recibirá las instrucciones del Banco emisor para hacer efectivas las solicitudes de reembolso cursadas por el banco avisador o banco mediante el cual el exportador negocia los documentos (Banco negociador).

4.2. Tipos de Crédito Documentario

- **Crédito documentario revocable**

Puede ser anulado o modificado por el banco emisor o por el ordenante sin necesidad de previo aviso al beneficiario. No constituye un compromiso en firme, ni una garantía de cobro. No puede ser revocado una vez haya sido negociado.

- **Crédito documentario irrevocable**

Compromiso en firme por parte del banco emisor, en favor del beneficiario. El banco emisor efectuará el pago cuando el beneficiario presente los documentos requeridos. Solo podrá cancelarse o modificarse si existe acuerdo entre las partes implicadas.

El crédito documentario irrevocable puede ser a su vez confirmado o no confirmado:

- Confirmado: Doble garantía. EL banco confirmador se compromete juntamente con el banco emisor a asegurar el reembolso en caso de que este último (banco del ordenante) no lo hiciera.
- No Confirmado: El banco avisador no adquiere compromiso.

4.3. Modalidades de Crédito Documentario

Modalidades de Crédito Documentario		
Modalidades del Crédito	Significado	¿Cuándo se utiliza?
TRANSFERIBLE	• El beneficiario puede dar instrucciones a su banco para que el crédito sea utilizado parcial o totalmente por una o más beneficiarios de su país o de otro país.	• Cuando el exportador (comerciante) no dispone directamente de la mercancía, sino que la adquiere de sus proveedores (fabricantes). • La transferibilidad del crédito permite la garantía

	• Debe figurar la mención "transferible".	de cobro por los proveedores.
REVOLVING O ROTATIVO	• Indica que el crédito queda automáticamente renovado a su utilización, en los mismos términos y condiciones, tantas veces como el crédito lo especifique.	• Lo emplea el comprador cuando el suministro de la mercancía se efectúa parcialmente (importe del crédito, igual al suministro parcial). • Puede ser: • <i>Acumulativo</i>: el importe no utilizado se acumula para el siguiente plazo. • <i>No acumulativo</i>: las cantidades no utilizadas quedan anuladas al cancelar el crédito.
CON CLÁUSULA ROJA	• Permiten al exportador beneficiarse del anticipo total o parcial del importe del crédito.	
CON CLÁUSULA VERDE	• Similar al crédito con cláusula roja, pero con la obligación adicional para el beneficiario de presentar los documentos justificativos que acrediten que está en posesión de la mercancía o que ésta se encuentra en fase de fabricación.	
BACK TO BACK	• Se establece cuando el banco abre un crédito más importante a favor del ordenante.	• Cuando el beneficiario del crédito principal ordena abrir un crédito a favor de un tercero, en general un proveedor que le suministra parte o la totalidad de la mercancía a exportar.
CARTA DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN	• Autoriza al beneficiario a emitir giros con cargo al banco emisor hasta un importe determinado, en una o varias veces.	• Es utilizada preferentemente en EE.UU. con la particularidad que es negociable.

4.4. Disposición del Crédito

Una vez cumplidos los términos y condiciones de la carta de crédito por parte del beneficiario el Banco debe proceder a abonar el importe, aceptar o negociar los documentos, en función del condicionado del propio Crédito.

- **Crédito pagadero a la vista**

El banco reembolsador o pagador efectuará el pago contra entrega de los documentos por parte del beneficiario, comprobando que los mismos coinciden con los exigidos en el crédito.

- **Crédito pagadero a plazo fijo**

El banco efectuará el pago con posterioridad a la fecha de presentación de los documentos.

Las fechas acordadas podrán ser:

- A un determinado vencimiento.
- A partir de la fecha de embarque de las mercancías.
- Fecha de entrega de los documentos al banco intermediario.
- Fecha de recepción de los documentos por parte del banco emisor.

4.5. Documentos requeridos para su formalización

Siempre los que solicite el condicionado del crédito, siendo los más habituales:

- **Factura comercial.**
- **Documentos de transporte.**

- Conocimiento de embarque.
- Carta de transporte aérea.
- Carta de parte por ferrocarril o carretera.
- Conocimiento de transporte combinado.

- **Documentos de seguro.**

- Póliza de seguro.
- Certificado de seguro.

- **Otros documentos.**

- Certificados de origen.
- Certificados de calidad y/o peso.
- Certificado sanitario o de inspección.
- Factura a consultar.

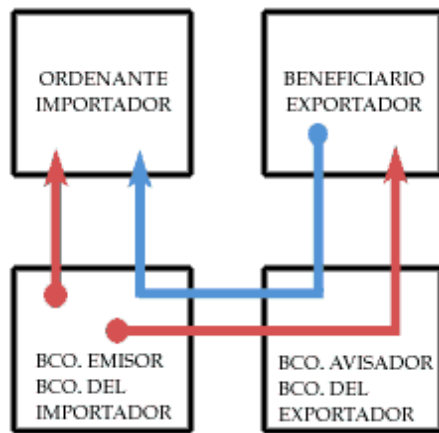
4.6. Utilización y pago del crédito documentario

- **Circuito de envío de los documentos**

El exportador envía la mercancía al importador y a su vez presenta los documentos justificativos del envío en su banco –Banco Avisador– para que los examinen, comprobando que coincida con los términos y condiciones del crédito. Realizada esta operación los remite al banco del importador –Banco emisor– que dispone de un plazo para examinarlos y determinar si debe aceptarlos o rehusarlos, entregándolos en último

término al importador.

La importancia de la revisión de los documentos por parte de los bancos radica en que, si los documentos son acordes, con las condiciones del crédito, el vendedor recibirá su pago independientemente de que la mercancía concuerde o no con el contrato de venta.



- **Circuito de pago del crédito**

El banco del importador –Banco emisor– adeuda a éste el importe de la operación. Posteriormente efectúa la transferencia al banco exportador –Banco Avisador– para que pague al beneficiario del crédito.

Productos de Gestión de Clientes

Página 12