

## **Factoring y Forfaiting**

### **Porto, José Manuel**

El factoring (factoraje) y el forfaiting, son dos modalidades de financiamiento que permiten transformar en contado las ventas a plazo. Si bien son similares en cuanto al objetivo, cada uno de ellos tiene sus particularidades, que se describirán a continuación.

#### **Factoraje (Factoring)**

El factoraje, tal como lo enuncia el nuevo Código Civil y Comercial de la Nación, es el contrato por el cual una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable, los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos, asumiendo o no los riesgos.

El factor puede brindar además, servicios de administración y gestión de cobranza, asistencia técnica, comercial o administrativa, respecto de los créditos cedidos.

#### **Servicios brindados por la operatoria de factoraje**

- Financiamiento.
- Asesoramiento y protección de riesgo crediticio.
- Administración y gestión de cobranzas.

#### **Sujetos**

##### **\* Vendedor, cedente o factoreado.**

- Empresas que venden a plazo en el mercado local o internacional.

##### **\* Factor**

- Empresas comerciales o entidades financieras, que adelantan los fondos al cedente "con o sin recurso".

##### **\* Deudores cedidos**

- Comprador Local o Importador del Exterior.
- Son los clientes de la empresa factoreada, y los obligados al pago de los documentos cedidos.

##### **\* Otros participantes**

En algunas modalidades de factoraje (particularmente en el factoring de exportación) participan también otros sujetos, como el factor del importador (que también se encarga de la gestión de cobranza) o compañías aseguradoras.

#### **Operatoria**

Si bien existen varias modalidades para realizar la operatoria, la más utilizada es la siguiente:

1. Se firma contrato de factoraje entre el factor (financista) y la empresa -de producción, comercio o servicios- que vende a plazo (factoreado).

2. En cada cesión de facturas que se realice, el factor efectuará la verificación de la documentación presentada y notificará a los deudores cedidos, y de no mediar objeciones por parte de estos, se pagará la operación dentro de las 24 o 72 horas de iniciada la misma.

Cuando los documentos cedidos son títulos de crédito autónomos, no se efectúan notificaciones y la operación es inmediata. Algunas entidades financieras proveen a las empresas factoreadas, equipos que pueden leer y escanear cheques a alta velocidad, lo que les permite elaborar archivos con los documentos cedidos y realizar la operatoria vía home banking, obteniendo el adelanto de los fondos en el día.

3. El valor monetizado, será el que surja del monto total de la factura o certificado de obra, menos: el aforo, los intereses (en general se cobran por adelantado), las comisiones, y los gastos e impuestos correspondientes. En el caso de cheques de pago diferido no hay aforo.

4. Al vencimiento, el factor gestiona y cobra las facturas o documentos cedidos y, en caso de corresponder, reintegra los valores retenidos por aforo.

#### **Objeto**

Pueden ser objeto de este contrato, las cuentas a cobrar instrumentadas mediante: Facturas simples o de crédito - Facturas de Exportación - Certificados de Obras Públicas - Órdenes de Compra - Cartas de Crédito - Letras de Cambio - Pagarés locales o internacionales - Cheques de Pago Diferido - Certificados de reintegros de IVA a exportadores (resolución emitida por A.F.I.P.).

### **Clases de factoring**

Las diferentes modalidades de factoring, pueden clasificarse dentro de los siguientes grupos, a saber:

#### **— Según su contenido**

##### **a. Con financiación - Factoraje Financiero**

Le permite al factoreado obtener del factor (contra la percepción de intereses por parte de este), el pago inmediato de los créditos cedidos.

##### **b. Sin financiación - Factoraje Comercial**

El objeto principal del contrato, es dejar en manos del factor la gestión de cobranza, y recibir de este, asistencia técnica, contable y administrativa sobre la misma; mientras que el cobro de las cuentas a plazo, se realiza conforme el vencimiento normal de cada una. Mediante esta modalidad, las empresas factoreadas, persiguen racionalizar y optimizar su estructura administrativa interna.

#### **— Según sus alcances**

##### **a. Con cobertura de riesgo o sin recurso al cedente**

El factor asume el riesgo de insolvencia, demora o falta de pago de los créditos transferidos; y consecuentemente, la realización de los trámites y gestiones extrajudiciales o judiciales, que fueren necesarios para obtener el cumplimiento de las deudas pendientes de pago.

Excepto, cuando este hecho hubiera sido provocado por causas atribuibles al cedente (ej. mercaderías en mal estado, no ajustada al pedido, con multas por cumplimiento tardío, etc.).

##### **b. Sin cobertura de riesgo o con recurso al cedente**

El factor no asume el riesgo de incobrabilidad, no compra la factura o documento. En caso de no pago, el reclamo irá contra el deudor cedido, y en última instancia contra el cedente.

##### **c. Mixto**

Se estipula un listado de clientes, sobre los cuales se adelanta el pago sin recurso; y otros, con recurso al cedente. Esta mezcla también se hace, considerando clientes y monto por cliente.

#### **— Según su área geográfica**

##### **a. Factoring Local**

Cuando el productor, fabricante o proveedor -cedente-, y los compradores a plazo, residen en el mismo país.

##### **b. Factoring Internacional:**

Cuando cualquiera de los sujetos intervinientes reside en distintos países.

En estos casos, es necesaria la participación de 2 factores: uno del país exportador y otro del importador.

También se conforman 2 contratos: uno entre el exportador y el factor de su país; y otro entre el factor local y el factor extranjero. El factor del importador emite una garantía a favor del factor del exportador, asumiendo la obligación de pagar dentro de los 90 días del vencimiento del documento/factura, en caso de que el importador no lo haga, ya sea por insolvencia o imposibilidad de pago por cuestiones ajenas a él.

### **Costo**

El costo de la operatoria comprende en general, los siguientes ítems:

- Comisión de factoring o tarifa de servicio: entre el 0,5% y el 1,5%. Dependerá si es factoring local o internacional.

- Costo de financiación o costo del dinero: proporcional plazo de cobro adelantado, contemplando además, si es una operación con o sin recurso.

- Aforo: costo de inmovilización del porcentaje aforado.

- Otros gastos: honorarios de escribano, notificaciones, impuestos.

## **Ventajas para el factoreado**

- Puede convertir sus ventas a crédito en contado.
  - Mayor competitividad, puesto que así las empresas pueden ofrecer a sus clientes mejores condiciones de pago.
  - Mejora la eficacia en los cobros, al separar la figura del vendedor de la del cobrador.
  - Mejora la selección crediticia de sus clientes.
  - Disminuye las provisiones por incobrabilidad, los gastos por contenciosos y los costos fijos de administración.
  - En los contratos sin recurso: elimina los gastos de financiación por mora y gastos por proceso judicial.
  - En los contratos con recurso: al seleccionar mejor a sus clientes, tendrá menos riesgos de incobrabilidad.
  - Mejora la calificación crediticia del Balance.
  - Al operar con factoring sin recurso, no ocupa las líneas de crédito tradicionales.
- En el caso de Factoring Internacional, además de las ventajas ya enunciadas, se destacan las siguientes:
- Obtiene cobertura de riesgo crediticio sobre el importador y sobre riesgo país.
  - Posibilidad para el exportador, de acceder a nuevos mercados y a nuevos clientes sin riesgos.
  - Posibilidad de aumentar las exportaciones, al brindar formas de pago más competitivas; con la posibilidad de vender en cuenta abierta, sin pedir al importador pagos anticipados o apertura de carta de crédito.
  - Simplifica la exportación, eliminando costos y tiempo de informes del extranjero y acelerando el cobro de las mismas.

## **Limitaciones**

- Costo: se deberá comparar el valor del dinero, los gastos de cesión, escribano, notificación, etc., contra los ahorros totales que se obtienen por el factoring.
- El factoreado queda sujeto al criterio del factor, para evaluar el riesgo de los distintos compradores a plazo. La selección de las cuentas a financiar o a comprar, dependerá de la calidad de las mismas; es decir, de su plazo, importe y posibilidad de recuperación.
- En general, es una forma de financiamiento sólo de corto plazo.
- No es conveniente para compañías con facturación menor a \$ 1,2 M anuales; y/o con muchos clientes de bajo importe; y/o cuyos clientes comercialmente prohíban la cesión de sus deudas.
- En algunos casos, y por solicitud expresa de los deudores cedidos, las cesiones deben instrumentarse por escritura pública; lo que implica mayores costos y demora en la operatoria.

## **Forfaiting**

Es un contrato por el cual una compañía financiera, llamada "forfaiter", compra "sin acción de recurso", los derechos de cobro de pago diferido, derivados de operaciones comerciales internacionales, instrumentados preferentemente en derechos autónomos (letras de cambio o pagarés internacionales).

En el 2013, la Cámara de Comercio Internacional (CCI), dictó la Brochure 800 sobre Reglas Uniformes para Forfaiting (URF- Uniform Rules for Forfaiting).

La CCI, es una organización de negocios internacionales, que tiene como prioridad establecer los usos y costumbres del comercio internacional, para lo cual emite regulaciones denominadas publicaciones o brochures. Ejemplo de estas, además de la ya enunciada, son las Brochures 600 y 725 (Reglas y usos uniformes relativos a los Créditos Documentarios y sus Reembolsos Interbancarios); 645 y 681 (Normas Internacionales Bancarias); o la Brochure N° 715, que fijó las Incoterms vigentes desde el 2011(determinan los derechos y obligaciones de contratar con cláusula FOB, CIF, DDP, etc.).

El contenido básico de la Brochure 800, determinó:

- Las condiciones, derechos y obligaciones de las partes, en el mercado primario y secundario de forfaiting.
- Que la aplicación de la misma, debe ser aceptada por todas las partes (exportador, importador, banco

factor del exportador y banco factor del importador).

- Que todas las operaciones con las características de forfaiting, corresponden a operaciones sin recurso.
- La norma sugiere que el forfaiting se instrumente con documentos que representen un crédito: letras de cambio (emitidas por el exportador, y luego aceptada por el importador u obligado, y en algunos casos avalada por un banco); o con pagarés internacionales /promissory notes (emitidos por el importador).

### **Características principales**

En virtud de la norma y los usos vigentes, las características principales de este instrumento financiero son:

\* La financiación tiene como destino, únicamente operaciones de mercado internacional; pudiendo acceder a los fondos facturados, una vez realizado el embarque de las mercaderías y cedida la documentación correspondiente.

\* Plazo: mediano y largo, de 1 a 8 años.

\* Documentos a descontar: solo los instrumentos de pago diferido que representen un crédito para el exportador. Además de los documentos sugeridos por la CCI (letras de cambio y pagarés), diversos bancos de nuestro país, también realizan forfaiting sobre cartas de crédito confirmadas o no.

\* El descuento es sin acción de recurso, se trata en realidad de una compra del documento, asumiendo el forfaiter el riesgo de incobrabilidad del mismo.

\* Bienes financiados: si bien cubre la exportación de servicios realizados, en general se realiza sobre la venta al exterior de equipos y/o bienes de capital, por montos importantes.

### **Ventajas para el exportador**

- Al igual que el factoring, es una alternativa de financiación, que permite vender a plazo y cobrar al contado.

- Elimina el riesgo de incobrabilidad, al realizar la exportación con aquellos importadores sobre los que el forfaiter ya extendió su cobertura al 100%.

- No afecta margen de crédito bancario, al ser una operación sin recurso: venta de la cuenta a cobrar.

- Elimina el riesgo país y el riesgo cambiario, permitiendo al exportador penetrar en mercados riesgosos.

- Obtiene acceso a una extensa red (Factor Chain International), que le permite canalizar sus operaciones con más de 240 bancos corresponsales en 60 países; lo que le permite acceder a una base de datos internacional sobre la calidad de riesgo de nuevos clientes.

### **Limitaciones para el exportador**

- Deberá pagar un costo mayor, que en una operación de descuento local sin recurso, ya que en este caso, se incluye una cobertura de riesgo comercial y político -riesgo país-.

- También al calcular el descuento, el forfaiter considera unos días de gracia extra.

- Al igual que en el factoring puede mediar una comisión fija.

- Salvo casos particulares, las operaciones se efectúan sobre documentos autónomos y/o avalados.

- Si bien los financistas que brindan el servicio de factoring también realizan forfaiting, otros se dedican exclusivamente a este último, y solo por montos superiores a los u\$s 200.000.

### **Conclusiones**

La posibilidad de vender a plazo, permite mejorar la competitividad frente a otros proveedores. Quienes no puedan financiar dichas ventas con capital propio, pueden hacerlo a través de alguno de los instrumentos descritos, ya sea tanto en el mercado doméstico (factoraje local) como en el internacional (factoraje internacional y forfaiting).

Esta financiación puede cubrir ventas a corto plazo en el mercado local; y a corto, mediano o largo plazo, en el comercio internacional. La reciente incorporación del factoraje en el Código Civil y Comercial, y la norma de la Cámara de Comercio Internacional sobre forfaiting, proveen reglas más claras sobre estas operatorias; lo que posibilitará un importante desarrollo en la utilización de estas alternativas de financiación.

A diferencia de las operaciones aisladas de descuento de documentos, los contratos de factoraje o

forfaiting, les permiten a las empresas que venden con cobro diferido, contar con un socio financista, que además le brinda protección crediticia; posibilitando que aumenten los créditos a sus clientes locales como también exponerse a nuevos clientes del exterior.

© Thomson Reuters