

El Factoring i el Confirming no són una moda anglesa

Índex

- 01** El Factoring: què és?
- 02** El Factoring: modalitats
- 03** El Factoring: com es fa?
- 04** El Confirming: què és?
- 05** El Confirming: com es fa?
- 06** Més informació

01. El Factoring: què és?

El *factoring* és una alternativa de finançament consistent en la cessió dels cobraments de les vendes a una entitat financera i permet, amb un cost determinat, posar a disposició de l'empresa els diners d'una venda abans que la clientela la pagui.

És una bona alternativa de finançament per a les empreses quan la seva clientela paga a 30, 60 o 90 dies, així com a eina de finançament de les exportacions, ja que permet disposar dels diners d'aquestes vendes al comptat i assegura el seguiment de deutors per part de professionals especialitzats.

Aquest instrument financer es materialitza en un contracte signat entre l'empresa i una entitat financera segons el qual l'empresa cedeix la seva "cartera de cobrament a clients" a la societat factor que és qui s'encarrega de cobrar als clients de l'empresa; normalment segons les condicions establertes entre client i empresa.

En un contracte de *factoring*, tal i com ens diu Rosario Maria Medina López en el seu article, es poden incloure tot un seguit de serveis complementaris com ara:

- L'administració i la gestió de cobrament dels deutes comercials amb l'empresa,
- La investigació comercial d'empreses clients amb deutes pendents amb l'empresa i la seva classificació d'acord amb les garanties de pagament i solvència que ofereixen,
- El control detallat dels cobraments i pagaments,
- La cobertura del risc per insolvència: és una prestació que incrementa el cost del contracte de *factoring* i que pot donar lloc a dues situacions diferents: el *factoring* amb recurs –*echtes factoring*–, quan l'entitat financera assumeix el risc de la insolvència dels deutors, i el *factoring* sense recurs –*unechtes factoring*– quan el risc no és assumit per l'entitat financera,
- L'obtenció de finançament mitjançant el pagament anticipat de les factures. L'entitat financera s'obliga a anticipar a l'empresa l'import dels crèdits dels clients encara no cobrats, el que fa que l'empresa tingui diner disponible abans, essent un canal de finançament alternatiu o complementari a les línies de crèdit tradicionals.

La tarifa o comissió que l'entitat financera cobra pels serveis de *factoring* oscil·la entre el 0,5% i el 2% del total de les factures cedides en funció del número de deutors, la seva localització, el risc de cobrament, etc. A més, si l'empresa sol·licita a l'entitat financera un avançament de l'import dels crèdits, ha de pagar uns interessos en funció de l'import anticipat i del temps que resti per a cobrar-los.

Avantatges

- Estalvi de temps i de despeses així com precisió en l'obtenció d'informes,
- Garanteix el cobrament de tots els clients,
- Simplifica la comptabilitat ja que, mitjançant el contracte de *factoring*, l'usuari passa a tenir un sol client, que paga al comptat,
- Permet rebre avançaments dels crèdits cedits,
- Per al personal directiu, permet un estalvi de temps utilitzat en supervisar i dirigir l'organització d'una comptabilitat de vendes,
- Pot ser utilitzat com una font de finançament i d'obtenció de recursos circulants.

Inconvenients

- L'elevat cost del *factoring*, ja que el tipus d'interès aplicat sol ser major que el descompte comercial convencional,
- L'entitat financera es reserva la potestat de no acceptar alguns dels documents de les empreses que contracten els serveis,
- Queden excloses les operacions relatives a productes peribles i les de llarg termini (més de 180 dies),
- L'empresa queda subjecta al criteri de l'entitat financera per avaluar el risc de les operacions dels seus clients,
- Pèrdua de la capacitat de negociació amb els clients de possibles contingències, fet que pot perjudicar la relació amb el client.

02. El Factoring: modalitats

Algunes entitats financeres tenen productes de *factoring* destinats al mercat privat –relacions comercials entre empreses– i d'altres de destinats al sector públic –relacions comercials d'una empresa amb organismes i administracions públiques-. Però les classificacions més usuals, diferencien les operacions:

Atenent al seu contingut:

- *Factoring* amb finançament o *credit-cash*, quan l'empresa usuària rep de l'entitat financera el pagament immediat dels crèdits cedits, independentment de la data de venciment de les respectives factures, pagant interessos pel finançament rebut i,
- *Factoring* sense finançament o *maturity*, quan l'import dels crèdits no s'avança i l'empresa rep l'import de la factura en el moment en què aquesta és abonada pel seu deutor a l'entitat financera.

Segons el fet que el contracte sigui notificat als deutors o no:

A cada factura s'incorpora una clàusula de cessió en format de text on es manifesta que la factura està sotmesa al contracte de *factoring* entre l'entitat financera i l'empresa i que l'import de la mateixa s'haurà d'abonar a l'entitat financera.

La clàusula es manté oculta de forma voluntària perquè l'empresa no considera oportú que els deutors tinguin coneixement de les seves relacions amb una entitat financera mitjançant aquest sistema de gestió.

03. El Factoring: com es fa?

Es tracta de la formalització d'un contracte en virtut del qual una empresa especialitzada (la societat factor o companyia de *factoring* –que aquí acostumen a ser entitats financeres, bancs i caixes d'estalvi-) s'encarrega del cobrament de factures, lletres, rebuts, pagarés o d'altres documents de crèdit pendents de cobrament per part d'una empresa (la societat facturada o usuària).

Un cop presa la decisió d'utilitzar els serveis de *factoring* per a la gestió dels cobraments, el procés és el següent:

- Presentació de la cartera de clientela que volem que entri en el contracte de *factoring* a l'entitat financera, que fa una anàlisi de la ubicació geogràfica dels clients, el volum mitjà de vendes a cada empresa client, els sistemes de cobrament establerts i la solvència de cadascun dels clients,
- De resultes d'aquesta anàlisi, l'entitat financera fa una proposta de contracte indicant de quines empreses clients està disposada a comprar les nostres factures, el volum mínim de cessió i el cost dels seus serveis, expressat com una comissió en funció del volum de cobraments i ubicació geogràfica dels clients gestionats per l'entitat,
- Si l'empresa accepta la proposta, s'haurà de posar en contacte amb cadascuna de les empreses clients afectades pel contracte, per informar-les que a partir d'una determinada data hauran de pagar a l'entitat financera que els presentarà les factures al cobrament en el temps i forma establerts,
- Finalment, només caldrà realitzar tots els ajustaments tècnics als programes de facturació de l'empresa perquè la comunicació de les factures a l'entitat financera sigui el més àgil possible.

Les principals entitats bancàries ofereixen productes d'aquest tipus i acudir a l'entitat bancària on treballem habitualment és un bon sistema per començar a negociar possibles contractes d'aquest tipus.

04. El *Confirming*: què és?

Si el *factoring* consisteix en cedir a una tercera entitat els cobraments, el *confirming* és la figura inversa, és a dir, consisteix en cedir els nostres pagaments.

Es tracta d'un servei ofert per entitats financeres que consisteix en gestionar els pagaments d'una empresa als seus proveïdors, oferint-los la possibilitat d'avançar els diners. Permet, doncs, garantir el cobrament de les vendes i simplificar la gestió de pagament de les compres a l'empresa que contracta el servei.

El *confirming* és atractiu per empreses que:

- Tinguin moltes empreses proveïdores,
- Tinguin un sistema de pagaments complex,
- Vulguin allargar el termini de pagament o millorar les seves condicions de compra.

Avantatges

- **Per a l'empresa client:**
 - > Millora de la imatge davant dels proveïdors en rebre l'aval d'una entitat financera,
 - > Evita costos d'emissió de pagarés i xecs o manipulació de lletres de canvi,
 - > Evita les incidències que es produeixen en les domiciliacions de rebuts,
 - > Evita trucades telefòniques de proveïdors per a informar-se sobre la situació de les seves factures,
 - > Evita el seguiment de comptes corrents diferents per conciliar els càrrecs de lletres, pagarés o xecs,
 - > L'empresa conserva la iniciativa de pagament,
 - > Obté informació de gran ajuda en la gestió de les compres.
- **Per a l'empresa proveïdora:**
 - > Poden cobrar les seves factures al comptat, previ descompte dels costos financers, eliminant completament el risc d'impagats,
 - > Obtenen la concessió d'una línia de crèdit sense límit i sense consumir el seu propi crèdit,
 - > Eviten el pagament de timbres en gestionar els cobraments a través de traspassos o transferències.

Inconvenients

- **Per a l'empresa client**
 - > Tot i mantenir la iniciativa en el pagament, s'obliga a treballar amb una determinada entitat financera, amb la disminució de capacitat de maniobra que aquest fet suposa.
- **Per a l'empresa proveïdora**
 - > L'empresa proveïdora, perd la iniciativa en el cobrament, cedint-la a la clientela.

05. El Confirming: com es fa?

Es comença amb la negociació i la signatura del contracte de *confirming* amb l'entitat financera en qüestió i es paga una fiança pel volum mitjà de pagaments cedits en l'operatòria.

La resta del procés es concreta en les següents accions:

- A la recepció de les factures dels proveïdors l'empresa confirmadora procedeix a la seva verificació i confirmació.
- Un cop confirmades les factures es comuniquen les dades de facturació a l'entitat financera, així com la data i l'import dels pagaments que liquidaran.
- L'entitat financera es posa en contacte amb el proveïdor per informar-lo que la seva factura està confirmada i que, per tant, pot anticipar el seu cobrament simplement comunicant-ho a l'entitat financera.
- El proveïdor decideix si accepta o no les condicions de l'avançament ofert per l'entitat financera i li ho comunica. En cas d'acceptar-les l'empresa proveïdora té dues opcions:
 - > Cobrar mitjançant una transferència bancària a un compte de la seva elecció; o,
 - > Obrir un compte al banc pagador on, un cop comunicat, li serà abonada la factura.

En el cas que el proveïdor no estigui interessat en avançar el cobrament, rebrà un pagaré amb el venciment establert en la factura.

Les principals entitats bancàries ofereixen productes d'aquest tipus i acudir a l'entitat bancària on treballem habitualment és un bon sistema per a començar a negociar possibles contractes d'aquesta mena.

06. Més informació

A la majoria de les entitats bancàries que operen a Catalunya.

- ABANFIN: "Introducción al factoring y confirming" <Disponible en línia a <http://www.abanfin.com/modules.php?name=Localizador&fid=ff0bcab>>
- Rosario Maria Medina López (2004) "EL FACTORING, otra forma de financiarse". [article en línia] Revista Sociedad de la Información.com, n. 8, 2004 <Disponible en línia a <http://www.sociedadelainformacion.com/octubre2003/factoring.htm>>

Elaborat per l'Equip de Barcelonanetactiva a partir de les següents fonts d'informació:

- "Instrumentos financieros" en Dirección General de Política de la PYME, en espacio: >Inicio > Financiación PYME >Instrumentos financieros "Instrumentos financieros" : <http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/Instrumentos/Paginas/default.aspx>
- ABANFIN: "Introducción al factoring y confirming". Disponible en línia a <http://www.abanfin.com/modules.php?name=Localizador&fid=ff0bcab>
- Rosario Maria Medina López (2004) "EL FACTORING, otra forma de financiarse". [article en línia] Revista Sociedad de la Información.com, n. 8, 2004 <http://www.sociedadelainformacion.com/octubre2003/factoring.htm>

Data consulta enllaços: Data de consulta: 18/11/2009

© Barcelona Activa SAU SPM, 1998-2011 - Darrera actualització: 27/02/2011

Tot i que s'ha extremat en tot el possible la cura a assegurar l'exactitud i fidelitat d'aquesta informació i de les dades contingudes, Barcelona Activa SAU SPM no pot acceptar cap responsabilitat legal per les conseqüències que es puguin derivar d'accions empreses com resultat de les conclusions que es puguin extreure d'aquest informe.