

# Newsletter

## *factoring*

06  
OCTUBRE  
2014



FACTORING

ASOCIACIÓN  
ESPAÑOLA

## Lista de asociados

Entidad	Página web
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	<a href="http://www.bbva.es">www.bbva.es</a>
BANCO SABADELL, S.A	<a href="http://www.grupobancosabadell.es">www.grupobancosabadell.es</a>
BANKIA, S.A.	<a href="http://www.empresas.bankia.es">www.empresas.bankia.es</a>
BANKINTER, S.A.	<a href="http://www.bankinter.com">www.bankinter.com</a>
BARCLAYS FACTORING, S.A., EFC	<a href="http://www.barclays.es">www.barclays.es</a>
BNP PARIBAS FACTOR, S.A., Sucursal en España	<a href="http://www.factor.bnpparibas.com">www.factor.bnpparibas.com</a>
CAIXABANK, S.A	<a href="http://www.lacaixa.es">www.lacaixa.es</a>
CAJA LABORAL POPULAR COOP. DE CRÉDITO	<a href="http://www.laboralkutxa.com">www.laboralkutxa.com</a>
DEUTSCHE BANK, SOCIEDAD ANÓNIMA ESPAÑOLA	<a href="http://www.deutsche-bank.es">www.deutsche-bank.es</a>
EUROFACTOR HISPANIA, S.A.	<a href="http://www.eurofactor.es">www.eurofactor.es</a>
FARMAFACTORING ESPAÑA, S.L.	<a href="http://www.farmafactoring.es">www.farmafactoring.es</a>
LIBERBANK, S.A.	<a href="http://www.liberbank.es">www.liberbank.es</a>
LICO LEASING, S.A., EFC	<a href="http://www.lico.es">www.lico.es</a>
NOVO BANCO, S.A. Sucursal en España	<a href="http://www.bes.es">www.bes.es</a>
POPULAR DE FACTORING, S.A., EFC	<a href="http://www.populardefactoring.es">www.populardefactoring.es</a>
SANTANDER FACTORING Y CONFIRMING, S.A, EFC	<a href="http://www.confirming.es">www.confirming.es</a>
TELEFONICA FACTORING ESPAÑA, S.A.	<a href="http://www.telefonicafactoring.com">www.telefonicafactoring.com</a>
UBI BANCA INTERNATIONAL, S.A. SUCURSAL EN ESPAÑA	<a href="http://www.ubibanca.it">www.ubibanca.it</a>

## Junta Directiva

Cargo	Nombre	Empresa
Presidente	Carlos Olivares Sánchez	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.
Vicepresidente	Carlos García Casas	SANTANDER FACTORING Y CONFIRMING, S.A EFC
Vicepresidente	Josep Sellés Bruguera	EUROFACTOR HISPANIA, S.A.
Tesorero	Carlos Dalmau i Llorens	BANCO SABADELL, S.A.
Vocal	Cesáreo Araujo Lojo	POPULAR DE FACTORING, S.A., EFC
Vocal	Meritxell Ripoll Manuel	CAIXABANK, S.A.
Vocal	Enrique Salomone Merello	UBI BANCA INTERNATIONAL, S.A. SUCURSAL EN ESPAÑA
Vocal	Enrique Zafra Pérez	LICO LEASING, S.A.
Secretario General	Honorio Ruiz Cebrián	

## Carta del Presidente



Queridos amigos:

Me dirijo por primera vez a todos vosotros en mi calidad de Presidente de la Asociación Española de Factoring, cargo para el que fui elegido el pasado día 17 de septiembre por mis compañeros de la Junta Directiva, en sustitu-

ción de nuestro amigo, Javier Rodríguez-Mantiñán.

En primer lugar, creo mi deber agradecer, en mi nombre y en el de toda la Junta Directiva, la labor desarrollada por Javier Rodríguez-Mantiñán al frente de la AEF durante los últimos seis años, en los que ha trabajado muy activamente para la divulgación tanto del factoring como del confirming® y en la defensa de nuestros intereses.

Al mismo tiempo, que el cargo de presidente, se han renovado los de los dos vicepresidentes de la AEF, puestos que a partir de ahora ocupan, Carlos García Casas y Josep Sellés, ambos con una gran experiencia en el desarrollo del factoring y el confirming® en nuestro país.

Durante los últimos tiempos, la actividad de nuestras entidades asociadas ha visto frenado el ritmo de crecimiento al que estábamos acostumbrados, pero hemos sabido sortear la crisis con cifras muy esperanzadoras, a pesar de que nos hemos enfrentado a medidas regulatorias que han incidido de manera notoria en nuestra actividad: Ley de Morosidad, Normativa de Eurostat, etc.

Incluimos en este Newsletter los datos del conjunto de las cesiones realizadas por las entidades asociadas al 30 de septiembre de este año junto con los de años anteriores. Aunque durante 2014 las tasas de disminución de la actividad se habían suavizado respecto al año anterior, en septiembre la disminución ha sido del 6,52%. Esperamos que la mejora de la situación económica española pueda permitir el repunte de nuestra actividad, si no a los ritmos de los mejores años, sí a tasas que permitan, además, de dar un buen servicio a las empresas españolas, poner a su disposición una de las fórmulas de financiación más adecuada de la que pueden disponer.

No obstante lo anterior, nuestra actividad, a pesar de la crisis, con un volumen de 116.546 millones de euros en 2013, supone un 16,14% del PIB español, (teniendo en

cuenta las órdenes de pago que las entidades reciben de sus clientes para el pago a sus proveedores), cifras nada desdeñables y que demuestran la importancia de nuestros productos.

Este Newsletter, de publicación anual y dirigido a todas aquellas personas interesadas en nuestra industria, pretende servir para informar de todas las novedades acontecidas en nuestro sector durante el periodo entre asambleas.

En este número se van a tratar temas como la actualidad de la Ley de morosidad, incidiendo en la experiencia de los años transcurridos desde su aprobación y en la utilidad del confirming® para salvar las dificultades de cobro de la mayoría de las Pymes; las iniciativas legislativas actualmente en desarrollo, artículo firmado por Marta Jiménez-Laiglesia, presidenta de la Comisión Jurídica; las novedades de la factura electrónica tema de gran interés para el factoring con un repaso de su implantación a nivel europeo, elaborado por Nuria Fábregas, presidenta de la Comisión de Factura Electrónica y Juan Antonio Astorga, presidente de la Comisión de Contabilidad; las iniciativas internacionales que nos pueden afectar, de Josep Sellés, vicepresidente de AEF y representante de AEF en EUFEDERATION y, por último, particularidades de realizar nuestra actividad mediante una entidad de crédito o una entidad mercantil ordinaria, firmado por Enrique Zafra, vocal de la Junta Directiva de AEF.

Afronto esta presidencia de la Asociación con la ilusión de aportar nuevos bríos al impulso de nuestra actividad y poder continuar la labor de mis antecesores en el desarrollo del factoring y el confirming®, que ya se han consolidado como la fórmula de financiación del circulante más significativa entre las existentes en el panorama financiero español.

Un saludo,

**Carlos Olivares**  
Presidente AEF

# Situación actual de la Ley de Morosidad

El esfuerzo del ejecutivo por abordar el problema de la morosidad en España ha sido más que evidente.

Ya en la legislatura anterior se aprobó la mal llamada ley de morosidad (ley 15/2010 de 5 de julio), que marcaba de manera singular nuevos plazos para el pago de la deuda comercial con la particularidad de que no permitía el pacto entre las partes, trasponiendo de manera "sui generis" la legislación en la materia de la UE.

Las medidas encaminadas a mejorar sustancialmente el problema de la mora en España pasaban por encauzar en primer lugar el gran problema de la mora pública.

Es evidente la sensibilidad del actual ejecutivo para solucionar la "deuda histórica" de las administraciones, prueba de ello fueron:

- Fondo de Liquidez Autonómica de julio de 2.012 cuya finalidad era dotar de liquidez a las CCAA, evitando que éstas tuviesen que financiarse en los mercados con primas de riesgo inasumibles. La cuantía final fue de 36.446 MM de Euros repartidos entre los años 2.012 y 2.013.
- Plan de Pago a Proveedores, para dotar de liquidez igualmente a las Comunidades Autónomas y Ayuntamientos para liquidar su "deuda histórica" con proveedores. Se reparten, igualmente, entre los ejercicios de 2.012 y 2.013 la cantidad de 41.815 MM para el pago de 8 MM de facturas a más de 200.000 proveedores.

Hay que destacar la seriedad y coherencia con la que se ha abordado el problema y las consecuencias más que positivas en el crecimiento económico. Gracias a estas medidas, se han demostrado igualmente las sinergias que se consiguen por actuar de forma conjunta, lo que se ha traducido para las entidades autónomas y locales en una rebaja sustancial en los diferenciales de crédito.

Hay que reconocer que del escepticismo inicial se ha pasado a la realidad de la reducción de los plazos de manera significativa (91 días de pago en 2T 2.014), aún a pesar de no haberse alcanzado todavía en determinados casos los plazos fijados por la ley.

Probablemente, si se desarrolla el régimen sancionador, que parece estar a punto, los plazos terminen por adecuarse aún más.

Varias matizaciones:

- ¿Son coherentes los plazos fijados por la ley y para todos los sectores?
- ¿Es coherente no permitir el pacto entre las partes?

Desde la Asociación Española de Factoring siempre aplaudimos abordar el problema de la morosidad con una ley que no permitiese el abuso de las posiciones dominantes, pero siempre entendimos y seguimos pensando que el problema nunca fue sólo de retraso en el pago, sino de falta de financiación.

Es obvio que cuanto más se reduzcan los plazos de cobro menos necesidades de financiación, pero los plazos fijados en la ley pueden ser en muchos casos demasiado cortos (ciclos de fabricación, de comercialización etc).

La debilidad de muchas Pymes no les permite acudir de forma directa al crédito puro, por lo que la financiación del crédito comercial se ha instaurado como la principal fuente de financiación de las empresas y, concretamente, el factoring y el confirming que a cierre de 2.013 constituían el 11,4 % del PIB, suponiendo el 60 % de la financiación de circulante en España.

Muchas empresas, han venido utilizando el confirming como principal medio de pago, lo que ha aliviado los problemas financieros de circulante de numerosas pymes y autónomos, por lo que no entendemos el por qué, desde determinados foros se está atacando a un producto tan idóneo, que no sólo otorga financiación a precios muy competitivos y con procedimientos muy sencillos, sino que además no endeuda a la pyme y la permite apalancarse sin consumir riesgo bancario, basándose en el riesgo del pagador.

El Proyecto de ley de Fomento de Financiación empresarial, incluía un párrafo ciertamente controvertido, tanto por su redacción, como por su contenido. Dicho párrafo, en síntesis, venía a permitir, cierto pacto entre las partes para dar más plazo de pago al deudor, siempre y cuando se acordase un pacto de cesión de crédito que permitiese al proveedor la financiación de la deuda.

En el último borrador que hemos conocido dicho párrafo ha sido eliminado.

Entendemos la preocupación de no volver a periodos de pago lesivos para la economía de la pyme, pero matizando de forma coherente y con una redacción clara de dicho párrafo, se podría beneficiar claramente a la pyme.

Son muchas las pymes con las que tenemos contacto y todas nos expresan su "adicción" al confirming®, muchas las que van a perder la financiación por esta vía, pues las entidades pagadoras van a abandonar en muchos casos dicho instrumento, por la imposibilidad de confirmar pagos con suficiente plazo.

Por otro lado, el confirming® es un instrumento, que no sólo están utilizando los grandes pagadores, en los últimos años muchas han sido las medianas empresas y también muchas pymes, las que han utilizado este magnífico instrumento financiero, como instrumento de pago.

Desde la Asociación Española de Factoring, nos ponemos a disposición de la Administración para aportar soluciones y discutir la mejor manera de facilitar el acceso a las PYMES a fuentes de financiación más idóneas.

**Carlos Olivares**  
Presidente de AEF

# Laberinto normativo

Este ha sido un año especialmente activo para los temas jurídicos que afectan a nuestro sector. El estudio, revisión y propuesta de cambios por nuestra parte, a proposiciones, anteproyectos y proyectos de Ley ha sido intensísimo.

Es cierto que el trabajo realizado ha tenido en algunos casos mejor resultado que en otros, y que alguna norma en proyecto ha terminado desapareciendo, en su corto, o quién sabe si largo, camino hacia su promulgación.

De todas ellas quiero destacar dos de indudable importancia no sólo por el impacto que tienen para nuestro sector, sino también, por su impacto normativo en diferentes e importantes ámbitos, aunque cada una por diversos motivos, el **Anteproyecto del Código Mercantil** y el **Proyecto de Ley de Fomento de la Financiación empresarial**.

Respecto del **Código Mercantil**, el análisis de las diferentes propuestas cuya inclusión pretende el Anteproyecto es de tal importancia que inicialmente sólo hemos podido aproximarnos a las que más directamente nos afectaban.

En este sentido hemos tenido la oportunidad única de poder analizar con la Sección de Derecho Mercantil de la Comisión General de Codificación, gracias a la Subdirección General de Política Legislativa del Ministerio de Justicia, nuestras propuestas de revisión a las normas relativas a las cesiones financieras de créditos, al contrato de descuento, al contrato de factoraje y al nuevo contrato denominado de confirmación financiera (nuestro conocido contrato de confirming®).

Nos hubiera gustado continuar con el análisis de la nueva normativa relativa a las cesiones de créditos mercantiles, a los títulos valores e instrumentos de pago y de crédito, al seguro de crédito, y sobre todo a dos de las propuestas normativas más novedosas: la morosidad en operaciones entre empresarios y operadores de mercados, y la factura aceptada. Pero no ha sido posible.

A esta fecha desconocemos el camino que aún le queda a este Anteproyecto, pero sinceramente espero podamos tener la oportunidad en su momento, de colaborar en alguna forma en la actualización de antiguas normas mercantiles como las cesiones de créditos, y en su caso en la redacción de las nuevas, como la factura aceptada o el contrato de confirmación financiera aportando, sobre todo, nuestra experiencia en estos asuntos que constituyen nuestro trabajo diario.

De otro lado, el viernes 3 de octubre de 2014, el Consejo de Ministros aprobó el proyecto de **Ley de Fomento de la Financiación empresarial** para su remisión a las Cortes Generales. Este Proyecto de Ley tiene un propósito muy claro, de un lado mejorar los canales de financiación de las empresas, en particular, las pymes, estableciendo alternativas a la tradicional financiación bancaria (crowdfunding, titulizaciones, mejora del acceso a los mercados de capital..) y protegiendo a las pymes para que puedan reorientar su financiación, y de otro clarificar y adaptar a los Establecimientos Financieros de Crédito, a la nueva normativa de la Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito.

Si bien todos estos propósitos son de interés muy especial para nuestro sector, y tienen un importante impacto que habrá que analizar con detenimiento en su momento, mi interés hoy por este Proyecto de Ley es otro: la desaparición en el Proyecto aprobado por



el Consejo de Ministros de dos Disposiciones Finales (Primera y Tercera) por las que se modificaban, la Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del Comercio Minorista (Primera) y la Ley 3/2004, de 29 de diciembre por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales (Tercera).

La aparición de estas dos Disposiciones Finales en el Anteproyecto, si bien hubo que matizarlas desde un punto de vista jurídico, por una redacción quizás confusa, han supuesto una oportunidad única, y una alternativa real y eficaz a las normas actualmente en vigor sobre morosidad en las operaciones comerciales, en especial a la Ley 3/2004.

Durante todos estos años, desde que entró en vigor la Ley 3/2004 de 29 de diciembre, hemos defendido que la imposición de un plazo único de pago sea cual sea el origen de la transacción comercial que da lugar al pago, la imposición asimismo de ese plazo sobre el que las partes pudieran convenir en el ejercicio de la autonomía de la voluntad de los contratantes y el hecho de ir más allá de lo que la normativa comunitaria nos exigía, era cuanto menos alejarse de la realidad económica, no sólo de las diferentes transacciones comerciales y pactos que pudiera haber entre empresas en nuestro país sino de la realidad financiera de estas mismas empresas.

Por ello, en su momento recibimos con satisfacción las Disposiciones Finales comentadas que abrían la puerta a otros plazos de pago siempre que no perjudicaran a los acreedores de dichos pagos. No podía además, ser más oportuna su inclusión en una norma que nacía con el objetivo de favorecer a la financiación empresarial, dando respuesta a realidades mercantiles y adecuándose a una nueva realidad política y económica.

La satisfacción ha durado poco. Las Disposiciones Finales Primera y Tercera, han desaparecido del Proyecto de Ley aprobado por el Consejo de Ministros. Desconocemos los motivos, pero alguna vez se incluyeron, y con eso nos debería bastar para insistir nuevamente ante aquellos que creyeron en su inclusión y conseguir con el acuerdo de todos que cuando el Proyecto se convierta finalmente en Norma dispositiva se haya podido incluir alguna solución que se acerque a la verdadera realidad económica y financiera de las empresas en nuestro país.

**Marta Jiménez-Laiglesia**  
**Presidenta de la Comisión Jurídica**

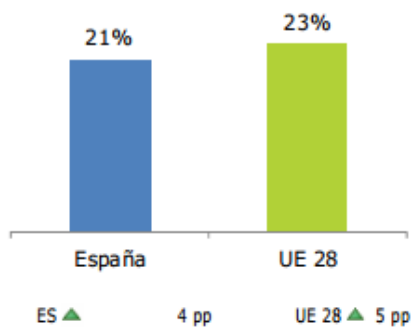
## Novedades de las facturas electrónicas

La factura electrónica es una revolución frente a la factura tradicional en papel y consiste en la transmisión de las facturas o demás comprobantes entre emisor y receptor por medios de comunicación electrónicos.

La implantación de la factura electrónica ofrece claras ventajas económicas y de gestión. Por un lado, se acortan los ciclos de tramitación, incluido el cobro, y se eliminan los costes de papel, impresión y envío postal, con el consiguiente beneficio para el medio ambiente. Además, se facilita un acceso más rápido y fácil a las facturas almacenadas, se reduce de forma drástica el espacio de archivo que requiere su almacenamiento y se mejora el servicio al cliente.

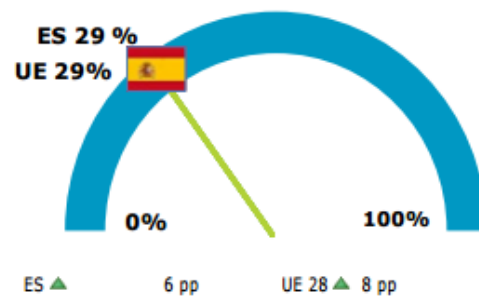
En España, la obligación de emitir facturas electrónicas se limita únicamente a facturar a la administración pública. Si la facturación se realiza entre negocios privados, no hay obligación de utilizar la facturación electrónica. Este hecho conjuntamente con la disminución de la actividad económica de los últimos años ha hecho que el uso de la factura electrónica no se haya extendido como se esperaba. Los datos estadísticos oficiales más actualizados corresponden a los años 2011 y algunos al 2012. En los siguientes cuadros se muestra la evolución.

Empresas con procesos de negocio enlazados con proveedores/clientes (%) Año 2012



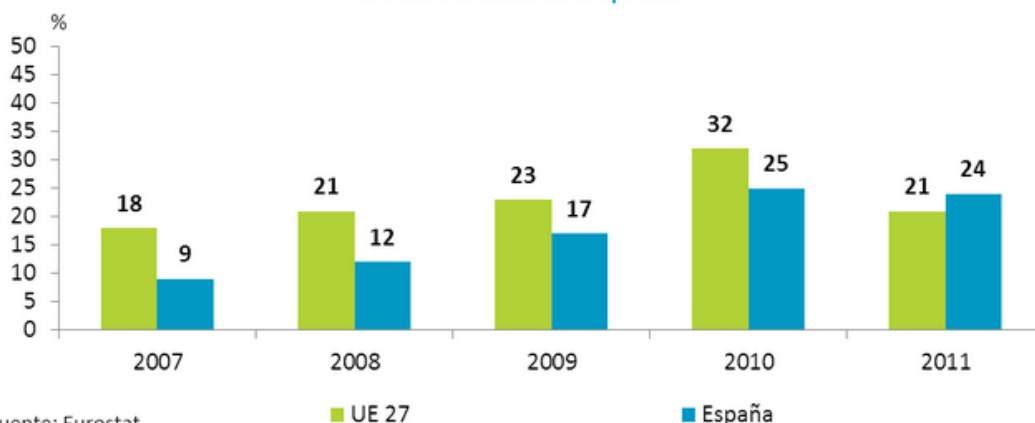
Fuente: Eurostat

Empresas que envían o reciben facturas electrónicas en un formato estándar adecuado para el procesamiento automático (%) Año 2013



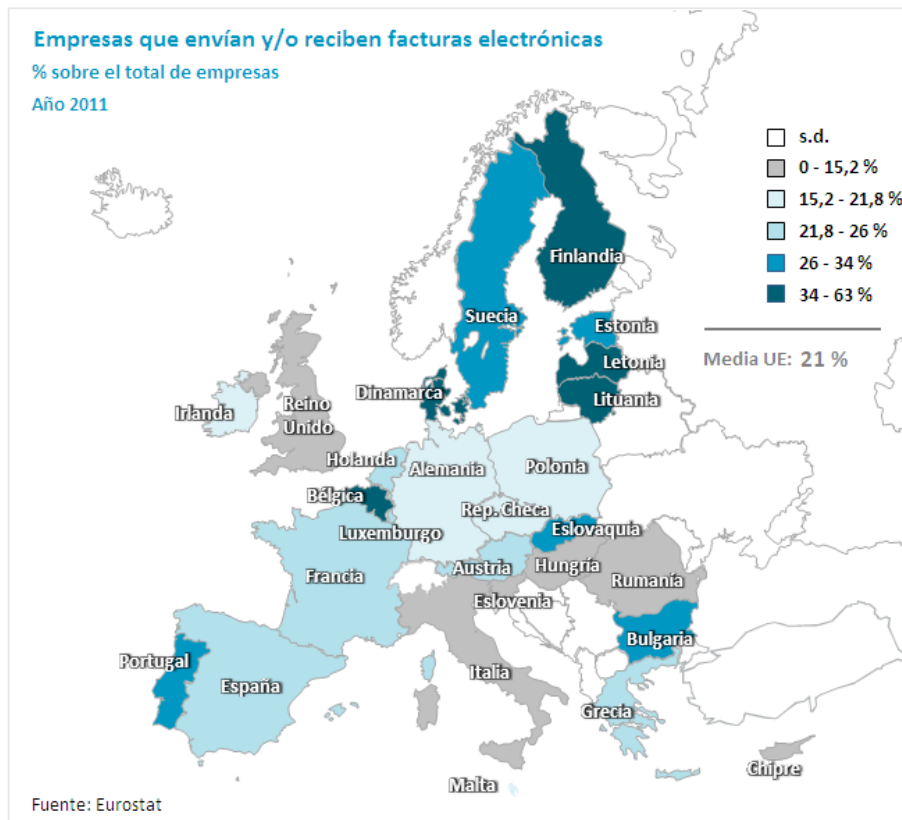
Fuente: Eurostat

Empresas que envían y/o reciben facturas electrónicas % sobre el total de empresas



Fuente: Eurostat





Por lo que se refiere a la normativa más reciente tenemos:

#### Novedades de la Legislación nacional

- Desarrollo de la Ley 25/2013 de impulso de factura electrónica:
  - Publicación de la orden HAP/492/2014 de 21/03 de requisitos técnicos y funcionales del registro contable de las facturas.
  - Resolución del 21/03/2014 de la subsecretaría de Estado de Telecomunicaciones por la que se publica la versión 3.2.1 de facturae.
  - Publicación de la orden HAP/1074/2014 de 24/06 de requisitos técnicos y funcionales del punto general de entrada de facturas electrónicas.
  - El número de organismos públicos adscritos a FACe a 13/10/14 es: 266.
- Publicación de la Ley 3/2014 de 27/03 de defensa de consumidores y usuarios.
  - Obliga a las empresas a pedir consentimiento expreso antes de enviar facturas electrónicas a sus usuarios y a incluir información relativa al método de recepción de las mismas y al proceso de revocación del consentimiento.
  - Establece el derecho del consumidor a recibir la factura en papel sin pagar ninguna cantidad adicional.

#### Novedades de la Legislación UE

- Publicación de la directiva 2014/55/UE de 16/04 relativa a la facturación electrónica en la contratación pública.
  - Solicita al CEN la creación de la norma europea para el modelo semántico de los datos de las facturas electrónicas.
  - Solicita al CEN la publicación de un número limitado de sintaxis que cumplan esta norma.
  - La fecha límite de publicación de la norma es el 27/05/2014.
  - La fecha límite de transposición de la norma por parte de los estados miembros es de 18 meses.
- Publicación del reglamento nº 910/2014 de 23/07 relativo a la identificación electrónica y servicios de confianza para transacciones electrónicas.
  - Crea un marco jurídico claro que garantiza el reconocimiento transfronterizo de identidades electrónicas. La interoperabilidad de la firma electrónica y otros servicios como el sello temporal o sello electrónico.
  - Creación de listas de confianza UE para los prestadores de servicios de identificación, certificación o confianza electrónicos.

**Nuria Fábregas,**  
Presidenta de la Comisión de Factura Electrónica

**Juan Antonio Astorga,**  
Presidente de la Comisión de Contabilidad

# Novedades Internacionales

Desde la última Newsletter han pasado bastantes cosas a nivel internacional que intentare abreviar para que no os aburráis demasiado.

En primer lugar, creo que hay que destacar el último Annual Meeting de FCI que se celebró la última semana de junio en Vancouver, hay que destacarlo por varias razones. En el mismo se ha consolidado el deseo de FCI de abrirse a otros productos, a dejar de ser una cadena 100% dedicada al Factoring. No hay duda de que el Factoring es un producto que sigue teniendo recorrido, pero también es cierto que a pesar de tantos años de éxito el crecimiento en número de miembros se ha ralentizado, en buena parte debido a los efectos de la crisis que ha provocado la fusión y desaparición de un buen número de entidades de modo que aunque el número de nuevos miembros sigue siendo bueno las bajas restan efectividad.

FCI quiere crecer y cree que debe ser una cadena no solo para quienes hacen Factoring internacional sino también para otros productos que quedan encuadrados dentro del ámbito de la financiación del circulante.

En ese sentido, se creó un comité para estudiar como FCI podría ser atractiva para aquellas compañías que trabajan lo que a nivel internacional se conoce como Supply Chain Finance y que no es otra cosa que el Confirming®.

Para bien o para mal, me ha tocado presidir este comité que tuvo su puesta en marcha en Barcelona, donde CaixaBank nos ofreció amablemente una sala de reuniones dentro de su centro de formación situado en el Palau Macaya, un edificio modernista que han restaurado y que os recomiendo visitar.

No va a ser tarea fácil pero tenemos que presentar una propuesta en el Consejo de FCI que se celebrará en junio en Singapur, en el marco del anual meeting.

Este cambio de orientación de FCI le acerca a la filosofía de IFG, que ya cuenta entre sus miembros con gentes de otros productos, como el "invoice discounting" o el ABL.

Además, y por otros motivos, FCI y IFG están colaborando en varios ámbitos: EUFederation, International Chamber of Commerce, lo que está acercando a ambas organizaciones y no sería descartable que se pudiera plantear de una vez por todas una posible fusión. En ambas organizaciones existe buena predisposición para encarar este proceso.

Permitidme ser por un momento inmodesto y contaros que fui nombrado Vicepresidente de FCI. Creo es bueno para todos que alguien de nuestro país esté en la cúpula de estas organizaciones internacionales.

## International Chamber of Commerce (ICC)

Hace unos días se celebró una conferencia sobre Supply Chain Finance en la sede de la Cámara de Comercio Internacional en París.

La conferencia puso de manifiesto la confusión existente en el mercado en cuanto a que es SCF. Para unos es un producto, el Confirming®, para otros es un concepto en el cual caben muchas variedades de financiación tanto antes del embarque como después. La Conferencia fue interesante pero vimos presentaciones que básicamente eran humo y

que eran presentadas por empresas que en el estrado parecen tener ingentes cantidades de negocio de SCF, pero luego sabes por otros caminos que sus cifras son bajas comparadas con las nuestras.

En mi intervención también quise dejar claro que hablamos de un producto creado en España, donde llevamos 24 años trabajándolo y por tanto tenemos una experiencia que ningún otro país tiene.

ICC es consciente de esa confusión existente y ha creado una comisión para unificar la terminología de la SCF. En AEF enviamos en su día una carta a ICC ofreciéndonos en participar en esta comisión, carta de la que nunca tuvimos respuesta.

Aproveché mi participación en la Conferencia para hablar con el Presidente de esta comisión e insistir en que era, cuando menos curioso, que el país que más experiencia tiene no esté invitado a participar. Santander tiene un puesto en dicha comisión, pero es por el hecho de ser miembro del Consejo de ICC. Si conseguimos, que creo conseguiremos, que nos den una silla a través de AEF, tendremos más fuerza para intentar que la terminología responda a lo que realmente es el producto.

Hay más cosas que contar, pero si lo hago puede que acaben interviniendo los cascos azules de la ONU.

**Josep Sellés**  
Vicepresidente de AEF y representante en Eufederation

# Factoring Bancario o no Bancario

Cuando hablamos de "factoring", de la cesión, compra, transmisión de créditos que un empresario tiene contra un tercero, y, llegado el caso, su aseguramiento, nos podemos plantear cómo desarrollar esta actividad: si como un Establecimiento Financiero de Crédito, Entidad de Crédito, es decir, lo que se denomina "factoring bancario"; o como una Sociedad Anónima fuera de la categoría de las anteriores, es decir, "factoring no bancario".

La legislación actual permite operar en "factoring" a través de cualquiera de estas formas societarias, pero podemos incluso decir, que si, como se prevé, en un futuro los fondos de inversión libre ("hedge funds") van a poder prestar dinero, invertir en la cesión de facturas, efectos comerciales y créditos en general, el abanico de posibilidades de entrada de nuevos operadores se abre aún más y, por ende, la posibilidad de encontrar nuevas ofertas de financiación también (hay un Proyecto de Real Decreto xx/2014, de xx, por el que se modifica el Real Decreto 1082/2012, de 13 de julio de Instituciones de inversión colectiva).

Según sea la forma elegida, así ofrecerá determinadas peculiaridades para el operador – factor (compañía de "factoring"), para su cliente, o para el deudor (pagador de los créditos). Esto es lo que voy a tratar de definir en los siguientes renglones.

## Sociedad Anónima no Entidad de Crédito ni Establecimiento financiero de crédito

Cada vez abundan más los operadores que como ventaja hablan de "factoring" no bancario, que no ocupa ni líneas bancarias ni riesgo, que no aumenta el riesgo bancario en la CIRBE etc...

- Se trata de operadores no supervisados por el Banco de España.

La finalidad de la supervisión bancaria es vigilar la solvencia, liquidez y la buena práctica de las Entidades supervisadas.

- Se trata de sociedades que estarían fuera del ámbito de aplicación de la disposición adicional 3 de la Ley 1/1999, de 5 de enero, reguladora de las Entidades de Capital-Riesgo..., única norma de nuestra Legislación dedicada al "factoring" como cesión específica de créditos y que determina expresamente:

*"Que el cesionario sea una entidad de crédito o un Fondo de titulización."*

### Peculiaridades para el cliente (cedente).

- En un factoring sin recurso, podríamos pensar que la cobertura de riesgo de insolvencia, al tratarse de empresas no supervisadas, ofrece menos garantías que la que ofrece una entidad supervisada.

En mi opinión, salvo por la parte no anticipada, la garantía sobre la parte anticipada es plena, porque se puede decir que con el anticipo, el factor ha cubierto y pagado la insolvencia del deudor.

Sobre la parte no anticipada, habría que estar a la solvencia, liquidez, etc. de la compañía de factoring que, como hemos dicho, no vendría tutelada por el Banco de España.

También habría que valorar cómo le afectaría la rescisión de los actos del deudor si éste entrara en concurso.

- El cedente no aumenta su endeudamiento bancario-financiero al contratar con una Entidad no supervisada por el Banco de España.
- La financiación le puede resultar más cara por ser, teóricamente, más cara la captación de recursos del operador.

#### **Para el deudor.**

- El deudor no aumenta su endeudamiento bancario-financiero al haber contratado el cedente con una Entidad no supervisada por el Banco de España.

#### **Para el operador.**

- En el caso del concurso del deudor, al quedar fuera de la Ley 1/1999 de 5 de enero los pagos realizados por el deudor cedido al cesionario estarán **sujetos a la rescisión** prevista en el artículo 71.1 de la Ley 22/2003, de 9 de julio.

***“Declarado el concurso, serán rescindibles los actos perjudiciales para la masa activa realizados por el deudor dentro de los dos años anteriores a la fecha de la declaración, aunque no hubiere existido intención fraudulenta.”***

La situación es delicada, porque la rescisión de todos los pagos efectuados por el deudor al operador-factor-, llevaría a éste a entrar como acreedor en la masa del Concurso, después de devolver estos pagos.

- Sus recursos son más caros por el efecto adverso que, desde el punto de vista de riesgo crediticio, para algunos proveedores financieros, puede provocar el no contar con la tutela del Banco de España, así como, por el efecto de la ponderación de riesgos (circular del Banco de España 3/2008) que exige a estos proveedores una mayor inmovilización de capital si la entidad no está supervisada.
- Su fiscalidad también es diferente, al estar sujetos a unas normas específicas de liquidación e ingreso del impuesto de la renta de las sociedades.

## Entidad de Crédito y Establecimiento Financiero de Crédito

Se trataría de **operadores** sujetos a la supervisión del Banco de España, con unas exigencias de capital y solvencia superiores a una sociedad mercantil convencional.

### Peculiaridades para el cliente (cedente).

- El cedente aumenta su endeudamiento bancario-financiero al contratar con una Entidad supervisada por el Banco de España.

### Para el deudor.

- El deudor, en un factoring sin recurso, aumenta su endeudamiento bancario-financiero al haber contratado el cedente con una Entidad supervisada por el Banco de España.

### Para el factor.

- En el caso del concurso del deudor, los pagos realizados por el deudor cedido al cesionario **no estarán sujetos** a la rescisión prevista en el artículo 71.1 de la Ley 22/2003, de 9 de julio.

*“Los pagos realizados por el deudor cedido al cesionario no estarán sujetos a la rescisión prevista en el artículo 71.1 de la Ley 22/2003, de 9 de julio, en el caso de declaración de concurso del deudor de los créditos cedidos. Sin embargo, podrá ejercitarse la acción rescisoria cuando se hayan efectuado pagos cuyo vencimiento fuera posterior al concurso o cuando quien la ejercite pruebe que el cedente o cesionario conocían el estado de insolvencia del deudor cedido en la fecha de pago por el cesionario al cedente. Dicha revocación no afectará al cesionario sino cuando se haya pactado así expresamente.”*

- Sus recursos son más baratos. Por la mayor confianza que para los proveedores financieros puede ofrecer su supervisión por el Banco de España y el efecto de la ponderación de riesgos antes comentada.

En definitiva, se puede decir que, para el cedente o el deudor, la diferencia al contratar con una u otra forma social dedicada al “factoring”, radica en la asunción de endeudamiento financiero o no ( CIRBE), a cambio, posiblemente, de un precio diferente y una menor protección frente a las eventualidades del operador-factor. Para el factor, la diferencia radicaría en una mayor o menor protección frente a la insolvencia del deudor, una fiscalidad específica y un acceso a la financiación más o menos cara.

**Enrique Zafra**  
Vocal de la Junta Directiva de AEF

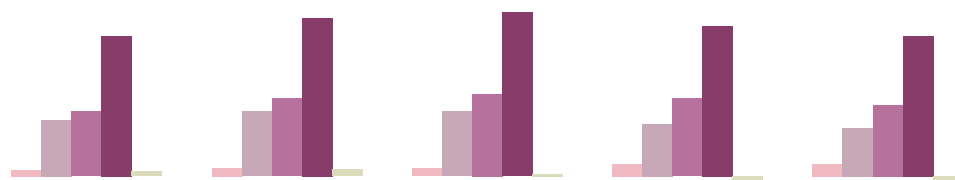


## Datos Estadísticos AEF Septiembre 2014

El volumen de las cesiones a septiembre de 2014, realizadas por el conjunto de las entidades asociadas a AEF, ha sufrido una caída del 6,52 %, alcanzando una cifra de 80.934 millones de euros, que se desglosa en un -6,31% en factoring (40.228 mill. €) y un -6,73% en confirming® (40.707 mill.€), según se observa en los distintos gráficos.

Si detallamos el dato de factoring, observamos que el factoring internacional supone un tercio de total de la actividad con 10.867 mill. € y una tasa ligeramente positiva de crecimiento (+0,97%). Sin embargo, el factoring nacional ha disminuido un 8,74% con un volumen de 29.361 mill. €.

### Evolución de las cesiones 2010-2014 (En millones de euros)

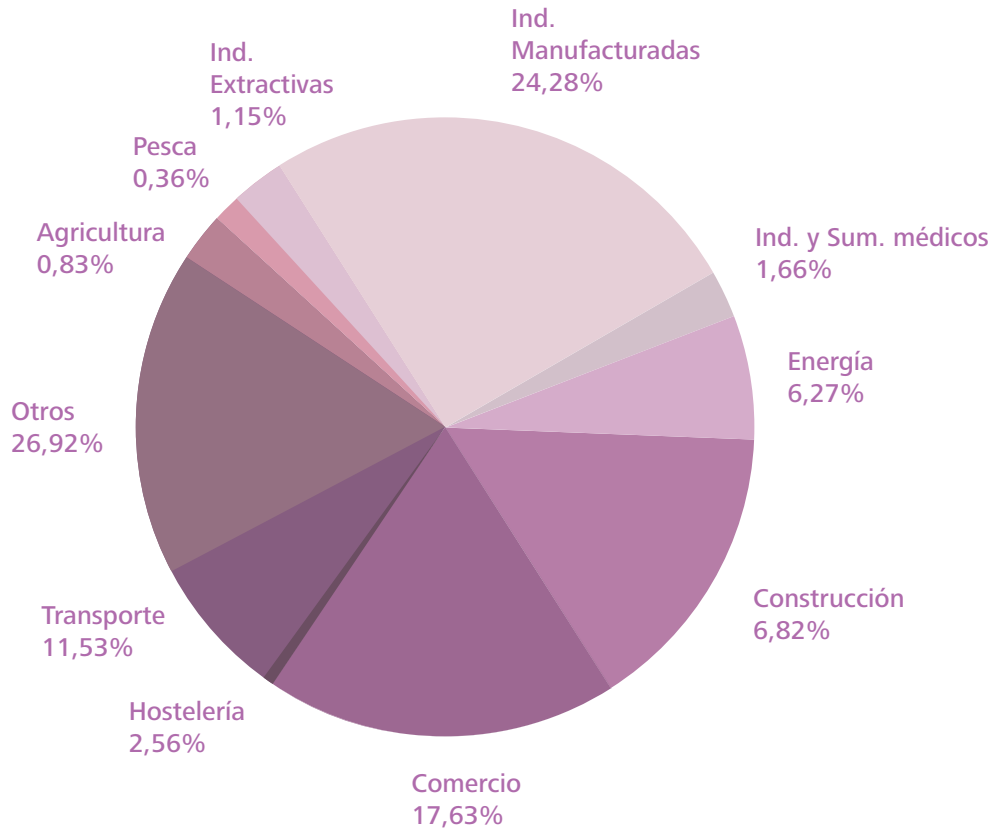


	Sept. 2010	Sept. 2011	Sept. 2012	Sept. 2013	Sept. 2014
Internacional	7.714	9.921	8.811	10.763	10.867
Nacional	34.350	36.753	37.604	32.175	29.361
Confirming®	38.654	43.037	44.996	43.646	40.707
Total	80.718	89.711	91.411	86.584	80.934
% Crmto. S/total	10,57%	11,14%	0,93%	-5,10%	-6,52%

Los sectores en los que se utiliza más el factoring siguen siendo la industria manufacturera (24,28%), el comer-

cio (17,63%), el transporte (11,53%) y la construcción (6,82%), según datos de 2013.

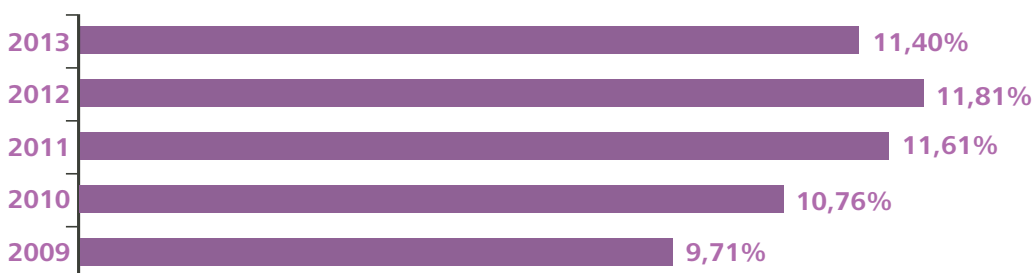
## Distribución de las Cesiones por Sectores de Actividad 2013



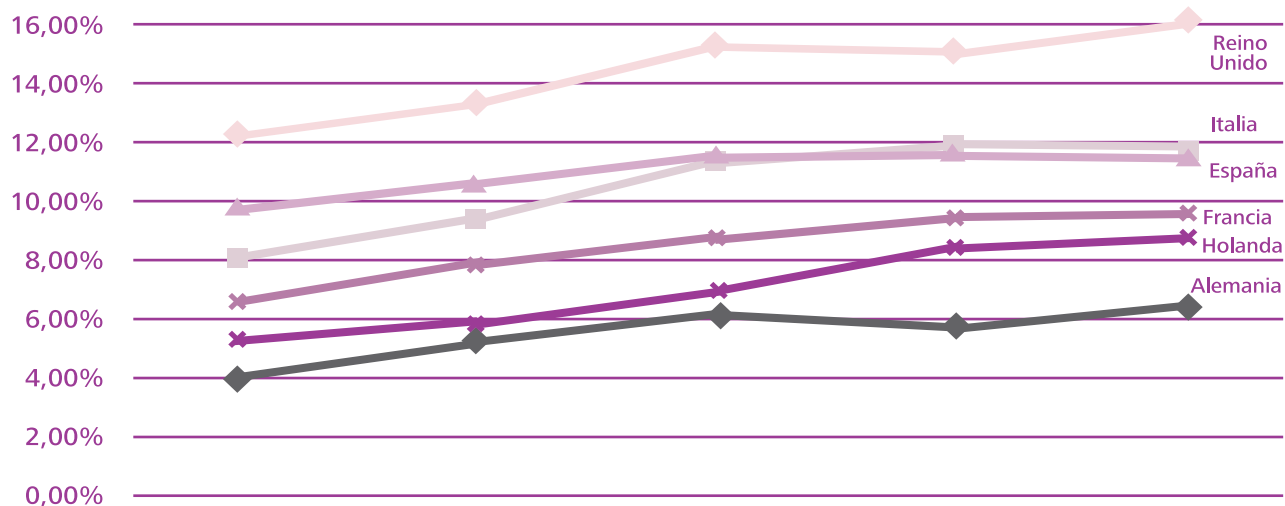
Las cesiones en factoring y confirming® supusieron en 2013 el 11,39% del PIB español, lo que nos coloca en tercer lugar entre los principales países europeos, detrás de Reino Unido con el 16,14% y casi a la par de Italia con el 11,41%). Sin embargo, si consideramos el total del

volumen de créditos gestionados (no solo los anticipos de confirming® realizados, sino el conjunto de la órdenes de pago gestionadas) por AEF, el porcentaje sobre el PIB asciende al 16,14%.

## Evolución de la relación entre las Nuevas Cesiones (Factoring+Confirming®) y el PIB 2009-2013

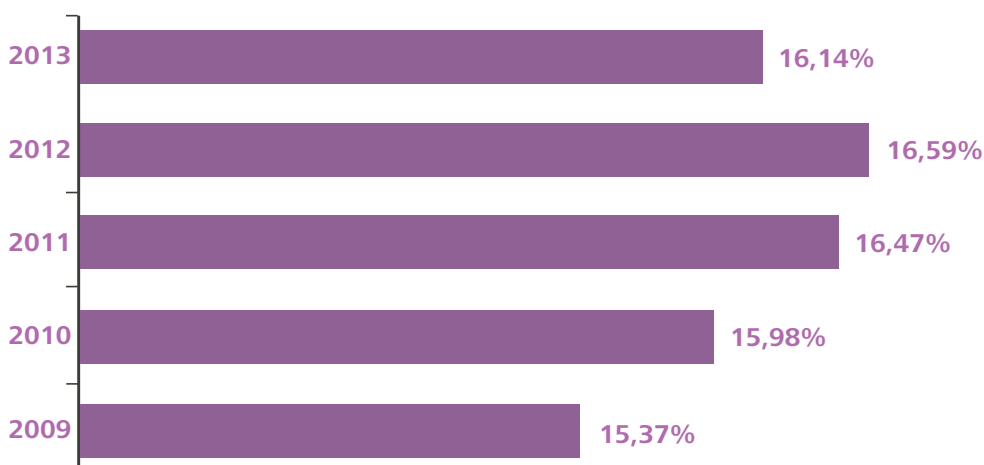


## Ratio PIB / Volumen de Cesiones de Factoring en los principales países Europeos



	2009	2010	2011	2012	2013
Reino Unido	12,48%	13,35%	15,43%	15,32%	16,14%
Italia	8,17%	9,28%	11,08%	11,61%	11,41%
España	9,94%	10,76%	11,61%	11,81%	11,39%
Francia	6,67%	7,87%	8,75%	9,19%	9,73%
Holanda	5,26%	5,92%	7,63%	8,32%	8,62%
Alemania	4,00%	5,29%	6,16%	5,95%	6,25%

## Evolución de la Relación entre el Volumen de Créditos Gestionados por la AEF y el PIB 2009-2013 (En porcentaje)

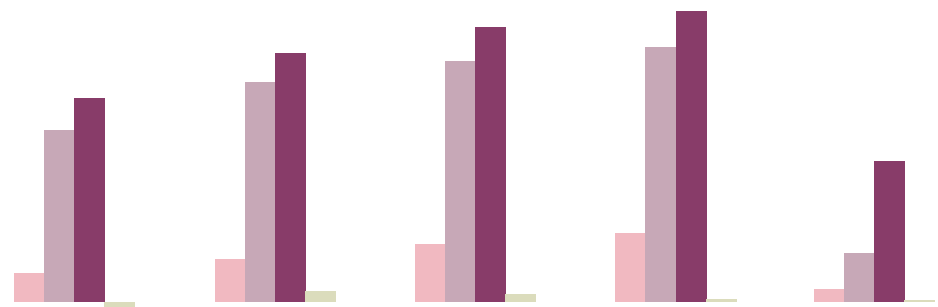


A pesar de una ligera pérdida de representación en ambos ratios, estas cifras son aún notables, si tenemos en cuenta la situación general de crisis económica y la falta de financiación empresarial que se viene declarando. Por todo ello, se observa que el Factoring y el Confirming®, en la situación económica actual, siguen siendo esenciales y necesarios, ya que permiten a las empresas flexibilizar estructuras adecuándolas a sus necesidades puntuales y a las entidades de crédito financiar este tipo de operaciones vinculados a activos.

Por último, publicamos un gráfico en el que se recoge el volumen total de Factoring que se realizan en Europa, donde el mercado alcanza la cifra de 1.354.192 mill. €, con un incremento sobre 2012 del 4,27%.

## Evolución del factoring en Europa 2009-2013

(En millones de euros)



	Sept. 2009	Sept. 2010	Sept. 2011	Sept. 2012	Sept. 2013
Internacional	115.950	147.240	186.747	193.759	222.587
Nacional	760.699	898.478	1.031.838	1.104.965	1.131.605
Total	876.649	1.045.717	1.218.585	1.298.724	1.354.192
% Crmto. S/total	-1,34%	19,29%	16,53%	6,58%	4,27%

FUENTE: Factors Chain International

## EUFederation

En el momento del cierre de este Newsletter, la Federación Europea de Factoring y Financiación Comercial (EUFEDERATION) ha publicado una nota de prensa con los datos estadísticos de los países asociados al 30 de junio de 2014.

Eufederation agrupa a las asociaciones nacionales de la industria del factoring y la financiación comercial, representando en la actualidad en torno al 97% del sector en el ámbito de la UE.

Para el periodo medido, el volumen de negocio de los países miembros fue de 631.413 millones de €, un 7,55% más que en el mismo período del año anterior y con una penetración media del 10%, según los últimos datos de PIB publicados por Eurostat.

### Estadísticas - 30 junio 2014

#### Volumen de cesiones por países

(En millones de euros)

30 Junio 2014	Total cesiones	% var.s/año anterior	% sobre PIB
Alemania	90.027	11,31%	6,46%
Austria	7.837	22,99%	5,06%
Bélgica	26.800	- - -	13,92%
Dinamarca	5.219	18,67%	4,20%
España	54.360	-4,06%	10,56%
Francia	108.520	14,16%	10,52%
Grecia	5.969	4,37%	6,95%
Holanda	28.146	8,22%	9,33%
Italia	85.968	2,23%	11,18%
Polonia	14.180	13,23%	7,30%
Portugal	10.766	-0,62%	13,30%
República Checa	2.864	19,53%	4,00%
Reino Unido e Irlanda	175.842	8,07%	15,70%
Suecia	14.914	2,72%	7,21%
<b>Miembros EUF</b>	<b>631.413</b>	<b>7,55%</b>	<b>10,12%</b>
Otros Países	20.582	-	5,56%
<b>Total</b>	<b>651.995</b>	<b>7,55%</b>	<b>9,86%</b>

# FACTORING

ASOCIACIÓN  
ESPAÑOLA

Velázquez, 64 - 66, 2º  
28001 Madrid

Tel. 91 781 45 50  
Fax 91 431 47 67

Mail: [aef@factoringasociacion.com](mailto:aef@factoringasociacion.com)  
Web: [www.factoringasociacion.com](http://www.factoringasociacion.com)