

FAIF

FORO AECA INSTRUMENTOS FINANCIEROS

La problemática contable de los contratos de factoring

José Morales Díaz

Senior Manager del Grupo de Instrumentos Financieros de Ernst&Young

Noviembre de 2011. Publicado on-line, el 12 de diciembre de 2011

aeca

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas

LA PROBLEMÁTICA CONTABLE DE LOS CONTRATOS DE FACTORING

José Morales Díaz^{*†}

Senior Manager del Grupo de Instrumentos Financieros de Ernst&Young

jose.moralesdiaz@es.ey.com

Noviembre 2011

* Me gustaría agradecer sinceramente la revisión y comentarios por parte de Asís Velilla y Felipe Herranz.

Este artículo es parte del proyecto FAIF (Foro AECA de Instrumentos Financieros).

† Las interpretaciones incluidas en el presente artículo corresponden exclusivamente a su autor.

RESUMEN

Un factoring es un contrato a través del cual una empresa (generalmente no financiera) cede a una entidad de crédito una cartera de cuentas a cobrar procedentes de su actividad comercial.

Desde el punto de vista de la empresa que cede las cuentas a cobrar, la normativa contable exige un análisis de la esencia económica del contrato para determinar si la operación se puede asimilar a una venta en firme (en cuyo caso las cuentas a cobrar vendidas se darían de baja de balance) o se trata más bien de una financiación en la que las cuentas a cobrar actúan como “garantía” o colateral (en cuyo caso se reconoce una deuda financiera).

Dicho análisis puede estructurarse en seis pasos consecutivos, que deben llevarse a cabo en el orden establecido por la normativa contable.

En la práctica, muchas empresas centran su análisis solamente en uno de los pasos (cesión de los riesgos y beneficios) y prestan menos atención a otros pasos igual de importantes (como, por ejemplo el análisis de la cesión del derecho a recibir los flujos de efectivo del activo) que pueden provocar que las cuentas a cobrar no puedan darse de baja.

Palabras clave: Factoring, Baja de balance de activos financieros, Cuentas a cobrar.

ABSTRACT

Under a factoring contract an entity (generally a non financial entity) transfers to a credit institution a portfolio of receivables from its commercial activities.

From the seller point of view, the accounting standards require an analysis of the economic substance of the contract in order to determine whether the operation is a true sale (in this case the entity should derecognise the receivables), or it is a financing and the receivables are only a collateral (in this case the entity should recognise a financial liability).

That analysis can be structured in six consecutive steps, which should be performed following the order included in the accounting standards.

In practice, many entities focus their analysis in only one step (risk and rewards transfer) and pay less attention to other important steps (as, for example, the transfer of the rights to receive the cash flows from the asset) that could lead to the entity not being able to derecognise the assets.

Keywords: Factoring, Financial assets derecognition, receivables.

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, cada vez más empresas están utilizando la cesión de créditos a través de contratos de factoring en el contexto de su gestión financiera. De hecho, el factoring se ha convertido en un producto muy popular en compañías de todo tamaño (desde grandes multinacionales hasta pequeñas empresas) y de todo tipo de sectores (desde textil o automovilístico hasta servicios de consultoría).

Según la Asociación Española de Factoring, el volumen total de cesiones a través de este tipo de contratos alcanzó la cifra de 56 miles de millones de Euros en 2009, lo que supone un crecimiento acumulado de un 460% desde el año 2000.

Se suele denominar contrato de factoring al contrato a través del cual una empresa (generalmente no financiera) cede a una entidad de crédito una cartera de cuentas a cobrar procedentes de su actividad comercial.

Desde un punto de vista contable, la problemática más significativa de este tipo de contratos es el análisis de la baja de balance de los activos cedidos por parte del cedente. Esto es, si el cedente debe o no dar de baja de su activo las cuentas a cobrar cedidas en el momento de su cesión.

Tal y como señala Juan Antonio Astorga, “el hecho de que el factoring sea utilizado tanto por grandes empresas, como por las pequeñas y medianas de todos los sectores (...), ha aumentado el interés por conocer las distintas facetas del producto. Actualmente, lo que más incógnitas suscita es su registro contable por parte de los usuarios (...)”. (Astorga, 2008).

La normativa contable requiere un análisis profundo de la transacción para poder concluir cual es el tratamiento correcto, que requiere seguir una secuencia de pasos preestablecidos.

Como explicaremos más adelante, una de las claves (pero no la única) para llegar a la conclusión correcta será estudiar hasta qué punto el cedente sigue expuesto a los “riesgos y beneficios” inherentes a los activos cedidos (las cuentas a cobrar). Si dichos “riesgos y beneficios” han sido casi totalmente cedidos (y se cumplen otra serie de requisitos) podremos llegar a la conclusión de que los activos cedidos pueden darse de baja del balance.

También puede llegarse a la misma conclusión si los “riesgos y beneficios” han sido parcialmente cedidos y, a la vez, se cede el “control” (y, como decíamos, se cumplen el resto de requisitos).

Que el resultado del análisis sea uno u otro suele tener un efecto muy significativo en el balance del cedente e influye en aspectos como: imagen, cumplimiento de ratios o covenants, etc.

Generalmente el resultado que buscan la mayoría de empresas es dar de baja los activos financieros cedidos. De hecho, en muchos casos, antes de firmar el contrato de factoring y durante su fase de redacción, las empresas piden ayuda a consultores especializados con el objetivo de asegurar que el tratamiento contable conllevará dar de baja los activos cedidos.

El presente artículo estudiaremos los pasos que, según la normativa contable, deben seguirse en el análisis de la baja de los activos financieros y cuáles son las conclusiones a las que se llegarían en función del resultado de cada paso.

Nuestro estudio será enteramente práctico, considerando las dudas y los casos más comunes que suelen afectar a las empresas.

Tras esta introducción, y en el siguiente apartado, desarrollaremos las características más importantes de los contratos de factoring, con el objetivo de clarificar a qué nos referimos en el presente artículo cuando hablamos de este tipo de contratos.

En el apartado tercero, comentaremos brevemente los aspectos más significativos de la normativa contable aplicable a la baja de activos, y los pasos que se deben seguir para llevar a cabo el análisis.

En este sentido, nuestra normativa de referencia serán las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB).

Cabe destacar que no existen diferencias significativas entre las normas de baja de balance incluidas en las NIIF y las incluidas en el Plan General Contable Español (PGC) (Real Decreto 1514/2007). No obstante, existen numerosos aspectos regulados bajo NIIF y no regulados bajo PGC (de hecho la extensión de las normas de baja de balance bajo NIIF es mucho mayor que bajo PGC).

En los apartados cuarto, quinto y sexto desarrollaremos las tres fases básicas para el análisis de la baja de balance: “cesión de los derechos sobre los flujos de efectivo”, “riesgos y beneficios” y “control”.

Finalmente, en el apartado séptimo se incluyen tres ejemplos de contabilización de operaciones de factoring y en el apartado octavo la conclusión general.

2. EL CONTRATO DE FACTORING

Como comentábamos anteriormente, a través de un contrato de factoring una empresa no financiera cede a una entidad de crédito una o varias cuentas a cobrar procedentes de su actividad comercial (esto es, procedentes de la venta de bienes o servicios).

El objetivo de la empresa cedente suele ser obtener liquidez inmediata, debido a que las cuentas a cobrar objeto de la cesión tienen un vencimiento no a la vista (por ejemplo, a 90 días, a 180 días, etc.). En este sentido, para dicha empresa el producto tiene la ventaja de adelantar el cobro de las cuentas a cobrar. A cambio, el importe a recibir será inferior al nominal de las mismas (debido al efecto financiero, incluido el riesgo de crédito, y a las comisiones).

Para la empresa que adquiere las cuentas a cobrar (como comentábamos, una entidad de crédito), el producto puede asimilarse a una modalidad de préstamo concedido. La diferencia entre el importe neto pagado a la empresa vendedora y el importe a cobrar del deudor último es el ingreso financiero, que incluye tanto intereses (que a su vez incluye el tipo de interés libre de riesgo y el spread de crédito correspondiente) como comisiones.

Imaginemos el siguiente ejemplo sencillo con una sola cuenta a cobrar: el 30 de septiembre, la Empresa A ha vendido un producto a un cliente por 100 u.m. El cliente pagará a la Empresa A a 90 días, esto es, el 31 de diciembre.

La Empresa A necesita liquidez y vende al Banco B la cuenta a cobrar el mismo día 30 de septiembre.

El importe que el Banco B adelanta a la Empresa A el 30 de septiembre son 98 u.m. (el importe total de la factura menos intereses y comisiones).

Llegado el 31 de diciembre, el cliente paga al Banco B 100 u.m. (bien directamente o bien a través de la Empresa A).

En un contrato factoring hay como mínimo tres partes:

- **El cedente:** es la empresa no financiera que cede las cuentas a cobrar procedentes de su actividad comercial. Imaginemos, por ejemplo, los siguientes casos:
 - o Una farmacéutica que posee cuentas a cobrar por la venta de medicamentos a hospitales.
 - o Una empresa de servicios de consultoría que posee cuentas a cobrar por servicios de consultoría realizados a sus clientes.
 - o Una empresa que ha ejecutado una obra para una administración pública y ésta se ha comprometido al pago en un plazo determinado.

En todos los casos se trata de deudas que surgen por la actividad habitual de la empresa, ya sea por venta de bienes o por prestaciones de servicios.

- **El cesionario o factor:** la entidad de crédito que recibe las cuentas a cobrar, esto es, la entidad que adelanta el importe de las mismas al cedente.

En España, el factor suele tener la forma jurídica de Establecimiento Financiero de Crédito, que es un tipo de entidad de crédito.

El factor generalmente entrega al cedente el nominal de la factura menos comisiones de factoring y menos el coste financiero por el adelanto del pago (que incluye, como comentábamos anteriormente, tanto el tipo de interés libre de riesgo como el spread de crédito).

- **Deudor:** la entidad que ha recibido el bien o el servicio del cedente y que debe pagar el nominal de los activos cedidos al vencimiento.

Aparte del anticipo del importe de las cuentas a cobrar, el factoring puede incluir otra serie de servicios relacionados con la gestión del cobro, la administración de los documentos, etc., e incluso hay ocasiones en las que no hay anticipos de las cuentas a cobrar.

En el presente artículo solamente nos referimos a los contratos de factoring en los que sí existe anticipo del importe de las cuentas a cobrar.

Por otra parte, en la práctica existen diversas modalidades de factoring, entre las que destacan el factoring sin recurso (el cedente no responde de la solvencia de los deudores) y el factoring con recurso (el cedente sí responde de la solvencia de los deudores).

Económicamente, la operación puede verse desde dos perspectivas, cada una de las cuales, como veremos, conllevará un tratamiento contable distinto:

- a) Tras la venta de productos o la prestación de servicios, el cedente ha reconocido un activo financiero, concretamente una cuenta a cobrar, denominada comúnmente “clientes” ó “clientes por operaciones comerciales”.

El cedente ha decidido vender este activo financiero al factor (al igual que si vendiera, por ejemplo, unas acciones o un inmovilizado). Las ventas se contabilizan de la siguiente forma: el activo vendido se da de baja en el haber, se reconoce en el debe el efectivo o los activos recibidos a cambio (aparte de cualquier otro activo o pasivo que suja en la transacción), y la diferencia es el resultado de la venta.

- b) El cedente necesita liquidez y ha pedido un préstamo al factor. Las cuentas a cobrar suelen ser una simple “garantía” o colateral. A diferencia de un préstamo

personal, el factor tiene como “garantía” un flujo específico que el cedente cobrará de un tercero.

En este caso, el cedente no da de baja las cuentas a cobrar hasta que cobre del deudor final y en el momento de la cesión se reconoce un préstamo recibido en su pasivo por la contraprestación recibida.

Los pasos consecutivos que veremos en el apartado 3 nos llevarán a decidir, en cada caso, en qué situación estamos, la a) anterior o la b). Incluso, en determinadas ocasiones los activos se dan de baja y se reconocen nuevos activos o pasivos en función de los derechos u obligaciones adquiridos.

Tal y como señala Ernst&Young, “el punto de partida de la mayoría de transacciones (...) es que la entidad recibe efectivo u otros bienes como compensación a la transferencia o ‘venta’ de todo o parte de un activo financiero. Esto lleva a plantearse si los importes recibidos deben tratarse como lo recibido como contraprestación por una venta o como un pasivo. La NIC 39 responde a esta cuestión determinando si el activo financiero (...) debe darse de baja (...) o debe continuar en balance (...)”. (Ernst&Young, 2011 cap.38, 3.1)

Por tanto, el análisis contable se basa en conocer cuál es la sustancia económica de la operación (independientemente de su forma jurídica), y en base a ella decidir cuál será el tratamiento contable. En este sentido, cabe destacar que:

- a) Es irrelevante que el contrato se denomine legalmente “factoring con recurso”, “factoring sin recurso”, o factoring a secas; se titule como se titule, el cedente debe analizarlo y decidir el tratamiento contable en función de las conclusiones del análisis.
- b) A lo largo del presente artículo, hablaremos indistintamente de venta o cesión de cuentas a cobrar (al igual que hablaremos indistintamente de cedente/cesionario o vendedor/comprador). No entraremos a valorar si la operación es o no legalmente una venta, solamente analizaremos si contablemente se debe registrar o no como una venta (independientemente de la denominación legal).

En otras palabras, no debe confundirse “venta legal” de “venta contable”. Una operación que legalmente constituye una venta puede que se contabilice o no como una venta en función del análisis que propone la normativa contable y que desarrollaremos a continuación.

3. ANÁLISIS DE LA NORMATIVA CONTABLE

En el contexto de las NIIF, la norma que regula la contabilidad de instrumentos financieros es la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 39.

Dentro de la NIC 39, la baja de balance de activos financieros se regula en los párrafos 15 a 37 y GA 36 a GA 52.

En general, las normas de baja de balance se basan en que, si tras una venta o cesión de unos activos, el cedente continúa teniendo una exposición económica parecida a los activos transferidos (esto es, tiene tanta exposición a los mismos como si no los hubiera transferido), el balance debe reflejar que el cedente aún mantiene dichos activos.

Se trata de unas normas complejas tanto de comprender como de aplicar en la práctica. Tal y como señala Juan Antonio Astorga, “la baja de activos es un tema de apariencia simple. Sin embargo es una cuestión compleja ya que, cada vez más, existen operaciones financieras como el factoring o las titulizaciones que hacen necesario establecer cuando la empresa debe dar de baja el activo cedido” (Astorga, 2008).

El análisis que requiere la norma contable para establecer qué tratamiento contable se debe aplicar a una operación de venta consiste, como comentábamos, en seguir una serie de pasos al final de los cuales se pueden llegar a tres posibilidades:

- a) Que el activo o activos cedidos deban darse de baja del balance del cedente. Éste se reconocería la contraprestación neta recibida del factor y el resultado de la operación por la diferencia entre dicha contraprestación y los activos cedidos.
- b) Que el activo o activos cedidos no deban darse de baja del balance del cedente. En este caso el cedente reconocería un pasivo financiero (préstamo recibido) por el importe recibido en la venta.
- c) Que el activo o activos cedidos deban darse de baja pero sólo parcialmente (lo que se conoce como “continuing involvement” o “involucración continuada”) que, como veremos posteriormente, generalmente es la posibilidad más compleja desde un punto de vista contable.

Con respecto a los pasos para el análisis de la baja de activos financieros cabe destacar que:

- a) Es fundamental aplicarlos de forma secuencial. Tal y como señala Ernst & Young, “es (...) crucial que los distintos test de baja de activos incluidos en la NIC 39 se apliquen en el orden requerido” (Ernst & Young, 2011 cap.38, 3.2).
- b) No todos los pasos son relevantes en todos los contratos de factoring. Puede que el análisis de un contrato se pare en el Paso 4 y el análisis de otro contrato llegue hasta el Paso 6.

- c) En el Cuadro 1 hemos incluido el árbol de decisión que se incluye en el párrafo GA 36 de la NIC 39 (ver Cuadro 1) y que resume la secuencia de todos los pasos. Puede ser clarificador tener en cuenta dicho esquema a la hora de leer los pasos que enumeramos a continuación.

Los pasos para el análisis pueden resumirse en los seis siguientes desarrollados a continuación. Aunque caben distintas divisiones, la mayoría de autores dividen el análisis precisamente en los seis pasos que nosotros desarrollaremos (ver PWC, 2008; Rodríguez, 2008, etc.).

Paso 1 ? ¿Debe la Entidad Consolidar alguna subsidiaria o Entidad de Cometido Especial (ECE)?

Bajo NIIF, el análisis para la baja de activos financieros se lleva a cabo primordialmente a nivel consolidado. Por esta razón, el primer paso es consolidar todas las posibles subsidiarias, incluidas las llamadas Entidad de Cometido Especial (ECE).

Este primer paso no suele ser relevante en contratos de factoring en los que no suelen crearse vehículos o entidades especiales para canalizar la venta, sino que la operación se realiza directamente entre el cedente (la empresa no financiera que posee cuentas a cobrar de sus clientes) y el factor.

Por el contrario, al analizar operaciones de titulización este suele ser un paso fundamental, sobre todo por la necesidad de consolidar las Entidad de Cometido Especial (ECE), esto es, el fondo de titulización.

En general, si una entidad emite cuentas individuales y consolidadas existirían dos niveles de análisis para la baja de balance:

- Análisis a nivel individual de la empresa vendedora del activo o la cartera de activos.
- Análisis a nivel consolidado. Imaginemos que la empresa vendedora vende los activos a otra empresa del grupo que a su vez se los vende a un tercero. La operación intragrupo se eliminaría y el análisis se centraría en la venta fuera del grupo.

Cabe destacar que la consolidación de las ECE se regula en la interpretación *Standing Interpretations Committee* (SIC) 12 (que a partir de 2013 será sustituida por la NIIF 10).

Paso 2 ? ¿Deben aplicarse los principios para dar de baja a todo o parte de un activo (o grupo de activos “similares”)?

En este paso se estudia si las normas de baja de activos financieros deben aplicarse a un activo financiero completo, a una parte de un activo financiero (un porcentaje o unos

flujos específicos), a un grupo de activos financieros similares o a una parte de un grupo de activos financieros similares (un porcentaje o unos flujos específicos).

Según el párrafo 16 de la NIC 39: “antes de evaluar si, y en qué medida, la baja en cuentas es apropiada según los párrafos 17 a 23 de la norma, la entidad determinará si estos párrafos se deberían aplicar a una parte de un activo financiero (o a una parte de un grupo de activos financieros similares) o a un activo financiero (o a un grupo de activos financieros similares) en su integridad”.

Las normas de baja de balance se aplican a una parte de un activo financiero (o a una parte de un grupo de activos financieros similares) en los siguientes casos:

- La parte comprende únicamente flujos de efectivo específicamente identificados de un activo financiero (o de un grupo de activos financieros similares). Por ejemplo, en un instrumento de deuda, cuando una entidad realice una segregación de los intereses, por el que la contraparte obtenga el derecho a recibir los flujos de efectivo por intereses, pero no los flujos derivados del principal, los párrafos 17 a 23 se aplicarán a los flujos de efectivo de los intereses,
- La parte comprenda únicamente una participación proporcional completa (un porcentaje) de los flujos de efectivo de un activo (o de un grupo de activos financieros similares). Por ejemplo, cuando una entidad alcance un acuerdo por el que obtenga el derecho al 90 % de los flujos de efectivo totales de un instrumento de deuda, los párrafos 17 a 23 de la norma se aplicarán al 90 % de dichos flujos de efectivo. Si existiese más de una contraparte, no será necesario que cada una de ellas tenga una participación proporcional en los flujos de efectivo, siempre que la entidad cedente tenga una participación proporcional completa,
- La parte comprenda únicamente una cuota proporcional completa (prorrata) de ciertos flujos de efectivo específicamente identificados de un activo financiero (o del grupo de activos financieros similares).

En el caso de los contratos de factoring, la gran mayoría no se refieren a una sola cuenta a cobrar, sino a una cartera de cuentas a cobrar de uno o varios deudores.

Además, el contrato suele regular la venta de facturas vivas en la fecha de firma del contrato, y también la venta de facturas futuras que surjan a través de la actividad de la empresa (hasta la fecha de vencimiento del contrato de factoring). Esto es, se trata de una especie de línea de crédito.

En estos casos, el análisis suele llevarse a cabo de forma conjunta para el grupo completo de cuentas a cobrar incluidas en el contrato de factoring. Se trataría de un “grupo de activos similares”.

Por otra parte, en numerosos contratos, el cedente solamente vende al factor un porcentaje de cada factura, por ejemplo el 90% del nominal y no la factura completa.

En este caso, las normas de baja de balance se aplican solamente a la parte vendida, que comprende “únicamente una participación proporcional completa (prorrata) de los flujos de efectivo de un activo (o de un grupo de activos financieros similares)” (ver NIC 39.16).

No obstante lo anterior, en el caso de que se traspase una parte de la factura completa, se debe prestar mucha atención a si el contrato de factoring establece que lo que se traspasa son los primeros o los últimos cobros (por ejemplo, si la factura tiene un nominal de 100 u.m. no se traspasa un 90% sino las 90 primeras u.m. que se cobren) o si se garantiza una parte del riesgo de crédito.

Según el párrafo 16.b de la NIC 39: “cuando una entidad ceda: i) el derecho al cobro del primer o último 90 % de los cobros de un activo financiero (o de un grupo de activos financieros), o ii) el derecho al 90 % de los flujos de efectivo de un grupo de partidas a cobrar, pero otorgue una garantía para compensar al comprador por las pérdidas crediticias hasta el 8 % del principal de las partidas a cobrar, [las normas de baja de balance] se aplicarán al activo financiero (o al grupo de activos financieros similares) en su integridad”.

Paso 3 ? ¿Han vencido o expirado los derechos a recibir los flujos de caja del activo?

Las normas de baja de balance incluidas en la NIC 39 se refieren a cualquier tipo de situación en la que deba darse de baja un activo financiero o un grupo de activos financieros, y no solamente al caso de una venta.

En este sentido, un activo financiero puede que tenga que darse de baja simplemente porque haya vencido y el inversor ha recibido el importe correspondiente, esto es, porque hayan “vencido o expirado los derechos a recibir los flujos de caja del activo”.

Tal y como señala PWC, “el Paso 3 considera si los derechos contractuales sobre el activo financiero han expirado. Si lo han hecho, el activo financiero se da de baja. Este sería el caso, por ejemplo, cuando un préstamo se extingue, en el ciclo normal, porque el deudor paga todo el importe debido, por tanto descargándose de cualquier obligación adicional. La baja de balance en este paso es generalmente obvia y no requiere análisis o requiere poco análisis” (PWC, 2008).

Por tanto, en caso de que la respuesta a la pregunta sea afirmativa el activo o grupo de activos se dan de baja y en caso de que sea negativa el análisis continúa.

En el análisis de los contratos de factoring la respuesta suele ser negativa. Precisamente el cedente suele vender una cartera de cuentas a cobrar con un vencimiento determinado futuro (en 90 días, 180 días, etc.).

Paso 4 ? ¿Ha cedido la entidad el derecho a recibir los flujos de efectivo del activo?

En el apartado 4 analizaremos más detenidamente lo que implica este paso en la práctica, y en qué casos se suele considerar que se han cedido al factor los derechos a recibir los flujos de efectivo.

Si la respuesta a la pregunta es positiva (esto es, los derechos se han cedido), entonces el análisis continúa directamente en el paso 5 (referido a los riesgos y beneficios). Si, por el contrario la respuesta es negativa, deben cumplirse una serie de condiciones (recogidas en el párrafo 19 de la NIC 39) para poder continuar con el paso 5.

En caso de que la Entidad no haya cedido el derecho a recibir los flujos de efectivo del activo y no se cumplan las condiciones del párrafo 19 de la NIC 39, el análisis finaliza y las cuentas a cobrar no se dan de baja del balance.

Paso 5 ? ¿Ha cedido la entidad sustancialmente todos los riesgos y recompensas?

Se trata del paso al que suele prestarse más atención en la práctica aunque, como hemos comentado anteriormente, todos son importantes y para llevar a cabo el análisis correctamente no debe pasarse ninguno por alto.

Como veremos en el apartado 5, se trata de analizar hasta qué punto el cedente ha cedido al factor (a través del contrato de factoring) los “riesgos y recompensas” inherentes a las cuentas a cobrar (comparando su exposición antes y después de la venta).

A la hora de llevar a cabo el análisis, en muchas ocasiones se habla solamente de “riesgos”, es decir, el análisis se centra qué parte soporta la mayoría de los riesgos inherentes a los activos cedidos.

Esto se debe a que se analizan los riesgos como fuente de variabilidad en los flujos a cobrar de los activos financieros (pudiendo ser dicha variabilidad favorable o en contra). En este sentido, la clave es saber qué parte sufre dicha variabilidad (que puede conllevar beneficios o pérdidas).

Los riesgos más comunes de las cuentas a cobrar objeto de los contratos de factoring suelen ser: riesgo de crédito, riesgo de retraso en el pago, riesgo de tipo de interés y riesgo de tipo de cambio.

En este Paso 5 pueden darse tres situaciones:

- La empresa vendedora ha cedido sustancialmente todos los riesgos inherentes a la propiedad del activo.

Aunque la NIC 39 no delimita “sustancialmente”, suele interpretarse como más del 90%*. Por tanto, diríamos que el factor asume más del 90% del conjunto de los riesgos totales (analizados de forma conjunta).

Con respecto a dicho porcentaje, Deloitte comenta que “la NIC 39 no establece una frontera específica para establecer a qué se refiere con ‘sustancialmente todos’ y se necesitan juicios de valor para aplicar el test en la práctica (...)” (Deloitte, 2010 cap. 19, 3.1.5).

En este caso, el activo cedido debe darse de baja del balance. La diferencia entre la contraprestación recibida neta de los costes de transacción atribuibles (considerando además cualquier nuevo activo obtenido menos cualquier pasivo asumido) y el valor en libros del activo financiero antes de la baja (más cualquier importe acumulado que se haya reconocido directamente en el patrimonio neto) determina el beneficio o pérdida de la operación.

- La empresa vendedora ha retenido sustancialmente todos los riesgos inherentes a la propiedad del activo. Siguiendo con la cifra anterior, el factor asume menos del 10% del conjunto de los riesgos totales.

Para Deloitte, “aunque la NIC 39 no aplica [específicamente] el test del 90 por ciento para la baja de activos financieros [paralelamente al test del 10 por ciento para pasivos] parecería imprudente concluir que todos los riesgos y beneficios han sido sustancialmente transferidos cuando los cálculos muestran que la entidad mantiene más del 10% de la exposición a la variabilidad en el valor actual de los flujos de caja después de la venta” (Deloitte, 2010 cap. 19, 3.1.5).

La empresa no puede dar de baja los activos financieros y debe reconocer un pasivo financiero por un importe igual a la contraprestación recibida por la venta.

- La tercera situación es la intermedia: el factor asume menos del 90% del conjunto de los riesgos totales pero más del 10%.

En este caso es necesario analizar el “control” (Paso 6).

Paso 6? En caso de que la entidad no haya cedido ni retenido sustancialmente los riesgos y beneficios, ¿ha cedido el control?

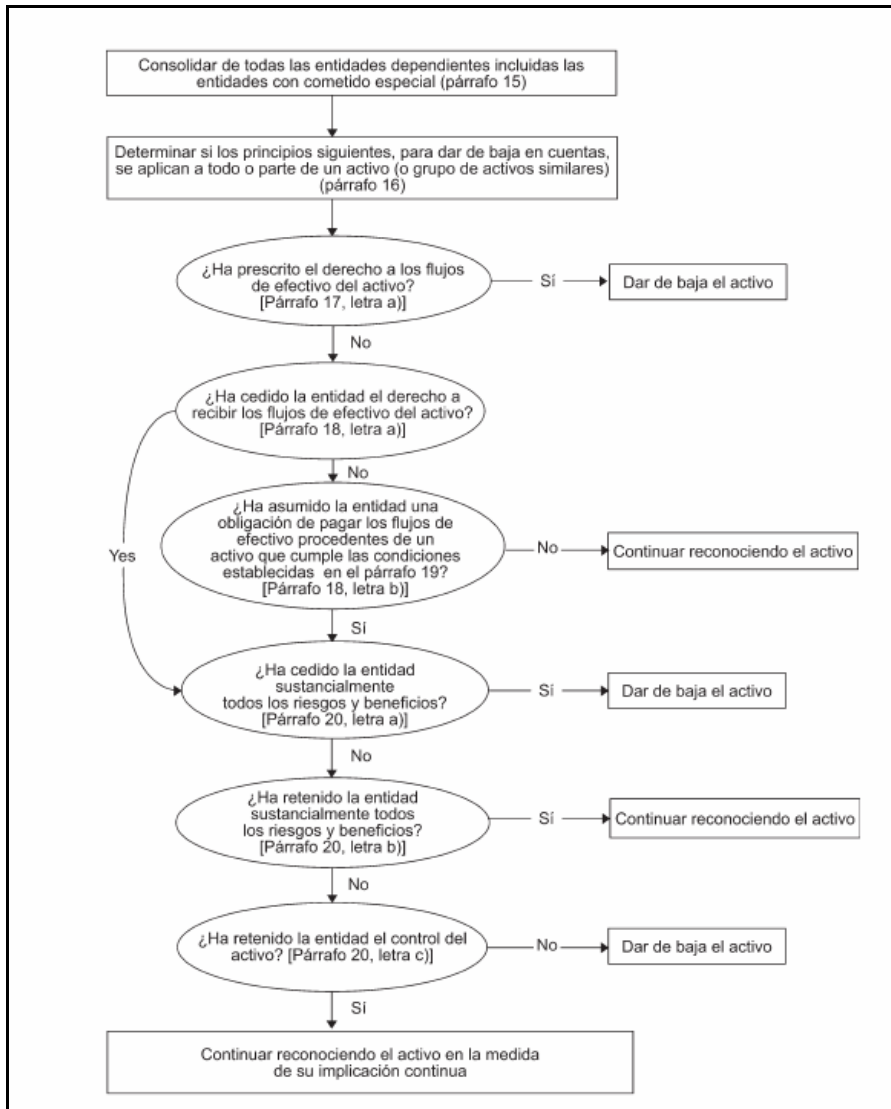
La norma define control como la capacidad práctica (por parte del factor) para poder vender los activos recibidos (ver apartado 6).

Si el control se cede, esto es, el factor puede revender libremente las cuentas a cobrar sin ninguna restricción, entonces el cedente debe dar de baja las cuentas a cobrar de su activo

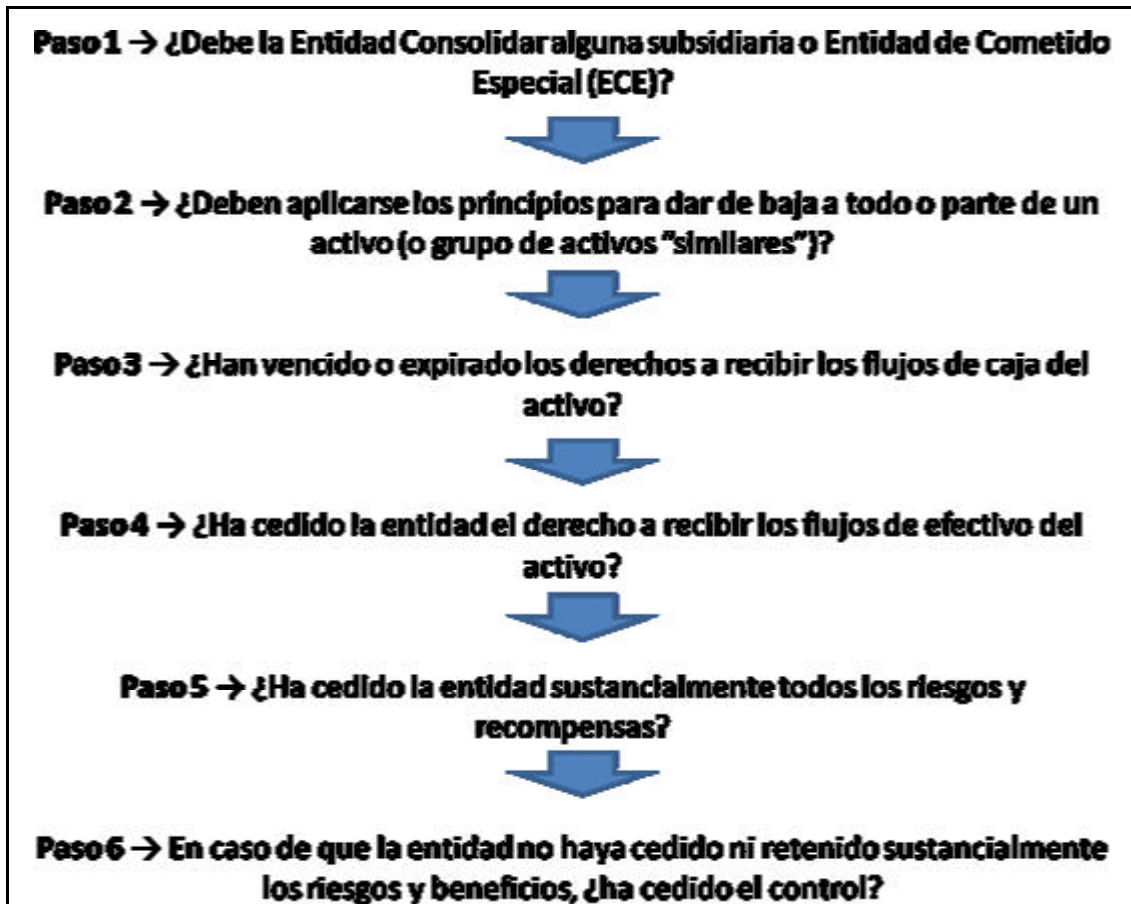
* Nos gustaría destacar que el porcentaje del 90% no está establecido en la norma, por tanto no es un porcentaje estricto. Además, pocos autores se pronuncian acerca de este porcentaje. En el presente artículo lo mantendremos a efectos didácticos.

(mismo tratamiento contable que en el caso de que se cedan sustancialmente los riesgos y beneficios).

En caso contrario, el cedente debe continuar reconociendo el activo por el importe al que esté expuesto a las variaciones de valor del activo cedido, es decir, por su implicación continuada, y reconocerá un pasivo asociado.



Cuadro 1: Esquema del análisis de baja de balance de activos financieros incluido en el párrafo GA36 de la NIC 39.



Cuadro 2: Pasos para el análisis de la baja de balance de activos financieros.

4. CESIÓN DE LOS DERECHOS SOBRE LOS FLUJOS DE EFECTIVO

Siguiendo el esquema desarrollado en el apartado anterior, la cesión de los derechos sobre los flujos de efectivo de los activos cedidos, debe analizarse en el Paso 4.

En la práctica no se suele prestar mucha atención a este Paso 4 (en España en gran parte debido a que el Plan General Contable no lo regula), no obstante en muchas ocasiones se da la circunstancia de que las cuentas a cobrar no puedan darse de baja de balance tras analizar la cesión de los derechos sobre los flujos de efectivo.

Como comentábamos, podrían darse dos situaciones: que el cedente haya cedido los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo o grupo de activos cedidos o que el cedente haya retenido dichos derechos.

En esta última situación, el análisis solamente puede continuar con el Paso 5 si se cumplen los requisitos establecidos en el párrafo 19 de la NIC 39. En caso contrario los activos cedidos permanecen en balance, esto es, se asume que no ha existido ninguna venta.

4.1 EL FACTOR COBRA LOS IMPORTES DIRECTAMENTE DE LOS DEUDORES

Tal y como señala Ernst&Young, “la NIC 39 no define que significa la frase ‘cesión de los derechos contractuales a recibir los flujos de caja del activo financiero’ (...) posiblemente asumiendo que es por sí misma evidente. No obstante, nada más lejos de la realidad, debido a que la frase genera muchas cuestiones de interpretación” (Ernst&Young, 2011 cap.38, 3.5.1).

En el contexto de los contratos de factoring, que los derechos sobre los flujos hayan sido cedidos al factor se suele interpretar como que éste es el nuevo dueño de los mismos, teniendo la potestad de cobrarlos directamente de los deudores y de demandarlos en el caso de impago.

En este sentido, si el contrato de factoring establece que los importes de las facturas serán cobradas directamente por el factor (debido a que dichos flujos le pertenecen legalmente), suele considerarse que los derechos sobre los flujos han sido cedidos.

Por ejemplo, numerosos contratos de factoring establecen que:

- a) A partir del momento de la cesión, los deudores serán informados de que para saldar su deuda deben pagar directamente al factor (y no al cedente), y solamente el pago al factor podrá ser liberatorio.
- b) En caso de que el cedente recibiera algún importe de los deudores por error, lo debe remitir inmediatamente al factor.

En este caso, los derechos sobre los flujos se habrían cedido al factor e iríamos directamente al Paso 5 (análisis de riesgos y beneficios).

4.2 EL CEDENTE CONTINÚA COBRANDO LOS IMPORTES DE LOS DEUDORES

Muchas de las empresas que firman contratos de factoring desean mantener la relación comercial con los clientes y continuar siendo ellos los que cobran los importes de las facturas (para posteriormente traspasar los importes al factor).

Si esto es así (esto es, si es el cedente el que continúa recaudando los importes a pagar por los deudores) es necesario llevar a cabo un análisis profundo del contrato de factoring antes de poder pasar a la fase de “riesgos y beneficios”.

En este sentido, podrían darse dos tipos de situaciones

- a) Que el cedente cobre los importes a los deudores en calidad de mero “agente de cobro”.
- b) Que los derechos sobre los flujos de efectivo no se hayan traspasado.

4.2.1 Agente de cobro

Que el cedente actúe como “agente de cobro” significa que está llevando a cabo un servicio de gestión de cobro para el factor pero que los derechos sobre los flujos han sido cedidos (por lo que no sería necesario analizar las condiciones incluidas en el párrafo 19 de la NIC 39).

Tal y como señala KPMG, “el cedente puede que continúe administrando o dando servicios sobre activos previamente cedidos a otra entidad. Por ejemplo, un cedente puede transferir todos los derechos sobre las cuentas a cobrar y posteriormente continuar cobrando los flujos de caja de dichas cuentas a cobrar como proveedor de servicios como agente del comprador. La determinación de si los derechos sobre los flujos de caja han sido cedidos no se ve afectada por el hecho de que el cedente retenga el papel de agente para cobrar los flujos de caja de las cuentas a cobrar en este caso. Por lo tanto, el hecho de que el cedente retenga los servicios no provoca por sí mismo que no se cumplan los requerimientos del párrafo 18(a) de la NIC 39” (KPMG, 2010 3.6.1110.15).

La figura de “agente de cobro” básicamente tendría, en este contexto, las siguientes características:

- a) El factor puede cambiar de “agente de cobro” libremente, esto es, puede sustituir al cedente sin ninguna restricción o puede cobrar él mismo los importes.
- b) Los flujos que el cedente recaude son propiedad del factor. En caso de quiebra del cedente, los importes recaudados y no traspasados no entran dentro de los activos de la compañía a efectos de liquidación, debido a que son propiedad del factor.

4.2.2 Resto de situaciones

Por otro lado, si el cedente cobra los importes directamente de los deudores y no lo hace como “agente de cobro” sí es necesario analizar el cumplimiento de los requisitos incluidos en el párrafo 19 de la NIC 39.

Según dicho párrafo: “cuando una entidad retenga los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo de un activo financiero («el activo original»), pero asuma la obligación contractual de pagar esos flujos de efectivo a una o más entidades («los perceptores eventuales»), la entidad tratará la operación como si fuese una cesión de activos financieros (y continúa con el análisis) si, y solo si, se cumplen las tres condiciones siguientes:

- a) la entidad no tenga obligación de pagar ningún importe a los perceptores eventuales [en nuestro caso al factor], a menos que cobre importes equivalentes del activo original. Los anticipos a corto plazo concedidos por la entidad, con el derecho a la recuperación total del importe menos el interés devengado a tipos de interés de mercado, no violan esta condición;
- b) la entidad tenga prohibido, según las condiciones del contrato de cesión, la venta o la pignoración del activo original, salvo como garantía de pago de los flujos de efectivo comprometidos con los eventuales perceptores;
- c) la entidad tenga la obligación de remitir cualquier flujo de efectivo que cobre en nombre de los eventuales perceptores sin un retraso significativo. Además, la entidad no está capacitada para reinvertir los flujos de efectivo, excepto inversiones en efectivo o equivalentes al efectivo (tal como están definidas en la NIC 7 Estado de flujo de efectivo) efectuadas durante el corto período de liquidación que va desde la fecha de cobro a la fecha de remisión pactada con los perceptores eventuales, siempre que los intereses generados en dichas inversiones se envíen también a los perceptores eventuales”.

Imaginemos que una empresa vende a un factor una cartera de cuentas a cobrar por un nominal de 200 u.m. El cedente será quien continúe cobrando los importes directamente de los deudores y su papel no cumple con la figura de “agente de cobro”, por lo que sería necesario analizar el cumplimiento de los requisitos incluidos en el párrafo 19 de la NIC 39.

El contrato de factoring establece que las primeras pérdidas hasta 30 u.m. las sufre el cedente. En este sentido, si se dan impagos de facturas hasta 30 u.m., el cedente pagará al factor al vencimiento de la factura el importe no pagado por el cedente.

Este contrato no cumpliría con lo establecido en el párrafo 19 de la NIC 39 debido a que ante los primeros impagos, el cedente entrega al factor importes no cobrados de los deudores originales.

5. ANÁLISIS DE RIESGOS Y BENEFICIOS

5.1 INTRODUCCIÓN

Tal y como comentábamos anteriormente, el Paso 5 consiste en analizar si:

- los riesgos y beneficios inherentes a las cuentas a cobrar han sido traspasados al factor de forma sustancial (en cuyo caso las cuentas a cobrar se dan de baja de balance),
- los riesgos y beneficios inherentes a las cuentas a cobrar han sido retenidos por el cedente de forma sustancial (en cuyo caso las cuentas a cobrar no se dan de baja de balance), o
- los riesgos y beneficios inherentes a las cuentas a cobrar no han sido ni retenidos ni traspasados por el cedente de forma sustancial (en cuyo caso habría que continuar con el Paso 6).

La NIC 39 establece que el análisis debe llevarse a cabo comparando la exposición de la entidad, antes y después de la venta, a la variabilidad en el valor actual de los flujos de caja del activo financiero.

Aunque, a efectos prácticos, se analice cada riesgo por separado, la conclusión debe contemplarlos todos en su conjunto.

Esto es, si existen dos riesgos principales y los dos son igual de significativos, para poder concluir que “la entidad cede de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo financiero” (NIC 39.20), deben haberse traspasado ambos sustancialmente.

Los riesgos principales de las cuentas a cobrar (aunque no los únicos) suelen ser:

- Riesgo de crédito: riesgo de que el deudor entre en una situación de quiebra o insolvencia y no haga frente a sus pagos total o parcialmente.
- Riesgo de pago atrasado o riesgo de mora: riesgo de que el deudor se retrase en el pago de sus facturas, lo cual conlleva un coste financiero.
- Riesgo de tipo de cambio: en el caso de facturas en moneda extranjera, las diferencias de cambio entre la fecha de venta de la factura y la fecha de vencimiento.
- Riesgo de tipo de interés: riesgo de que el valor actual de la cuenta a cobrar varíe ante cambios en los tipos de interés.

Deloitte, se pronuncia en los mismos términos, “los riesgos típicos incluidos en el análisis de riesgos y beneficios son el riesgo de tipo de interés, el riesgo de crédito (esto es, riesgo de quiebra), riesgo de pago atrasado, y riesgo de tipo de cambio” (Deloitte, 2010 cap. 19, 3.1.6).

Para analizar correctamente qué parte asume cada riesgo es fundamental comprender todos los mecanismos del contrato de factoring.

5.2 RIESGO DE CRÉDITO

Con relación al riesgo de crédito, si el factor lo asume, es importante que el contrato lo defina de forma clara.

Además, para evitar problemas de interpretación, es importante que el contrato establezca en qué casos se considera que el deudor está en situación de insolvencia. Algunos indicadores que suelen incluirse en los contratos son: retraso en el pago por más de un plazo determinado o insolvencia declarada judicialmente.

En la mayoría de contratos de factoring, se establece que, o bien el factor asume todo el riesgo de crédito o bien el cedente asume todo el riesgo de crédito. No obstante, en determinadas ocasiones éste se reparte.

En estos casos, para determinar si el cedente asume sustancialmente todo el riesgo de crédito, éste debe medirse considerando la “pérdida esperada” y la “pérdida inesperada” y no considerando el nominal completo del derecho de cobro.

Por ejemplo, imaginemos una cartera de cuentas a cobrar de diversos deudores de nominal total 100 u.m. El cedente retiene riesgo de crédito hasta el 3% (esto es, responde hasta 3 u.m.) ¿retendría sustancialmente todo el riesgo de crédito?

La respuesta depende del perfil de riesgo de los deudores. Imaginemos que la “pérdida esperada” calculada es del 30% con una variabilidad esperada entre 25% y 35% con un nivel de confianza del 95%. Nos encontraríamos en una situación en la que toda la variabilidad esperada es absorbida por el factor. Considerando estas cifras, las 3 u.m. sobre las que responde el cedente pueden darse directamente por pérdidas.

El caso sería distinto si la “pérdida esperada” calculada es del 1% con una variabilidad esperada entre 0,5% y 1,5% con un 95% de confianza. En este caso el cedente retiene toda la variabilidad y por tanto todo el riesgo de crédito.

Por otro lado, existen casos en la práctica en los que, a pesar de que el contrato establece que el riesgo de crédito lo asume el factor, en realidad una parte del mismo lo asume el cedente.

Por ejemplo, imaginemos un contrato de factoring en el que se establece lo siguiente:

- El cedente está obligado mantener cedido al factor (para la gestión del cobro) un volumen mínimo de facturas de 100 u.m. de un deudor concreto, no obstante, el máximo importe por el que puede pedir adelantos (financiación) al factor es de 50 u.m. Asumamos que a la fecha de nuestro análisis el volumen de facturas cedidas al factor es precisamente 100 u.m. de las cuales 50 u.m. están financiadas.
- El factor asume todo el riesgo de crédito de las facturas cedidas, esto es, de 50 u.m.
- En caso de quiebra del deudor, cualquier importe recibido en una quita se asigna en primer lugar a las facturas financiadas y sobre las que el factor asume el riesgo de crédito.

En primer lugar, cabe destacar que el análisis de baja de balance solamente se lleva a cabo sobre las facturas financiadas (50 u.m.) y no sobre el resto. Esto es, el cedente solamente “vende” las facturas sobre las que recibe el adelanto del importe antes de su vencimiento. El resto no se dan de baja de balance debido a que no se han vendido (y por tanto no se ha recibido contraprestación por la venta).

Por otro lado, para el análisis del riesgo de crédito hay que tener en cuenta que, en caso de situación de quita del deudor, al cedente no se le devolvería el importe que en teoría de debería corresponder.

Por ejemplo, imaginemos una situación de quiebra en la se establece una quita el 70% y los acreedores solamente reciben el 30% de sus créditos.

Del volumen total de facturas cedidas al factor de 100 u.m. se recibirían 30 u.m. tras la quita. En teoría, de esas 30 u.m.:

- 15 u.m. (un 50%) deberían corresponder al factor por la parte de las facturas cedidas y financiadas.
- 15 u.m. (un 50%) deberían corresponder al cedente por la parte de las facturas cedidas pero no financiadas. Del nominal total de 100 u.m., 50 u.m. corresponden al cedente porque no han sido vendidas al factor (han sido cedidas para su gestión pero no se han vendido los derechos económicos).

No obstante, bajo las cláusulas del contrato, las 30 u.m. completas serían para el factor y solamente si se cobran más de 50 u.m. el exceso correspondería al cedente.

De esta forma, aunque el factor asume una parte del riesgo de crédito (por ejemplo, si la quita es del 100% el factor asume la pérdida de las 50 u.m. financiadas), también es cierto que una parte la asume el cedente. Digamos que la parte no financiada actúa de “colchón”.

En este contexto, debería analizarse la exposición del cedente al riesgo de crédito antes y después de la cesión. Dicho análisis debe centrarse solamente en la parte “vendida” al factor, esto es, en la parte sobre la que se han cedido los derechos económicos y considerar a su vez cualquier pérdida directa o indirecta.

Deberían plantearse distintos escenarios de situaciones de pérdidas y asignar una probabilidad a cada escenario.

Por ejemplo, en el escenario planteado anteriormente (y, repetimos, considerando solamente la parte vendida de 50 u.m., debido a que la otra parte en ningún caso se da de baja):

- a) Antes de la cesión al factor: tras la quita del 70%, el cedente tendría una pérdida de 35 u.m. ($50 \times 70\% = 35$). En otras palabras, de las 50 u.m. solamente cobraría 15 u.m.
- b) Después de la cesión: tras la quita del 70% el cedente tiene una pérdida de 15 u.m. Si nos fijamos solamente en la parte financiada (las 50 u.m. vendidas al factor), la pérdida es cero debido a que el factor responde del riesgo de crédito, esto es, no ha sido necesario devolverle ningún importe. No obstante, existe una pérdida indirecta: se han dejado de cobrar las 15 u.m. correspondiente a la parte no vendida.

Por tanto, en este escenario, el riesgo de crédito solamente se ha reducido en un 57%.

5.3 RIESGO DE PAGO ATRASADO

Al igual que ocurre con el riesgo de crédito, es importante que el contrato regule de forma clara si el factor asume el riesgo de pago atrasado o mora.

En la práctica existen diversos mecanismos a través de los cuales el cedente asume todo o una parte del riesgo de pago atrasado.

Por ejemplo, es muy frecuente que, llegada la fecha de vencimiento de la factura, si el deudor no ha hecho frente a sus obligaciones de pago, el factor cargue al cedente el importe en su cuenta corriente. El factor procederá a devolver el importe una vez que el deudor realice el pago (o que, por ejemplo, se decida que está en situación de quiebra en caso de que el cedente asuma el riesgo de crédito).

En este caso, el coste financiero del retraso en el pago es asumido por el cedente.

También es muy frecuente que la contraprestación que paga el cedente al factor por la cesión se establezca de la siguiente forma:

- En la fecha de la cesión de cada factura el factor abona al cedente el nominal íntegro de la factura.

- Desde la fecha de cesión hasta que el deudor último efectúe su pago (incluyendo retrasos hasta un límite máximo o hasta que se declare insolvente) el cedente paga intereses sobre el nominal financiado.

También en este caso, el coste financiero del retraso en el pago es asumido por el cedente.

5.4 ANÁLISIS GLOBAL

Tal y como comentábamos anteriormente, es necesario un análisis global de todos los riesgos para concluir si se han cedido o no sustancialmente.

Una de la primeras preguntas que suelen surgir en la práctica es si es necesario o no un análisis cuantitativo. La respuesta es que depende del caso.

Imaginemos un contrato del factoring en el que los riesgos principales son el riesgo de crédito y el riesgo de pago atrasado. Si ambos riesgos son soportados por el factor, no es necesario ningún análisis cuantitativo para concluir que los activos pueden darse de baja (el factor soporta todos los riesgos). Igualmente, si ambos riesgos son soportados por el cedente tampoco es necesario ningún análisis cuantitativo para concluir que los activos no pueden darse de baja (el cedente soporta todos los riesgos).

Tal y como establece KPMG, “desde nuestro punto de vista, generalmente no es necesario utilizar modelos de flujos de caja o similares para analizar los riesgos y beneficios. En la mayoría de los casos un análisis de los términos y condiciones de la transacción debe ser suficiente para determinar si, y hasta qué punto, la exposición de la entidad a la variabilidad en los importes y las fechas de los flujos de caja netos han cambiado como resultado de la transferencia” (KPMG, 2011 párrafo 3.6.1210.20).

Carlos José Rodríguez también se pronuncia en el mismo sentido, “con frecuencia, se puede determinar en qué medida el cedente ha transferido los riesgos y beneficios asociados a los activos financieros sin necesidad de realizar ningún cálculo (...)” (Rodríguez, 2008).

Sería distinto el caso (muy frecuente en la práctica) en el que, por ejemplo, (siendo los riesgos principales el riesgo de crédito y el riesgo de pago atrasado) el factor asume el riesgo de crédito mientras el cedente el riesgo de pago atrasado.

En este caso sí se necesita algún tipo de análisis cuantitativo para llegar a alguna conclusión. La clave en este caso es el perfil de los deudores.

En el análisis, se debería asignar una probabilidad a cada riesgo y una pérdida esperada e inesperada.

En general (aunque no en todos los casos es así) el riesgo de crédito conlleva mayores pérdidas pero es menos probable. Por su parte, el riesgo de pago atrasado conlleva menores pérdidas pero es más probable.

Si el cedente asume un riesgo y el factor otro y ninguno de ellos, por sí solo, representa más del 90% del riesgo total (este suele ser el caso más frecuente en la práctica) entonces deberíamos analizar el control.

PWC, en su documento “Derecognition of financial assets. Issues in practice” comenta el siguiente ejemplo: “la Empresa X vende una cartera de cuentas a cobrar sin intereses que vence en 60 días a un factor. X acuerda compensar al factor por el pago atrasado hasta 210 días pagando intereses sobre las cuentas a cobrar con respecto a la fecha que ocurra antes: el pago ó 210 días. Cualquier riesgo de retraso en pago por encima de 210 días y el riesgo de impago es soportado por el factor. La experiencia pasada demuestra que virtualmente todas las cuentas a cobrar que no se han pagado en 210 días resultan impagadas, y tanto el riesgo de pago atrasado como el riesgo de crédito son significativos”.

La solución es la siguiente: “la Empresa X ha cedido algunos riesgos significativos al factor (riesgos de crédito), pero también ha retenido otros (riesgo de pago atrasado). X debe analizar el control para determinar si los activos se dan de baja o si se aplica la involucración continuada” (PWC 2008).

Por otro lado, si el riesgo retenido representa más del 90% del total, las cuentas a cobrar no pueden darse de baja, en cambio si el riesgo cedido representa más del 90%, las cuentas a cobrar deben darse de baja.

5.5 RIESGO DE LITIGIO

En la gran mayoría de contratos de factoring, el factor no se hace cargo de riesgos relacionados con el producto o servicio vendido por el cedente. Esto es, no asume el riesgo de que: el cliente no esté satisfecho con el producto, de que el producto sea defectuoso, de que el producto no se haya entregado, etc.

Este riesgo se conoce como “riesgo de litigio”. La opinión mayoritaria es que este riesgo no debe considerarse en el análisis de baja de balance.

Tal y como establece KPMG: “según nuestro punto de vista, el riesgo de litigio no debe incluirse en el análisis de riesgos y ventajas, puesto que está relacionado con la propia existencia del activo financiero, más que con los riesgos y ventajas inherentes a un activo con existencia legal.

Se aplican similares consideraciones a otros riesgos legales, es decir, normalmente no deben ser incluidos en el análisis de riesgos y ventajas, puesto que de nuevo se relacionan con la propia existencia del activo financiero, más que con los riesgos y ventajas

inherentes al mismo. Además, el cesionario normalmente no aceptará este riesgo sin adquirir un derecho de recurso” (KPMG, 2011 párrafos 3.6.1190.30 a 3.6.1190.40).

6. ANÁLISIS DEL CONTROL

6.1 INTRODUCCIÓN

El control solamente se analiza en caso de que el cedente no haya cedido sustancialmente ni retenido sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes a las cuentas a cobrar cedidas.

“Control”, en este contexto, significa capacidad práctica por parte del factor para vender los activos adquiridos (las cuentas a cobrar) a un tercero sin restricciones.

Tal y como establece Ernst&Young, “el comprador tiene la capacidad práctica de vender los activos cedidos solamente si el comprador puede venderlos de forma completa a un tercero no relacionado y puede ejercitar dicho derecho de forma unilateral y sin imponer restricciones adicionales a la venta. La NIC 39 requiere que la anterior venta se pueda llevar a cabo en la práctica y no solamente como referencia a derechos o prohibiciones contractuales. La norma señala que un derecho contractual a vender los activos cedidos no tiene efecto en la práctica si no hay mercado para el activo cedido” (Ernst&Young, 2011 cap.38, 3.9.1).

Por ejemplo, si el contrato de factoring establece que el cedente es quien cobrará los importes a los deudores y de ninguna forma se puede cambiar de agente de cobro, se está poniendo una restricción a la venta debido a que el nuevo comprador no podrá elegir quien cobra los importes a los deudores.

Pueden darse dos situaciones:

- a) Si se ha cedido el control, porque el factor tiene la capacidad práctica de vender los activos cedidos, la entidad debe dar de baja el activo financiero. El tratamiento contable es el mismo que si se hubieran cedido sustancialmente todos los riesgos y beneficios.
- b) Si, en cambio, se ha retenido el control (el factor no tiene la capacidad práctica de volver a vender los activos sin restricciones), el activo se continúa reconociendo en la medida de la “implicación continuada” (*continuing involvement*) de la entidad en dicho activo financiero y se reconoce un pasivo asociado. Esto es, se lleva a cabo una baja parcial: parte del activo se mantiene el balance (la parte relacionada con la involucración continuada) y el resto se da de baja.

6.2 IMPLICACIÓN CONTINUADA

La medida de la implicación continuada de la entidad en el activo cedido, viene determinada por su exposición a los cambios de valor del activo cedido.

Por ejemplo:

- a) Cuando la implicación continuada de una entidad tome la forma de garantía del activo cedido (por ejemplo, se mantiene una parte del riesgo de crédito), el importe de la implicación continuada de la entidad será el menor entre i) el importe del activo, y ii) el importe máximo de la contraprestación recibida que la entidad podría ser requerida a devolver («el importe garantizado»).
- b) Cuando la implicación continuada de una entidad tome la forma de una opción comprada o emitida (o ambas) sobre el activo cedido, el importe de la implicación continuada de la entidad será el importe del activo cedido que la entidad pueda volver a comprar. Sin embargo, en el caso de una opción de venta emitida sobre un activo que se valore a valor razonable, el montante de la implicación continuada de la entidad estará limitado al importe menor entre el valor razonable del activo cedido y el precio de ejercicio de la opción (ver NIC 39.GA48).
- c) Cuando la implicación continuada de una entidad tome la forma de una opción que se liquide en efectivo o condición similar sobre el activo cedido, el montante de la implicación continuada se valorará de la misma manera que si se tratase de opciones no liquidadas en efectivo, tal como se establece en la letra b) anterior.

7. EJEMPLOS

7.1 LAS CUENTAS A COBRAR SE MANTIENEN EN BALANCE

La Empresa A firma el 01/01/2011 un contrato de factoring con el Banco B que incluye las siguientes cláusulas:

- La Empresa A cederá al Banco B una cartera de cuentas a cobrar por un nominal total de 100.000 Euros. El Banco B adelantará dicho importe a la Empresa A el día 01/01/2011 (actualizado al tipo de interés establecido en el contrato).
- El vencimiento de las cuentas a cobrar será el 31/03/2011.
- El coste financiero del factoring es del 5% anual y las comisiones el 0,4% del nominal de la cartera de cuentas a cobrar.
- El Banco B cobrará el importe directamente a los deudores.
- Los riesgos principales de las cuentas a cobrar son el riesgo de crédito y el riesgo de pago atrasado. Ambos riesgos son soportados por la Empresa A.

Tras realizar el análisis de todos los pasos descritos anteriormente, la conclusión es que las cuentas a cobrar no pueden darse de baja del balance, básicamente por la retención sustancial de los riesgos.

Asumiremos que las cuentas a cobrar se valoran inicialmente a coste (y no a valor razonable) debido a que su vencimiento es a corto plazo y el efecto de descontar no sería material.

El importe a recibir por parte de la Empresa A el 01/01/2011 será:

- Nominal de los créditos cedidos = 100.000
- Intereses: $100.000 \times 90/360^* \times 5\% = 1.250$
- Comisiones: $100.000 \times 0,4\% = 400$
- Importe neto a recibir = 98.350 Euros

Asientos a 01/01/2011

Los asientos a realizar el 01/01/2011 sería el siguiente:

* Por comodidad utilizaremos en todo el ejemplo la base 30/360 para el cálculo de los intereses.

Asientos a 31/03/2011

Los intereses devengados en el tercer mes son:

$$98.350 \times (1+0,556\%)^3 - 99.446,95 = 553,05$$

$$99.446,95 = 98.350 \times (1+0,556\%)^2$$

Db Gasto por intereses	553,05	
(Cr) Deudas a corto plazo		(553,05)

Al vencimiento de las facturas (en el caso de que sean atendidas):

Db Deudas a corto plazo	100.000	
(Cr) Clientes por operaciones de factoring		(100.000)

Al vencimiento de las facturas (en el caso de que no sean atendidas):

Db Deudas a corto plazo	100.000	
(Cr) Tesorería		(100.000)

(En este caso, se calcularía la provisión por deterioro correspondiente a la cuenta de Deudas a corto plazo).

7.2 LAS CUENTAS A COBRAR SE DAN DE BAJA DE BALANCE

El ejemplo planteado es el mismo que en el apartado 7.1 con la diferencia de que el factor asume tanto el riesgo de crédito como el riesgo de pago atrasado, y que por tanto las cuentas a cobrar se deben dar de baja de balance.

El único asiento a realizar a 01/01/2011 sería el siguiente:

Db Tesorería	98.350	
Db Otros gastos financieros	1.650	
(Cr) Clientes		(100.000)

7.3 INVOLUCRACIÓN CONTINUADA

El ejemplo planteado es el mismo que en el apartado 7.1 con la diferencia que nos encontramos ante una operación de factoring en la que ni se ceden ni se retienen sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo.

Imaginemos que:

- Por las características de las cuentas cobrar cedidas, el riesgo de crédito es el riesgo más significativo y por tanto al que se presta más atención en el contexto de las cuentas a cobrar.
- El cedente asume los primeros 3.000 Euros de pérdida por riesgo de crédito, siendo la pérdida esperada 4.000 Euros (que históricamente ha variado entre 2.000 Euros y 6.000 Euros).
- El cesionario no tiene la capacidad práctica de vender los activos cedidos.

En este caso, el cedente debe dar de baja 97.000 Euros y mantener 3.000 Euros en el activo. Esta cantidad es la menor entre importe de la garantía (3.000 Euros) y el valor total del activo cedido (100.000 Euros).

Con relación al pasivo, este debe contabilizarse por el importe de la garantía (los 3.000 Euros anteriores) más el valor razonable de la garantía.

El valor razonable de la garantía sería lo que cobraría un tercero (por ejemplo, una compañía de seguros) por garantizar las pérdidas del 3.000 Euros al factor, imaginemos que 100 Euros.

En nuestro caso, no es un tercero el que asume la garantía, sino el propio cedente. Por tanto, se asume que el coste financiero del factoring ha sido menor por 100 Euros (con respecto a una situación en la que no se hubiera retenido ninguna garantía).

Se trata, por tanto, del importe que ha ahorrado el cedente de coste financiero en el factoring por el hecho de mantener la garantía, imaginemos que 100 Euros.

Asientos a 01/01/2011

Db Tesorería	98.350	
Db Otros gastos financieros	1.750	
(Cr) Clientes		(97.000)
(Cr) Deudas a corto plazo		(3.100)
Db Clientes por operaciones de factoring	3.000	
(Cr) Clientes		(3.000)

El importe neto entre el activo y el pasivo retenido son 100 Euros que es el valor razonable de la garantía recibida. A partir de este momento este importe se lleva a resultados linealmente hasta el vencimiento de la operación (en caso de pérdidas crediticias cabría dotar el ajuste correspondiente por deterioro de valor).

En caso de que la pérdida crediticia sea mayor que 3.000 Euros, la máxima pérdida que tendría el cedente serían 3.000 Euros (que es la garantía que asume).

Asientos acumulados a 31/03/2011

Hasta el vencimiento de las cuentas a cobrar y asumiendo que no existen pérdidas:

Db	Deudas a corto plazo	100	
(Cr)	Otros ingresos financieros		(100)

Al vencimiento de las facturas:

Db	Deudas a corto plazo	3.000	
(Cr)	Cientes por operaciones de factoring		(3.000)

8. CONCLUSIÓN

Como hemos podido comprobar a lo largo del presente estudio, para analizar correctamente el tratamiento contable un contrato de factoring desde el punto de vista del cedente, es necesario:

- a) Comprender los pasos a seguir establecidos por la normativa contable.
- b) Comprender las cláusulas del contrato a analizar.
- c) Aplicar el análisis establecido por la normativa contable al contrato sin saltarse ningún paso.

Si el objetivo de la empresa es dar de baja los activos cedidos, deberá negociar las cláusulas con la entidad financiera de tal forma que se demuestre que ha cedido los derechos sobre los flujos de efectivo y, a su vez, que el factor asume sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes a las cuentas a cobrar (o, que los asume parcialmente y, a su vez, obtiene el control).

Una de las claves en el análisis de los contratos de factoring es qué parte cobra los importes de los deudores. En caso de que sea el cedente el que continúe cobrando y lo no haga bajo la figura de “agente de cobro” será necesario analizar el cumplimiento de los requisitos establecidos en el párrafo 19 de la NIC 39.

Otras de las claves, a la que se debe prestar mucha atención, es el funcionamiento de las cláusulas del contrato y de flujos de caja ante situaciones como retrasos en el pago por parte del deudor o insolvencia.

En determinadas ocasiones, y como hemos comentado anteriormente, a pesar de que el contrato manifieste que el riesgo de crédito lo asume el factor, el mecanismo de flujos de caja hace que el cedente retenga al menos una parte del riesgo de crédito (que puede ser más o menos significativa).

Por otro lado, resulta claro que la negociación del importe a recibir de la entidad financiera por el adelanto del importe de las cuentas a cobrar variará en función de las cláusulas del contrato.

Por ejemplo, el tipo de interés establecido en el contrato para actualizar los importes (esto es, para calcular el importe a adelantar al cedente) no será el mismo si la entidad financiera asume el riesgo de crédito de los deudores o si no lo asume. En principio, si la entidad financiera asume el riesgo de crédito, el spread sobre el tipo de interés libre de riesgo será mayor, y por tanto el importe inicial a recibir por el cedente menor.

Finalmente, cabe destacar que la NIC 39 será sustituida totalmente (previsiblemente a partir de 2015) por la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) 9.

De hecho, las empresas que apliquen las NIIF (no las NIIF adoptadas por la Unión Europea) ya pueden aplicar anticipadamente las partes finalizadas de la NIIF 9, entre las que se encuentran las normas de baja de activo financieros.

En este sentido, el IASB decidió mantener en la NIIF 9 el mismo modelo que el incluido en la NIC 39 y comentado en el presente estudio.

BIBLIOGRAFÍA

Astorga, J.A. 2008. “Factoring, su tratamiento contable en el nuevo PGC”. *Partida Doble* núm. 203, pág. 10-29.

Deloitte, 2010. “iGAAP 2011 – A Guide to IFRS Reporting (Fourth Edition)”. Lexis Nexis. Londres.

Ernst & Young (The International Financial Reporting Group of Ernst & Young), 2011. “International GAAP 2011”. John Wiley & Sons. Chichester, West Sussex (Reino Unido).

KPMG, 2010. “Insights into IFRS. KPMG’s practical guide to International Financial Reporting Standards. 7th Edition 2010/11”. ThomsonReuters. Londres.

PWC, 2008. “Derecognition of financial assets. Issues in practice”. <http://www.pwc.com/gx/en/ifrs-reporting/derecognition-of-financial-assets-in-practice-pwc-publication-on-ias-39.jhtml>

Rodríguez, C.J., 2008. “Las cesiones de activos financieros y las titulaciones: El mismo vino con distintas etiquetas”. *Técnica Contable* núm. 711, pág. 69-81