

OTROS INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN: FACTORING, FORFAITING, CUENTAS EN DIVISAS

1. Factoring
 - 1.1. Tipos de factoring
 - 1.2. Ventajas e inconvenientes para las empresas
 - 1.3. Derechos y obligaciones
 - 1.4. Contenido del contrato de factoring
 - 1.5. Coste del factoring
 - 1.6. Diferencias con figuras afines
 - 1.7. ¿Qué empresas pueden utilizar el factoring?
 - 1.8. Servicios del factoring
2. Forfaiting
 - 2.1. Concepto y características
 - 2.2. Ventajas para las empresas
 - 2.3. Diferencias frente a otros instrumentos
 - 2.4. Coste del forfaiting
3. Cuentas en divisas
 - 3.1. Cuentas en divisas de residentes
 - 3.2. Cuentas en divisas o / euros de no residentes
4. Operaciones de Netting o compensación

OTROS INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN: FACTORING, FORFAITING, CUENTAS EN DIVISAS

1. FACTORING:

Los orígenes del factoring se remontan a la época de la colonización de Norteamérica por parte del Reino Unido. El término proviene de los factores, unos agentes comerciales de las empresas textiles transoceánicas, que actuaban como comisionistas. Con el tiempo estos agentes (factores) fueron asumiendo más tareas, como la obligación de garantizar el crédito.

La profesión ha ido evolucionando a lo largo del tiempo y hoy el factoring lo ejercen las compañías enmarcadas dentro del sector financiero, casi siempre vinculadas a un banco o una compañía de seguros. Asimismo, su anterior especialización textil se ha abierto a otras ramas del comercio y la industria.

El factoring arraigó en Estados Unidos, donde proliferaron compañías de cash management. El comisionista de ventas pasa a dedicarse al cobro de las facturas emitidas por el emitente (cedente), el factor adiciona a su gestión comercial la de gestionar el cobro y con el tiempo empieza también a adelantar el principal de la deuda, con lo que se convierte también en financiador.

Se entiende por factoring aquel contrato por el cual el acreedor (cedente) cede a una entidad financiera (factor) los activos que dan derecho a cobro derivados de su actividad comercial, gestionándolos el factor en su nombre, a cambio de una remuneración.

No hay que confundir el factoring con una compraventa de créditos, pues el factoring va más allá, dado que se incluyen los servicios de gestión, garantía y financieros.

En el contrato de factoring intervienen tres partes, el cedente, el factor y el deudor.

- Cedente: es el que contrata los servicios de una entidad de factoring, cediendo sus cuentas de realizable derivadas de su actividad comercial. En el ámbito internacional se identifica con el exportador.
- Deudores: son los que responden a la obligación del pago. En el ámbito del comercio internacional es el importador.
- Factor: es la entidad que adquiere las cuentas de realizable del cedente asumiendo la gestión del cobro, ofrece una serie de servicios complementarios como cubrir el riesgo de insolvencia, y/o financiación mediante el pago anticipado de los créditos cedidos.

En el ámbito del comercio internacional el factor se distingue entre:

- Factor exportador: entidad financiera de factoring establecida en el país del cedente (exportador) que responde del pago de los créditos cedidos, ejerciendo las funciones administrativas y de gestión de cobro, sobre las que es asesorada por el factor importador.
- Factor importador: entidad financiera de factoring establecida en el país del deudor (importador) actuando como colaborador del factor exportador para aquellas tareas que no pueda ejercer referentes a la gestión del cobro.

Es importante a la hora de escoger la entidad de factoring exportador considerar los vínculos con corresponsales o sucursales en el exterior. De esta manera se conseguirá agilizar los procesos de información y gestión de cobro, además de facilitar las acciones de recobro en caso de insolvencia. Hay varias organizaciones a nivel mundial que agrupan a las empresas

de factoring, la más importante de ellas es Factor Chain International que se encuentra presente en más de 30 países.

Las relaciones entre los sujetos intervinientes, se rigen por tres principios que son:

- **Principio de globalidad:**

El contrato de factoring debe comprender toda la facturación del cedente, por lo que éste se ve obligado a tener que ceder todos sus créditos frente a terceros. Este principio se justifica por el hecho de que el cedente podría comportarse de manera oportunista y ceder únicamente aquellos créditos con riesgo de insolvencia, reservándose para sí aquellos en que no exista ese riesgo.

Sin embargo, en la práctica es el factor quien impone limitaciones en el ámbito del contrato pudiendo éstas ser:

- Temporales: excluyendo por ejemplo operaciones excepcionales.
- Sectoriales: limitaciones según el tipo de deudor (sólo sector mayorista, sólo distribuidores, ...).
- Territoriales: según el riesgo-país.
- Cuantitativas: limitaciones referentes a las operaciones con un importe mínimo, períodos de vencimiento máximo, etc.,....

- **Principio de exclusividad:**

Por este principio el cedente se compromete a no mantener, mientras el contrato sea vigente, tratos con ningún otro factor.

- **Principio de buena fe:**

Este es un principio común en el ámbito mercantil, que se ha de manifestar con claridad en las relaciones de factoring que se basan en la cooperación y confianza de las partes.

1.1 Tipos de factoring:

Para clasificar los tipos de factoring lo haremos según diferentes criterios que pueden ser:

A) Por la residencia de las partes:

Podemos distinguir entre el factoring nacional cuando ambas partes (cedente y deudor) se encuentren en un mismo país, y el factoring internacional en el caso de que el cedente (exportador) y el deudor (importador) se encuentren en diferentes países.

B) Por la cesión del riesgo:

Según el riesgo de impago sea asumido por el cedente o el factor se tratará de un factoring con recurso o sin recurso. En el factoring con recurso el riesgo del impagado lo mantiene el cedente. Se trata de un tipo de factoring muy similar al descuento comercial. En el factoring sin recurso el factor asume el riesgo de insolvencia, por lo que éste adquiere la obligación de pagar al cedente el importe de los créditos cedidos, independientemente de si el deudor ha satisfecho o no la deuda. Es el tipo de factoring más común, pues ofrece al cedente la garantía de cobro. Además puede acceder al descuento de los créditos cedidos, de forma que la conversión de realizable a disponible sea prácticamente inmediata.

C) Por la financiación:

Factoring convencional: la cuantía de la deuda es pagada al exportador en el momento del embarque de las mercancías. Estos fondos los adelanta el factor a cuenta de la deuda cedida.

Factoring al vencimiento: en esta modalidad se prescinde del descuento de la deuda, ya que se trata básicamente de la prestación de un servicio administrativo y, en caso de ser sin recurso, de un seguro de crédito.

D) Por el conocimiento de la intervención del factor por parte del deudor/importador:

Con notificación: es lo habitual. Una vez firmado el contrato de factoring el exportador contacta con todos sus clientes informándoles al respecto y autorizándoles a que las facturas giradas a su cargo le sean pagadas directamente al factor. A este respecto, en cada una de las facturas “factorizadas” deberá figurar una cláusula de cesión del derecho de cobro de la misma a favor del factor.

Sin notificación: en estos casos el exportador/cedente se encarga del proceso de gestión de cobro de la factura, actuando a todos los efectos por cuenta del factor. El importador no tiene constancia que el exportador ha factorizado su factura. En el caso de que el contrato sea “sin recurso”, una vez transcurrido un determinado plazo fijado en el contrato sin que el exportador hubiera conseguido el cobro de su venta, el factor comunicaría al importador la factorización de la operación, siguiendo el factor con la gestión de cobro y pagando al exportador de conformidad con la fecha de liquidación definitiva fijada.

1.2 Ventajas e inconvenientes para las empresas:

Las empresas exportadoras que acceden al factoring como instrumento de diversificación financiera se ven beneficiadas de tres formas diferentes: beneficios administrativos, financieros y de exportación.

A) Administrativos:

- Simplificación en la tarea de cobro de las cuentas deudoras, pues la sociedad de factoring se encarga de la gestión del cobro, reclamaciones por impagados, y análisis del riesgo sobre clientes,
- Análisis de los costes por pedido, pudiendo imputar directamente costes que hasta el momento eran de imputación indirecta.
- Desplazamiento de un centro de costes (el de administración) a un tercero, permitiendo simplificar la estructura de la empresa.

B) Financieros:

Los beneficios financieros del factoring son consecuencia de la cobertura del riesgo y la financiación:

B.1) Respecto a la cobertura del riesgo, el factoring permite a la empresa exportadora:

- Sanear su cuenta de resultados al eliminar las provisiones por insolvencia.
- Eliminar costes extraordinarios, originados de la reclamación del cobro al deudor (reclamación por vía ejecutiva, servicios jurídicos, ...).
- Elaborar presupuestos de tesorería más ajustados, de forma que permita planificar mejor la asignación de recursos en el período.

B.2) La financiación de los créditos cedidos permite a la empresa:

- Mejorar su flujo de caja, al pasar cuentas de realizable a disponible.
- Mejorar la liquidez de la empresa. Ello podrá facilitar la adaptación de empresas exportadoras a las condiciones de pago de sus clientes. Hecho que le da una ventaja comparativa frente a sus competidores, ya que podría ofrecer períodos de cobro más amplios.
- Evitar el riesgo de déficits, que debería cubrir con deuda a corto. De esta manera el factoring reduce las necesidades de financiación ajena.

- Aumentar sus posibilidades de financiación o inversión dado que las líneas de crédito del factoring se basan en las garantías del deudor (importador). Esto comporta para el exportador no consumir líneas de crédito.

C) Exportaciones:

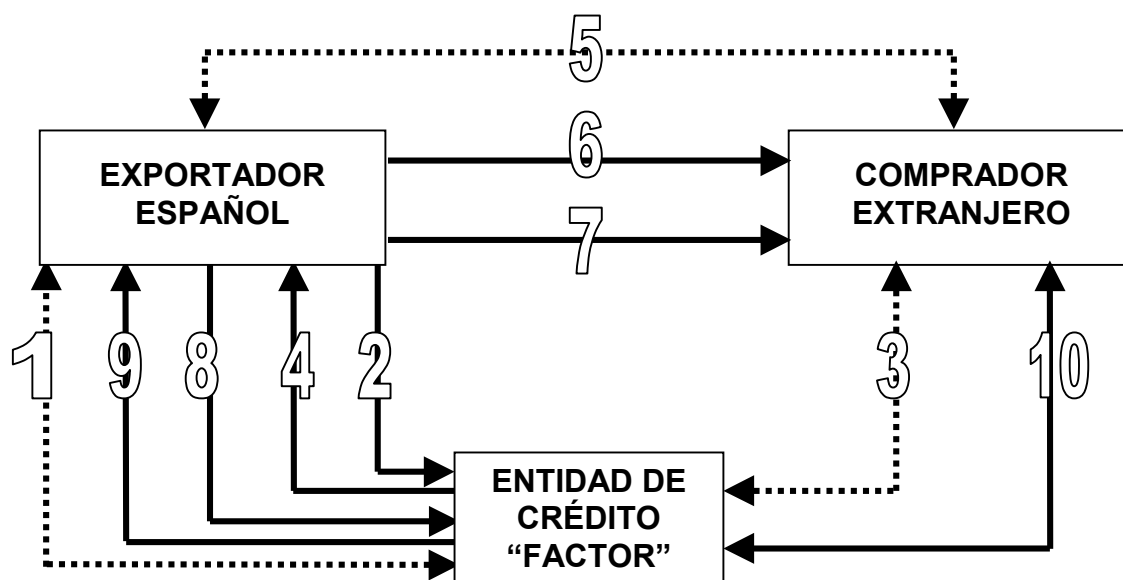
El factoring resulta muy ventajoso para las operaciones de comercio internacional puesto que:

- El exportador puede ofrecer a su comprador extranjero la posibilidad de liquidar sus deudas mediante transferencia en el caso de tratarse de un factoring sin recurso, evitando de esta forma el uso de métodos de pago más caros e incómodos (remesa, crédito documentario,).
- Permite evaluar mejor los riesgos inherentes a la operación, ya que la red de sucursales del factor importador proporcionan información más eficiente y fiable a la que pudiéramos obtener de forma individual.
- Elimina también los costes de investigación que ello implica.

Inconvenientes:

- Falta de confidencialidad de quienes son los clientes de una empresa, pues la lista se entrega al factor.
- El coste es inicialmente alto, en comparación con otros instrumentos financieros o de gestión de cobro.
- La empresa exportadora depende de las clasificaciones de riesgo del factor.
- El factor puede impugnar la cobertura de riesgo si existen reclamaciones de tipo comercial.

Factoring paso a paso



1. Contrato de "Factoring". - Contratar el factoring: el cedente ha de escoger aquella compañía de factoring que más se adecúe a sus necesidades, teniendo en cuenta aquellos países en los que comercia, tipo de clientes y cuantía media de las facturas.
2. Comunicación de la operación: el cedente comunica cada una de las operaciones que realiza, indicando la cuantía de la deuda, el vencimiento y el país.
3. Estudio del deudor: el factor exportador se pone en contacto con el factor importador y le transmite la información de que dispone. Este último se informa en su país de las condiciones del deudor, en las que se informará si aparece en algún registro de aceptaciones impagadas, si se ha formulado

contra él algún cobro vía ejecutiva, si existen bienes embargados, de forma que pueda calibrar su capacidad para hacer frente a la deuda a partir de la información del balance.

4. Aprobación: el factor importador remite la información extraída de la situación del deudor al factor exportador, de forma que éste apruebe o deniegue la aceptación de la cesión de la deuda. En caso de aceptarla decidirá el límite de crédito que otorga a la operación si acepta o no un factoring sin recurso. Normalmente en aquellas operaciones en las que pueda existir un riesgo de insolvencia la entidad de factoring aceptará únicamente ceder la deuda si se trata de un factoring con recurso.
5. Contrato de exportación: el exportador y el importador firman el contrato de compraventa.
6. Envío de la mercancía.
7. Comunicación de la cesión del crédito.
8. Cesión del crédito: el exportador cede al factor el crédito a cobrar.
9. Abono del crédito: si así lo requiere el cedente (el exportador), el factor descontará la cuantía de la deuda y se la abonará.
10. Pago: el deudor hace efectiva la deuda al factor. De lo contrario, si el factoring es sin recurso el factor iniciará la reclamación del cobro por medios judiciales. Se ayudará para ello del factor importador. Si el factoring es con recurso, es el cedente quien ha de hacerse cargo del cobro.

1.3 Derechos y obligaciones:

El factor incurre en las siguientes obligaciones frente al cedente:

- Respetar la fecha de vencimiento de las facturas para proceder al cobro.
- No recurrir a la vía judicial sin el conocimiento del cedente.
- Preservar la confidencialidad de toda información que pueda obtener.
- Asumir el control y gestión de todos los créditos cedidos.
- Remitir al cedente la información derivada de la contabilidad de los créditos cedidos.
- Asumir el riesgo de insolvencia si se tratase de un factoring sin recurso.
- Abonar al cedente los créditos que éste hubiera cedido, hasta el límite fijado.

El factor tiene derechos frente al cedente:

- Aprobar las operaciones que efectúe el cedente, pudiendo denegar una operación si no se cumplen los techos mínimos requeridos (importe mínimo, ...).
- Acceso a la contabilidad y documentación del cedente, con objeto de ajustar los límites de riesgo y comprobar la realidad de su facturación para verificar el cumplimiento del principio de globalidad.
- Percibir la remuneración pactada, según lo acordado, que dependerá de los riesgos que asuma y la amplitud de los servicios prestados.

Derechos del cliente frente al factor:

- Cobrar los créditos cedidos. El cobro será incondicional en el caso de tratarse de un factoring sin recurso.
- Acceder a la financiación pactada. Normalmente la financiación abarca hasta un 90% del crédito cedido, quedando el resto disponible a partir del vencimiento.
- Percibir los servicios especificados en el contrato de factoring, tales como estudios de insolvencia de los deudores, llevanza de la contabilidad, etc.,.....

El cedente asume también obligaciones frente al factor:

- Operar según los tres principios: globalidad, exclusividad y buena fe.

- Garantizar la vigencia y validez de los créditos cedidos.
- Informar al factor de las incidencias (reclamaciones técnicas, comerciales, ...) que pudieran acaecer en referencia a los créditos cedidos.
- Notificar a los deudores la cesión de los créditos.
- Entregar la información y la documentación necesaria (letras, pagarés, recibos, y demás aceptaciones) para hacer efectiva la cesión del crédito al factor.

1.4 Contenido del contrato de factoring:

En primer lugar cabe destacar la naturaleza atípica del contrato de factoring, es decir no se encuadra en una regulación jurídico sustantiva, sino que se describe como operaciones que realizan determinadas entidades. Donde la causa del contrato de factoring es la prestación de una serie de servicios de gestión y financieros.

Su naturaleza es atípica pues da a las partes libertad contractual. En la práctica el contrato de factoring se realiza según un esquema de contratación en masa, donde existen un clausulado general, común en todos los contratos, y uno de particular, atendido a la libertad contractual y a la negociación entre las partes.

1.5 Coste del factoring:

Los costes del factoring, como en la mayoría de las operaciones financieras, tienen dos componentes: interés y comisión.

Los costes no son fijos, sino que se estudian en función de:

- Las características del factoring, si es con recurso o sin recurso.
- Las características del cedente, nivel de facturación, importe medio de las facturas, el sector de actividad, número de deudores, plazos medios de vencimiento.
- Las características del deudor, país en el que se encuentra, nivel de riesgo, antigüedad como cliente del cedente, etc.,

El tipo de interés aplicado al descuento de las deudas (factoring convencional) se sitúa en función del mercado, más un margen comercial, tal y como ocurre en las operaciones de descuento comercial. El devengo y pago de este tipo de interés se efectúa en el momento que el cedente recibe el pago por anticipado.

Por lo que respecta a las comisiones, y en función de los servicios obtenidos, se sitúan en una banda que suele oscilar entre el 0,50% y el 2,50% sobre el importe total de las facturas. En el caso de que haya un alto volumen de créditos pero el valor medio de los mismos sea bajo, el factor suele cobrar además una tarifa de manipulación. Estas tarifas de factoraje se devengan y pagan en el momento de la cesión del crédito.

En principio, el factoring puede parecer caro a muchas empresas en comparación a los servicios de la banca; no obstante, además de considerar las ventajas frente al descuento comercial u otra alternativa financiera, es posible que muchas empresas se sorprendan si comparan el coste del factoring con el coste de la banca, considerando las compensaciones y las retenciones que se ven obligados a efectuar con éstos últimos. Hay que destacar también que el factoring permitirá a la empresa reducir su estructura, con el ahorro de costes que eso implica.

1.6 Diferencias con figuras afines:

El factoring incorpora elementos de diferentes figuras financieras, de forma que aún siendo una figura en sí misma, presenta ciertas analogías con el descuento comercial y el seguro de crédito.

A) Descuento comercial:

El descuento comercial se asemeja con el factoring (convencional) en la movilización de créditos antes de su vencimiento. Sin embargo, existen algunas diferencias que deberíamos remarcar:

- La asunción del riesgo de insolvencia que mantiene el factor (factoring sin recurso) no existe en el descuento comercial, donde el riesgo de insolvencia lo mantiene el cedente.
- El anticipo es la esencia del descuento comercial. Sin embargo, resulta opcional y accesorio en el factoring, pudiéndose tratar tal como nos hemos referido anteriormente en los diferentes tipos de factoring, de un factoring convencional o al vencimiento.
- En el caso del factoring convencional, el pago de los créditos se realiza en cualquier momento desde la cesión al vencimiento, a opción del cliente. Sin embargo en el descuento comercial se realiza en el momento de la cesión.
- El banco concede el descuento comercial en base al riesgo que ofrece el cedente (librador). En cambio, el factoring se basa en las garantías que ofrece el deudor (importador).
- Normalmente, el banco que realiza descuento comercial, incluye contrapartidas a su favor, como retenciones de un porcentaje de los efectos en cuentas de remuneración baja, domiciliaciones, etc ... Este tipo de contraprestaciones no se da en una entidad de factoring.
- El factoring incorpora un servicio (gestión de las cuentas, informes de clientes, estudios, etc ...) que en ningún caso incorpora el descuento comercial.

B) Seguro de crédito:

Tratándose del factoring sin recurso, se podría establecer un paralelismo junto con el seguro de crédito, puesto que ambos aseguran al cedente la garantía del cobro. Pero al igual que en el caso anterior siguen existiendo diferencias significativas:

- En el seguro de crédito la indemnización en caso de impago se realiza una vez se agotan los medios legales para hacer efectivo el crédito. En el factoring pueden darse dos situaciones. Si se tratase de un factoring convencional sin recurso, el pago se ha anticipado y el exportador dispone del crédito “a priori”. En el caso de tratarse de un factoring al vencimiento con límite de 90 días sin recurso, el cedente ha de esperar esos 90 días para dar oportunidad al factor de cobrar el crédito, momento en el cual se abonará al exportador.
- Una diferencia esencial es el principio de globalidad por el que el cedente compromete frente al factor la totalidad de los créditos. En cambio el seguro de crédito, afecta a créditos concretos y determinados a priori.
- En el seguro de crédito no se ofrece ningún tipo de servicio, como en el caso del factoring.

1.7 ¿Qué empresas pueden utilizar el factoring?:

Las características del factoring y las ventajas que aporta, hacen de este método de diversificación financiera una opción especialmente recomendable para aquellas empresas que:

- Se inicien en el comercio internacional y todavía no dominen los medios de pago internacionales, sus requerimientos y procesos.
- Tengan una estructura muy reducida que no les permita llevar a cabo la gestión de cobro de una manera efectiva.
- Aquellos sectores en que las condiciones de pago (días de vencimiento) juegan un papel decisivo en la acción comercial.

- Las empresas en cuya cartera de clientes tenga un peso decisivo las entidades que dependan de la administración pública.
- Las empresas con un apalancamiento financiero positivo, debido a la alta rentabilidad que proporcionan sus activos.
- Las empresas que requieran reducir su ciclo de caja.
- Empresas que no deseen financiar su actividad comercial con pasivos de corto plazo.
- Empresas que hayan agotado las líneas crediticias, por parte del sector financiero, habiendo llegado al límite de riesgo determinado por el banco.

1.8 Servicios del factoring:

- Análisis de la solvencia de los deudores, clasificación en función de la misma y asignación de una línea de riesgo a cada uno de ellos.
- Gestión de la cartera de los créditos otorgando información periódica de cada crédito.
- Gestión del cobro de las facturas cedidas por el cliente, respetando los medios de cobro que éste haya acordado con su comprador.
- Aseguramiento de los créditos, garantizando la cobertura del riesgo de insolvencia de los deudores de hasta el 100%, con una operativa sencilla y rápida.
- Anticipo de los fondos, permitiendo al cedente disponer anticipadamente de las facturas cedidas con carácter potestatorio y en el momento que lo necesite. El límite máximo suele fijarse entre un 80% y un 90% del importe total de la factura, incluyendo IVA.

1. FORFAITING:

1.1 Concepto y características:

Se entiende por forfaiting, el contrato por el cual el exportador (cedente) cede un efecto financiero derivado de su actividad comercial, a una entidad financiera, que lo aceptará sin recurso, y descontará al cedente el efecto, a cambio de una remuneración.

Se trata, en definitiva, de un descuento sin recurso, enmarcado en el ámbito del comercio internacional donde el exportador recibe los fondos tan pronto presenta la documentación requerida.

La instrumentación se realiza sobre efectos que pueden ser:

- Letras de cambio
- Remesas
- Facturas
- Pagarés
- Créditos Documentarios
- Garantías bancarias

En las operaciones de forfaiting se hace necesario, en la mayoría de los casos una garantía bancaria de un banco del país del importador de reconocido prestigio, puesto que en el comercio internacional es imprescindible tratar con entidades financieras reconocidas internacionalmente.

Estas garantías que pueda requerir el forfaiter pueden estar suscritas en el mismo documento o en un documento aparte, pero siempre tratándose de garantías irrevocables, incondicionales y a primera demanda.

Se trata, por tanto, de la compra por parte de una entidad financiera de efectos comerciales con vencimiento aplazado, representativos de operaciones de comercio internacional.

Esta cesión de efectos se realiza sin recurso por lo que no puede retornar a ninguno de los tenedores anteriores del efecto. Por ello el forfaiter soporta el riesgo comercial, político, de tipo de cambio y de interés.

En caso de impago será el forfaiter, en ningún caso el exportador, quien habrá de intentar el cobro del importador o ejecutar los avales y garantías que se hubiesen establecido.

En general, se aplica a aquellas operaciones de bienes de equipo aunque puede aplicarse también a otro tipo de exportaciones. Sin embargo, la predisposición para aceptar un forfait por parte del banco será distinta en caso de una mercancía perecedera, que de un bien de equipo, pues hay que tener en cuenta que el banco está aceptando también el riesgo comercial, dándose en mayor medida en las mercancías perecederas que no en los bienes de equipo.

Aunque no existe un plazo de vencimiento determinado, las operaciones de forfaiting pueden tener un vencimiento en la práctica de entre tres meses y cinco años. La aceptación de determinados plazos de vencimiento viene determinada por el tipo de mercancía (plazos más cortos para bienes de consumo y más largos para bienes de equipo), el riesgo del deudor y el riesgo país de forma que cuanto mayor sea el plazo, mayor será el riesgo asumido por el forfaiter. Así mismo hay que tener en cuenta que uno de los ingresos del forfaiter son los intereses del descuento, si el plazo hasta vencimiento es muy corto puede no interesarle y denegar la cesión.

Es aconsejable que el exportador contacte con el forfaiter antes de efectuar la transacción comercial, al efecto de negociar y pactar las condiciones más favorables con anterioridad al perfeccionamiento de la venta.

En muchos casos la operación comercial está supeditada a la existencia de un forfaiter que se comprometa en firme a descontar en una fecha futura los documentos representativos del crédito.

2.1 Ventajas para las empresas:

El forfaiting proporciona a la empresa exportadora significativas ventajas:

- Transfiere al forfaiter el riesgo de impago (inclusive riesgos comerciales).
- Financia la exportación de forma que en el momento de la cesión obtiene el importe del efecto al contado.
- No corre con el riesgo del tipo de cambio, aún cuando se haya establecido el precio en divisas.
- Le permite eludir el riesgo-país, evitándose los costes que supone contratar seguros CESCE o similares.
- El forfaiting puede realizarse en cualquier momento dentro del período de vencimiento.
- Contablemente, permite transformar cuentas de realizable a disponible.
- Evita aumentar el disponible a cuenta de aumentos de pasivo a corto plazo, manteniendo la capacidad de endeudamiento y las líneas de descuento.
- El vencimiento del factor puede ser tanto a largo plazo como a corto.
- Descarga y reduce labores administrativas.
- No compromete la totalidad de los efectos, presentes y futuros, como en el caso del factoring, sino que se trata de efectos individualizados.
- Puede ser una alternativa para aquellos efectos que, por alguna razón, no hayan sido admitidos por un factoring.

2.3 Diferencias frente a otros instrumentos:

El forfaiting puede confundirse con el descuento comercial y el factoring. Frente al factoring, ambos métodos financieros tienen importantes similitudes, puesto que responden a lo que se denomina cash-management. Por eso vamos a analizar las diferencias significativas con cada instrumento financiero.

CRITERIO	FACTORING	FORFAITING
Finalidad	Financiación de bienes a contabilizar en el realizable	Financiación de bienes de equipo
Plazo	Corto (máx 180 días)	Medio / Largo
Ámbito geográfico	Nacional / Internacional	Internacional
Asunción del riesgo comercial	Sí, sin recurso / No, con recurso	Sí, siempre
Documento	Factura	Letra y pagaré
Financiación	Cuando es convencional	Siempre
Liquidación de la operación	Varios sistemas (mensual trimestral)	
Asunción del riesgo de cambio, político y de intereses	No	Sí
Plazo de vencimiento	Determinado	Indeterminado
Financiación	80-90%	100%
Relación entre las partes	Continuada	Esporádica

Difiere con el descuento comercial, en que el pago del forfaiting es ofrecido sin recurso al cedente del crédito.

2.4 Coste del forfaiting:

El coste de este instrumento financiero se reparte entre el importador y el exportador:

- Importador: costes derivados de las garantías bancarias.
- Exportador:

Los costes que el exportador debe soportar en una operación de forfaiting se distinguen entre, los derivados de la tasa de descuento y de las comisiones.

La tasa de descuento se fija en función del tipo de interés vigente en el mercado más un margen comercial a favor del forfaiter que oscila entre el 0,5 y el 3,5%. En este margen comercial se incluyen las primas de riesgo y los gastos derivados de la administración. Cabe destacar que en la mayoría de casos el tipo de interés es fijo.

Las comisiones más frecuentes en este instrumento financiero son:

 - Comisión de compromiso: esta comisión representa un uno por mil mensual del importe nominal de los efectos
 - Comisión de opción: se aplica en los casos en que el banco realiza una oferta en firme al exportador antes de que se cierre la operación. Es el mismo concepto que una opción de divisas. La comisión es la prima.
 - Comisión de penalización: se produce cuando el cedente no pone a disposición del forfaiter los documentos requeridos en la fecha acordada. Esta comisión compensa al forfaiter los gastos de cobertura por el tipo de interés.

2. CUENTAS EN DIVISAS:

3.1 Cuentas en divisas de residentes:

(Circulares del Banco de España números 24 y 7 del 18.Dic.92 y 31.Oct.00 respectivamente)

El proceso liberalizador en España, ha permitido que residentes y no residentes puedan realizar la apertura de cuentas en divisas tanto en España como en el extranjero. Y estos últimos también en euros de no residentes.

En el caso de los residentes, la facilidad otorgada para la apertura de cuentas en España y en el exterior, facilita que sus titulares puedan utilizar estas cuentas, bien como un instrumento financiero, o bien como un sistema de cobertura de los riesgos de cambio.

Cualquier residente puede utilizar sus ahorros o recursos financieros en euros para obtener una mejora de sus rendimientos mediante la conversión de estos fondos a divisas y posteriormente realizar un depósito con o sin seguro de cambio en base a las expectativas de evolución de la divisa y del riesgo de cambio que desee asumir el cliente.

Otra alternativa surge en el caso de las empresas que utilizan los fondos que reciben del exterior por operaciones de exportación para su ingreso en una cuenta en divisas y posteriormente utilizar estos fondos para el pago de importaciones. De esta forma realizan un autoseguro.

Sea cual fuere el objetivo de la cuenta, el hecho es que la liberalización ha ofrecido nuevas posibilidades o alternativas frente a los depósitos en euros.

3.1.1) Cuentas en divisas de residentes en España:

- Titulares:
Personas físicas o jurídicas residentes en España.
- Modalidades de las cuentas:
Estas cuentas pueden abrirse en forma de cuenta corriente o a plazo. Cada modalidad lleva aparejada una remuneración distinta al igual que sucede con las cuentas en euros.
- Justificación de la residencia:
Las personas físicas españolas se presumen residentes en España. Las personas físicas extranjeras deberán justificar su residencia mediante la tarjeta de residencia. Las personas jurídicas mediante escritura de constitución en España.

3.1.2) Cuentas en divisas de residentes en el extranjero:

Esta clase de cuentas requieren que el titular facilite información periódica al Banco de España, de la apertura, de los movimientos que se produzcan en la cuenta, de la cancelación y de cualquier modificación, especialmente por lo que respecta a los titulares de estas cuentas.

Ahora bien, cabe destacar que esta obligatoriedad de informar es necesaria para que la Administración obtenga información estadística de los cobros y pagos en el exterior, con una intención claramente fiscal, pero en cualquier caso no limita su libertad ni capacidad operativa.

- Apertura y cancelación:
Comunicación por parte del residente al Banco de España cumplimentando para ello el impreso DD1 denominado “Comunicación de apertura o cancelación de cuentas en entidades de depósito en el extranjero”. Esta comunicación hay que realizarla dentro del plazo de un mes a partir de la fecha de su apertura o cancelación.
- Movimientos de abono y cargo:

La información sobre cobros y pagos realizados mediante abonos y adeudos en las cuentas tendrá una periodicidad mensual, y su remisión al Banco de España habrá de producirse no más tarde del día 20 del mes siguiente al que se informa (Modelos DD2 y DD2bis).

Sin embargo, no vendrán obligados a presentar dichas declaraciones mensuales los titulares de cuentas en el exterior cuando ni la suma de abonos ni la de adeudos en un mes alcancen el importe de 3 millones de euros, o su contravalor en otras divisas.

Si en un mes determinado, en abonos o adeudos, se alcanza la citada cifra de 3 millones de euros, la declaración mensual que se realice englobará las declaraciones no remitidas del mes o meses anteriores.

Los titulares de cuenta que hayan quedado exentos de informar en algún mes del año, o en todos ellos, de acuerdo con lo establecido en el punto 1 anterior, habrán de hacer una declaración en modelo DD2 y DD2bis, en el último mes de cada año, que contenga las operaciones no declaradas durante el año, y los saldos inicial y final. Con carácter general, esta declaración deberá enviarse al Banco de España no más tarde del día 20 de enero del año siguiente al que se informa.

No obstante, cuando ni la suma de adeudos ni la de abonos hayan superado en el curso del año natural complejo los 600.000 euros, o su contravalor en otras divisas, la declaración sólo se enviará al Banco de España a requerimiento expreso de éste, en un plazo máximo de dos meses, a contar desde la fecha de su solicitud.

La declaración anual a que se refieren los párrafos anteriores podrá contener, exclusivamente, los saldos inicial y final, la suma total de las operaciones de abono y la suma total de los adeudos del período declarado, cuando ni el importe total de abonos ni de adeudos de la declaración supere los 6 millones de euros, o su contravalor en otras divisas. En el caso de que el importe de adeudos o abonos fuera superior a 6 millones de euros, la declaración deberá contener todos los datos.

En el caso de cancelación de cuentas, la comunicación al Banco de España en modelo DD1 deberá ir acompañada de la declaración de cobros y pagos realizados en la cuenta en el período transcurrido entre la última declaración de cobros y pagos presentada y la cancelación de la cuenta.

Remuneración:

La remuneración de estas cuentas estará basada en el tipo de interés en los mercados internacionales de divisas para la divisa o moneda en cuestión (LIBOR), deduciendo el diferencial o margen que se estime oportuno según la modalidad de la cuenta.

La clase de moneda o divisa de la cuenta también es un factor a tener en cuenta en la remuneración, ya que ciertas monedas son más difíciles de colocar en los mercados internacionales de capitales.

Clase de divisa:

Por lo general estas cuentas se abren en alguna de las principales divisas utilizadas en el comercio internacional (Dólar USA, Dólar Canadiense, Yen Japonés, Libra Esterlina, etc.).

Ventajas que generan estas cuentas:

Las ventajas que generan estas cuentas son la de ofrecer una nueva posibilidad de inversión y ser de utilidad a empresas que por sus características se ven obligadas a mantener divisas, como por ejemplo:

- Compañías de seguros y reaseguros
- Agencias de viajes
- Empresas de transportes y consignatarios
- Sociedades de “factoring”
- Exportadores, etc.

3.2 Cuentas en divisas o euros de no residentes:

En los últimos años, desde el proceso liberalizador del Banco de España, se ha notado un fuerte incremento de las cuentas de no residentes en España en euros y ello como consecuencia de que las empresas extranjeras, al igual que las empresas españolas, las utilizan como una fuente para gestionar sus cobros en España.

Condiciones y requisitos:

- Titulares:
Personas físicas o jurídicas no residentes en España.
- Modalidades de las cuentas:
Estas cuentas pueden aperturarse en forma de cuenta corriente o a plazo. Cada modalidad lleva aparejada una remuneración distinta al igual que sucede con las cuentas en euros.
- Justificación de la no residencia en España:
Las personas físicas españolas mediante Certificado del Consulado español en el que estén inscritas, emitido con una antigüedad no superior a dos meses.
Las personas físicas extranjeras mediante Certificación negativa de residencia en España expedida por la Dirección General de Seguridad del Estado, emitida también con una antigüedad no superior a dos meses.
En ambos casos, la certificación tiene una validez de dos años desde la fecha de su expedición, momento en que deberán renovarse adecuadamente.
Las personas jurídicas mediante escritura de constitución en el exterior, pasada por el Consulado español del país de que se trate.
- Autorizaciones para movilizar las cuentas:
Las autorizaciones para movilizar las cuentas en euros de no residentes o divisas de no residentes por persona distinta al titular, deberán concederse mediante escritura de apoderamiento ante fedatario público.
La excepción a este requisito surgirá siempre que se den estas dos circunstancias:
 - Titular de la cuenta persona física española no residente.
Personas autorizadas, sean el cónyuge o familiares del titular en primer grado y que residan en España.

4. Operaciones de Netting o compensación:

El netting es la compensación entre cobros y pagos. La situación típica para que se dé esta operativa es la de una empresa con filiales en el extranjero. Normalmente se producen entre ellas flujos tanto de cobros como de pagos en los dos sentidos. Por lo tanto, la empresa toma la decisión de compensarlos y simplemente realiza un pago o cobro por la diferencia entre los dos signos.

Esta misma operativa se puede llevar a cabo también entre empresas con distribuidores en el extranjero a los que se deba remunerar por sus servicios.

La realización del netting ofrece ventajas a las empresas en cuanto a que las comisiones de los traspasos entre cuentas se rebajan a un porcentaje sobre la cantidad a compensar, sin tener que pagar las comisiones de los cobros y los pagos por la totalidad de los importes. Además, ofrece mayor comodidad para las partes, y menor necesidad de control.

Comunicación de dichas operaciones a la entidad registrada:

En la Circular del Banco de España 6/2000, de 31 de Octubre (“Préstamos, créditos y compensaciones exteriores”) se describen las obligaciones de declaración de compensaciones. En concreto: las personas físicas o jurídicas residentes en España (distintas de las Entidades Registradas) que realicen compensaciones de cobros y pagos con no residentes, originados por transacciones de cualquier naturaleza (de bienes, servicios o financieras), cuyo importe sea igual o superior a 600.000 euros, o su contravalor en otras divisas, quedan obligadas a declararlas al Banco de España en el plazo de un mes, contado desde la fecha en que se hace efectiva la compensación.

La declaración de las compensaciones se deberá realizar mediante el modelo CP-1, que se adjunta al final de este tema. El Banco de España registrará la compensación efectuada, asignándole un NOF, que servirá de referencia para cualquier asunto relacionado con la operación.

Si las compensaciones de que hablamos fueran parciales y por ello se produjeran cobros o pagos netos, los cobros y pagos compensados se declararán, respectivamente, por sus importes y separadamente, sin agrupación ni refundición.

COMUNICACION DE APERTURA O CANCELACION DE CUENTAS EN ENTIDADES DE DEPOSITO EN EL EXTRANJERO

NOTA: No cumplimentar las casillas sombreadas. Rellénesse a máquina o con letra de imprenta.

1. CLASE DE OPERACION (marcar con una x)

1 Apertura de cuenta: N^o de registro del Banco de España. **0179629 5**

2 Cancelación de cuenta: N^o de registro del Banco de España.

2. TITULAR RESIDENTE (*)

Nombre: NIF:

Dirección:

Localidad:

Actividad económica. Descripción: CNAE

Persona de contacto: D. Teléfono:

3. DATOS DE LA CUENTA

Nombre de la entidad:

Dirección:

País en el que está abierta la cuenta: Código país

Moneda: Código moneda

Importe del saldo de apertura:

Clase de cuenta (marcar con una x):

A la vista 1

De ahorro 2

A plazo 3

Número de la cuenta: N^o de titulares:

Fecha de apertura: Día Mes Año

4. FECHA Y FIRMA DE LA DECLARACION

5. DILIGENCIA DEL BANCO DE ESPAÑA

A utilizar por residentes no bancarios (declarantes directos).

(*) Cuando la cuenta esté abierta a nombre de más de un titular, se harán figurar en este recuadro los datos del primero, comunicándose los de los restantes en el cuadro al dorso.

SALDOS Y MOVIMIENTOS DE COBROS Y PAGOS EXTERIORES, EFECTUADOS A TRAVES DE LA CUENTA ABIERTA EN LA ENTIDAD NO RESIDENTE REGISTRADA EN EL BANCO DE ESPAÑA CON EL N°

1. TITULAR RESIDENTE: NIF: Período: de
 Domicilio: Moneda: Clave:

NOTA: No se cumplimentarán las casillas sombreadas. Rellélese a máquina o con letra de imprenta. Cuando la cuenta esté abierta a nombre de más de un titular, se harán figurar en este recuadro los datos del primero.

2. Nº de orden	3. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACION	4. ADEUDOS (Pagos)	5. ABONOS (Cobros)	6. CLAVE DE LA OPERACION (Marcar con una X)	7. PAIS	8. NOF, ISIN o Entidad
	10. SALDO ANTERIOR			1 <input type="checkbox"/> Mercancías 3 <input type="checkbox"/> Transferencia 2 <input type="checkbox"/> No mercancías 4 <input type="checkbox"/> Conversión		9. NIF (Emissor o contrapartida) 8. 9.
				1 <input type="checkbox"/> Mercancías 3 <input type="checkbox"/> Transferencia 2 <input type="checkbox"/> No mercancías 4 <input type="checkbox"/> Conversión		8. 9.
				1 <input type="checkbox"/> Mercancías 3 <input type="checkbox"/> Transferencia 2 <input type="checkbox"/> No mercancías 4 <input type="checkbox"/> Conversión		8. 9.
				1 <input type="checkbox"/> Mercancías 3 <input type="checkbox"/> Transferencia 2 <input type="checkbox"/> No mercancías 4 <input type="checkbox"/> Conversión		8. 9.
				1 <input type="checkbox"/> Mercancías 3 <input type="checkbox"/> Transferencia 2 <input type="checkbox"/> No mercancías 4 <input type="checkbox"/> Conversión		8. 9.
				1 <input type="checkbox"/> Mercancías 3 <input type="checkbox"/> Transferencia 2 <input type="checkbox"/> No mercancías 4 <input type="checkbox"/> Conversión		8. 9.
				1 <input type="checkbox"/> Mercancías 3 <input type="checkbox"/> Transferencia 2 <input type="checkbox"/> No mercancías 4 <input type="checkbox"/> Conversión		8. 9.
				1 <input type="checkbox"/> Mercancías 3 <input type="checkbox"/> Transferencia 2 <input type="checkbox"/> No mercancías 4 <input type="checkbox"/> Conversión		8. 9.

11. SUMAS.....

Cumplimentar sólo en la última hoja:
 12. SALDO FINAL
 13. SUMAS IGUALES

A utilizar por residentes no bancarios (declarantes directos).
 Refº 4/4176.0/6 – PVP: 25 PTA (IVA incluido).
 Instrucciones al dorso.



DECLARACION DE COMPENSACIONES DE COBROS Y PAGOS EXTERIORES (1)

NOTA: No cumplimentar las casillas sombreadas. Rellenar a máquina o con letra de imprenta.

<p>1. TITULAR RESIDENTE DE LA COMPENSACION NIF: <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p>Nombre:</p> <p>Dirección: Teléfono:</p> <p>Localidad: C. P.:</p>	<p>2. NUMERO DE OPERACION DE COMPENSACION (NOF)</p> <p style="font-size: 2em; font-weight: bold; text-align: center;">F 07448-0</p>
---	--

<p>3. OPERACIONES COMPENSADAS</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="text-align: left; border-bottom: 1px solid black;">Crédito</th> <th style="text-align: left; border-bottom: 1px solid black;">Débito</th> </tr> <tr> <td>Comercial 1 <input type="checkbox"/></td> <td>Comercial 1 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Servicios 2 <input type="checkbox"/></td> <td>Servicios 2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Capital 3 <input type="checkbox"/></td> <td>Capital 3 <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Crédito	Débito	Comercial 1 <input type="checkbox"/>	Comercial 1 <input type="checkbox"/>	Servicios 2 <input type="checkbox"/>	Servicios 2 <input type="checkbox"/>	Capital 3 <input type="checkbox"/>	Capital 3 <input type="checkbox"/>	<p>5. TITULAR NO RESIDENTE DE LA CONTRAPARTIDA</p> <p>Nombre:</p> <p>Localidad:</p> <p>Pais: Código país <input style="width: 40px;" type="text"/></p>
Crédito	Débito								
Comercial 1 <input type="checkbox"/>	Comercial 1 <input type="checkbox"/>								
Servicios 2 <input type="checkbox"/>	Servicios 2 <input type="checkbox"/>								
Capital 3 <input type="checkbox"/>	Capital 3 <input type="checkbox"/>								
<p>4. FECHA DE LA COMPENSACION</p>									

CREDITO DEL RESIDENTE (2)	<p>6. MONEDA Código moneda <input style="width: 40px;" type="text"/></p>	<p>7. IMPORTE (en cifras)</p>
	<p>8. DESCRIPCION DE LA OPERACION</p> <p style="text-align: right;">NOF <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p style="text-align: right;">Código estadístico <input style="width: 100px;" type="text"/></p>	

DEBITO DEL RESIDENTE (2)	<p>9. MONEDA Código moneda <input style="width: 40px;" type="text"/></p>	<p>10. IMPORTE (en cifras)</p>
	<p>11. DESCRIPCION DE LA OPERACION</p> <p style="text-align: right;">NOF <input style="width: 100px;" type="text"/></p> <p style="text-align: right;">Código estadístico <input style="width: 100px;" type="text"/></p>	

12. OBSERVACIONES

<p>13. FECHA Y FIRMA DEL DECLARANTE</p> <p style="font-size: 0.8em; margin-top: 20px;">(Si es persona jurídica, identifíquese el firmante, indicando nombre y cargo en la empresa)</p>	<p>14. DILIGENCIA DEL BANCO DE ESPAÑA</p>
--	---

(1) Sólo se declararán en este impreso las compensaciones que se realicen sin liquidación a través de una entidad registrada, ni abono o adeudo en una cuenta abierta en el exterior.

(2) En caso de compensarse varios cobros y pagos, se indicarán en estos recuadros las sumas totales, detallándose al dorso los cobros y pagos compensados.