

1. Introducción

- **Evolución económica de España:**
 - Años 50: Estructura autárquica, dependencia tecnológica y sectores intensivos en mano de obra.
 - Liberalización: Plan de Estabilización (1959), ingreso en la CEE (1986) y en la OMC (1995).
 - Escenario actual: Mayor apertura, fuerte competencia internacional y necesidad de internacionalización.
- **Problemática del exportador:**
 - Complejidad de los mercados (inestabilidad, normas distintas).
 - Venta a crédito como norma habitual: La empresa financia sus ventas y asume el riesgo de crédito (insolvencia).
- **Instrumentos de apoyo:**
 - Públicos: ICEX, Cámaras, CESCE, ICO, FIEM.
 - Privados (cobertura de riesgos financieros):
 - Medios de pago con garantía (crédito documentario).
 - Seguro de crédito.
 - Instrumentos de financiación: Factoring, Forfaiting y Leasing.

2. El Factoring

2.1. Concepto

- Fórmula de administración y financiación basada en la cesión de facturas (crédito comercial) a una compañía especializada.
- **Función:** Gestión de cobros y adelanto de fondos a cambio de comisiones e intereses.
- **Público objetivo:** Especialmente diseñado para PYMES (satisface necesidades de circulante y suple falta de infraestructura exportadora).

2.2. Características

- Contrato atípico (mencionado en Ley 3/94 y R.D. 309/2020).
- **Intervinientes:**
 - Factor (Compañía de Factoring, vinculada a entidad financiera).

TEMA 13 - El factoring, el leasing y el forfaiting. Concepto, características generales y operativa

- Cedente (Empresa vendedora/exportadora).
- Deudor (Comprador/importador).
- **Tipos de Servicios:**
 1. **Administrativo:** Gestión y seguimiento integral de facturas (genera comisiones).
 2. **Financiero:**
 - Estudio de solvencia de clientes (líneas de crédito).
 - Pago anticipado (límite habitual 80-90%). Genera intereses.
 3. **Aseguramiento (Opcional):** Cobertura del riesgo de insolvencia.
- **Modalidades:**
 - **Factoring con recurso:** El Factor anticipa fondos pero no asume riesgo de insolvencia (devuelve la factura si no se cobra).
 - **Factoring sin recurso:** El Factor asume el riesgo de insolvencia del deudor.
 - Condición: Créditos legítimos (no cubre disputas comerciales o productos defectuosos).
 - Coste: Más elevado por asunción de riesgo.

2.3. Operativa

1. **Fase de estudio:** El Factor evalúa costes basándose en:
 - Empresa: Sector, volumen de facturas, importes, plazos.
 - Deudor: Estudio de solvencia (a veces mediante corresponsales).
 - Tipo de contrato: Con/sin recurso y nivel de anticipo.
2. **Fase contractual:** Firma y cambio de titularidad de los créditos. Requisitos: existencia de factura, venta lícita y a crédito.
3. **Notificación:** Carta al deudor indicando que debe pagar al Factor.

2.4. Ventajas e Inconvenientes

- **Ventajas:** Disminuye carga administrativa, información actualizada de deudores, liquidez anticipada y previsible, eliminación de riesgo (en modalidad sin recurso).
- **Inconvenientes:** Alto coste (intereses altos) y pérdida de contacto directo/información del cliente.

TEMA 13 - El factoring, el leasing y el forfaiting. Concepto, características generales y operativa

- **Perfil ideal:** Actividad exportadora estable, clientes habituales y ventas distribuidas.

3. El Forfaiting

3.1. Concepto

- Instrumento financiero de ayuda a la exportación.
- Venta en firme (sin recurso) a una entidad financiera de documentos de pago aceptados internacionalmente (letras o pagarés).
- **Finalidad:** Solución para PYMES que exportan a países de elevado riesgo (difícil financiación) o para penetración en nuevos mercados.

3.2. Características y Diferencias con Factoring

- Intervinientes: Cedente, Deudor y Forfaiter (Tenedor).
- **Rasgos distintivos:**
 - Uso exclusivo para operaciones internacionales.
 - Cesión de documentos ejecutivos (letras/pagarés), no facturas.
 - Siempre es venta "sin recurso" (el banco asume el riesgo total).
 - Plazos medios/largos (6 meses a 5 años).
 - Operaciones de importe elevado, número reducido de efectos y pocos clientes.
 - Suele requerir aval del banco importador.

3.3. Operativa y Costes

1. Exportador recibe efectos aceptados del importador.
 2. Banco (Forfaiter) evalúa riesgo y compra los efectos.
 3. Anticipo de fondos al exportador (descontando costes).
- **Costes:**
 - Intereses: Por el tiempo de anticipo (según divisa).
 - Comisiones: Por riesgo y gestión administrativa.

3.4. Ventajas e Inconvenientes

- **Ventajas:** Liquidez, eliminación de riesgos (político, comercial, cambio, administrativo), tipo fijo conocido a priori.
- **Inconvenientes:** Alto coste, dificultad para obtener avales de importadores.

4. El Leasing

4.1. Concepto

- Contrato de arrendamiento financiero de bienes muebles o inmuebles con opción de compra final a precio prefijado (valor residual).
- Bien destinado a explotación económica (capital productivo).

4.2. Características

- **Financiación del 100%** de la inversión (sin desembolso inicial).
- **Opción de compra:** Al final del contrato (valor residual suele ser bajo, equivalente a una cuota más). Opciones alternativas: devolver el bien o renovar contrato.
- **Cuotas:** Incluyen intereses + amortización.
- **Mantenimiento:** A cargo del arrendatario (usuario).
- **Seguro:** Obligación de asegurar el bien contra pérdida.
- **Duración mínima legal (RD 309/2020):** 2 años (muebles), 10 años (inmuebles).

4.3. Modalidades

1. **Leasing Financiero:** Estándar descrito. Entidad compra y arrienda.
2. **Lease-Back (Retroleasing):** Empresa vende su activo a la sociedad de Leasing y lo alquila de nuevo.
 - Objetivo: Obtener liquidez (convertir activo fijo en líquido).
3. **Leasing Operativo:** Arrendador es el fabricante/distribuidor.
 - Revocable en cualquier momento.
 - Cuotas más altas.
 - Mantenimiento a cargo del arrendador.
4. **Leasing Apalancado (Leveraged):** Operaciones de alto importe con intervención de un tercer prestamista.

4.4. Ventajas e Inconvenientes

- **Ventajas:** Cuotas deducibles fiscalmente, financiación total sin afectar circulante, rapidez frente a préstamos, acceso a propiedad final.
- **Inconvenientes:** Coste financiero (interés) superior al de un préstamo hipotecario.

5. Conclusión

El Confirming

- **Concepto:** Servicio financiero de gestión de pagos a proveedores
- **Operativa:**
 1. Cliente conforma la factura y avisa al banco.
 2. Banco confirma al proveedor y ofrece anticipo.
 3. Proveedor decide si anticipar (coste financiero) o esperar al vencimiento.
- **Ventajas:**
 - **Empresa (Cliente):** Flexibilidad de tesorería, rentabilización de puntas de tesorería.
 - **Proveedor:** Financiación inmediata sin consumir riesgo bancario propio (CIRBE), cobro asegurado.
 - **Banco:** Acceso a nuevos clientes, concentración de riesgo en empresa confirmadora.
- **Inconvenientes:** Pérdida de iniciativa de cobro para el proveedor y obligación de trabajar con entidad concreta.