

SECCIÓN MERCANTIL

FORMAS DE PAGO Y COBRO EN EL ÁMBITO MERCANTIL II. CON ADELANTO O ANTICIPO DEL DERECHO DE CRÉDITO

En el trabajo anterior estuvimos analizando las diferentes formas que tenemos de cobrar nuestra factura (un derecho de crédito frente a un deudor), en las que no utilizamos la opción de adelantar o anticipar dicho derecho de crédito. Es decir, emitimos una factura con fecha de hoy y vencimiento dentro de 60 días, lo que implica que nuestro deudor nos tiene que pagar al vencimiento de la factura, y no al día de hoy. En el trabajo anterior, vimos opciones para gestionar el cobro de dicha factura a su vencimiento: contado, transferencia bancaria y recibo domiciliado, principalmente.

En el presente trabajo, vamos a analizar también diferentes formas de cobro de la misma factura, pero combinándolas con opciones de adelanto o anticipo del crédito. Es decir, no nos esperamos a cobrar la factura del ejemplo a su vencimiento (dentro de 60 días), sino que hacemos gestiones financieras para cobrar su importe desde el mismo momento de su emisión.

Entre ellas, vamos a abordar las siguientes, por considerarlas las más relevantes y representativas. Y las vamos a abordar desde la perspectiva del cobrador (vendedor o prestador del servicio), que es quien tiene la facultad de ceder dicho crédito a una entidad financiera, para anticipar o adelantar su cobro. Igualmente, las vamos a analizar en orden ascendente de complejidad y requisitos necesarios:

- Descuento por pronto pago.
- Pagarés negociados.
- Recibo domiciliado con financiación.
- Factorización de créditos (Factoring).
- Etc..

“A LA HORA DE COBRAR UNA FACTURA, ADEMÁS DE ESPERARNOS A SU FECHA DE VENCIMIENTO, PODEMOS GESTIONAR PARA ANTICIPAR O ADELANTAR DICHO COBRO.”

Aunque no lo parezca, si cuando emitimos una factura (siguiendo con nuestro ejemplo, con vencimiento a 60 días fecha factura), si ofrecemos a nuestro cliente un descuento por pronto pago, también estamos gestionando el cobro anticipado de la misma.

“SI LLEGADO EL VENCIMIENTO NUESTRO CLIENTE NO PAGA EL PAGARÉ, SE PRODUCE LA DEVOLUCIÓN DEL PAGARÉ.”

“LA EMISIÓN DE RECIBOS DOMICILIADOS CON ANTICIPO ES OTRA DE LAS FÓRMULAS PARA FINANCIAR NUESTRAS VENTAS.”

En efecto, si nuestro cliente acepta acogerse al descuento por pronto pago planteado, estaremos cobrando nuestra factura con antelación a su fecha de vencimiento, y asumiendo un coste financiero por dicha operación.

Supongamos que emitimos una factura por importe total de 1.000 euros, y vencimiento a 60 días, y proponemos a nuestro cliente un descuento del 2% por pronto pago. ¿Sabemos realmente el coste financiero anual de esa propuesta? ¿Sabemos si ese coste es superior o inferior al que pagaríamos a una entidad financiera por la misma operación?. Lo vemos con unos simples cálculos.

Opción 1. Descuento del 2% sobre el total factura, por pronto pago. Coste financiero neto de la operación: 20 euros. TAE de la operación: 12%. Como vemos, el coste financiero anual efectivo de esa operación (TAE) es significativamente superior al coste de los recursos en los mercados financieros.

Opción 2. Anticipar el crédito con una entidad financiera. En los mercados financieros actuales, esta operación de anticipo de créditos podría rondar el 2-3%. Pongámonos en un escenario pesimista, y supongamos que nuestra entidad nos anticipa ese crédito a un 5%. Esto nos supondría un coste neto de 8,33 euros.

“EN EL ANTICIPO DE RECIBOS DOMICILIADOS NO HAY CESIÓN DEL CRÉDITO. MANTENEMOS EL RIESGO DE IMPAGO POR PARTE DE NUESTRO CLIENTE.”

Como vemos, los descuentos por pronto pago nos pueden suponer unos costes financieros efectivos superiores a los que nos ofrece el mercado. Realmente, ofrecer un descuento financiero del 2% por pronto pago, es algo muy habitual en las relaciones comerciales con nuestros clientes. El punto que supondría el equilibrio en coste financiero entre el pronto pago y el mercado financiero, rondaría el 0,5-0,6% de descuento por pronto pago. En ese nivel, el TAE de ambas operaciones estaría igualado.

La siguiente fórmula de cobro que vamos a analizar es la de los pagarés, con negociación de descuento con nuestra entidad financiera. En este caso, a diferencia del anterior, no cabe la opción de negociar con nuestro cliente un pago anticipado. Hemos emitido la factura, con vencimiento a 60 días, y nuestro cliente nos ha entregado un pagaré nominativo, con fecha de vencimiento a 60 días desde la fecha de emisión de la factura.

Como vimos en el artículo anterior, tenemos la opción de esperarnos al vencimiento (60 días) y cobrar dicho pagaré, sin tener que asumir por tanto, ningún tipo de coste financiero.

“LOS COSTES

*FINANCIEROS DEL
ANTICIPO DE RECIBOS
DOMICILIADOS SUELEN
SER INFERIORES A LOS
COSTES FINANCIEROS
DEL DESCUENTO DE
PAGARÉS.”*

La otra opción que tenemos, objeto del presente trabajo, es la de anticipar el cobro de ese pagaré, y cobrarlo en el momento actual, asumiendo el coste financiero de la operación. Básicamente, es un contrato con nuestra entidad financiera, con las siguientes características:

- Nuestra entidad financiera nos anticipa el importe del nominal del pagaré, de manera que lo cobramos en el momento actual.
- Por dicho adelanto de fondos, nos cobra unos gastos financieros y de gestión, previamente pactados. Este coste, puede suponer en términos netos, un 5-6% aproximadamente en la actualidad.
- La entidad financiera NO asume el riesgo del crédito, es decir, nosotros mantenemos el riesgo del crédito con nuestro cliente. No se transmite, por tanto, la titularidad de los créditos.
- Si llegado el vencimiento, nuestro cliente abona el pagaré sin ninguna incidencia ni complicación, el contrato con nuestra entidad queda resuelto, sin tener que asumir ningún tipo de coste adicional.
- Si llegado el vencimiento, nuestro cliente no abona el pagaré, aparecen por tanto las complicaciones, que implican principalmente, que la entidad financiera, ejecute la conocida como “vía de regreso” y nos reclame el importe del pagaré previamente anticipado (nominal del pagaré), más los gastos ocasionados por esta incidencia. Es lo que se conoce en el argot empresarial como DEVOLUCIÓN DE UN PAGARÉ.

*“LA EXISTENCIA DE
TIMBRES EN LOS
PAGARÉS, Y NO EN LOS
RECIBOS DOMICILIADOS,
ES LA PRINCIPAL RAZÓN
DE LA DIFERENCIA DE
COSTES ENTRE AMBAS
FÓRMULAS.”*

Otra fórmula de cobro bastante utilizada en la actualidad es la de emitir recibos domiciliados, con anticipo o adelanto en la fecha de cobro. Es lo que se conoce, en el argot financiero, como CUADERNO 58. Básicamente, se trata de emitir un recibo bancario (posterior a la emisión de la correspondiente factura), que se suele emitir a través de las plataformas de la BANCA VIRTUAL o BANCA ELECTRÓNICA de las principales entidades financieras, y que es una orden de cargo en la cuenta bancaria de nuestro cliente, y abono en nuestra cuenta bancaria, de un determinado importe y fecha de vencimiento. Todo ello, como base de la factura emitida previamente, que es el trasfondo de la operación comercial que hay detrás.

Igual que en el caso anterior, cabe la opción de no gestionar el anticipo o adelanto de dicho recibo, y esperarnos a cobrarlo a su fecha de vencimiento, caso analizado en el anterior artículo.

En el presente, vamos a analizar la opción del anticipo o adelanto de dicho recibo domiciliado. En este caso, se trata de una operación que destaca por NO estar sujeta al pago de timbres, pues no se le atribuye el derecho económico para cobrar el crédito de la persona obligada a su pago, lo que puede suponer un considerable ahorro de costes financieros para la empresa, en comparación con el descuento comercial.

FORMAS DE PAGO Y COBRO EN EL ÁMBITO MERCANTIL II. CON ADELANTO O ANTICIPO DEL DERECHO DE CRÉDITO

Igual que en el caso de los pagarés, al ser una mera cesión de la gestión de cobro, la titularidad de los créditos no se transmite a la entidad financiera. Los servicios que ofrece son la gestión de cobro de los créditos y el anticipo de los créditos en gestión de cobro. Por lo tanto, llegado el vencimiento, si el cliente no paga, tendremos que asumir sus consecuencias, como titulares del crédito que seguimos siendo.

“EL FACTORING DE NUESTRAS FACTURAS ES OTRA FÓRMULA DE FINANCIACIÓN DE LAS VENTAS.”

También como en el caso de los pagarés, el anticipo de dichos recibos domiciliados también estará sujeto a una serie de costes financieros y de gestión. No obstante destacar, como hemos anteriormente, que esta fórmula de cobro con anticipo suele resultar menos costosa (financieramente hablando) que el descuento de pagarés, debido principalmente a los timbres, presentes en los pagarés y no presentes en los recibos domiciliados.

No obstante, no debemos pasar por alto, en este caso y en relación a lo anterior, las implicaciones jurídicas (y no solo en coste) de los timbres que pueden acompañar a los pagarés. El hecho de que un documento de cobro tenga, o no tenga, fuerza ejecutiva, nos puede plantear más de un problema financiero grave, llegado el caso de impago en el vencimiento del mismo.

La última de las fórmulas que vamos a analizar es la factorización de créditos, conocida como FACTORING, en el argot financiero.

Se trata de un instrumento de financiación comercial a corto plazo. Su principal ventaja sobre el resto, es que otorga capacidad de financiación a los clientes a medida que van facturando. Por tanto podemos decir que, siempre que un cliente tenga facturas emitidas y pendientes de cobro, podría factorizarlas y obtener financiación y algunos servicios adicionales.

Las principales características de este contrato, serían las siguientes:

- Elimina la incertidumbre en la fecha de cobro.
- Permite anticipar el valor de las ventas desde que se emite factura.
- Se puede disponer de financiación de manera flexible.
- No cambia significativamente la forma de pago de sus clientes, aunque sí supone un pequeño cambio, dado que dejan de pagarnos directamente a nosotros, y pasan a pagar a la entidad financiera con la que hemos acordado esta línea de financiación.

“EN EL FACTORING CON RECURSO, NO HAY CESIÓN DEL CRÉDITO. MANTENEMOS EL RIESGO DE IMPAGO POR PARTE DE NUESTRO CLIENTE.”

En la modalidad SIN RECURSO además, cubre el riesgo de insolvencia, disminuye su partida de cuentas a cobrar y no le aparece la financiación en CIRBE al cliente.

Básicamente, existen dos tipos de modalidad en el factoring, relacionado directamente con la última de las características mencionadas anteriormente:

1. Factoring CON Recurso: es una línea de financiación, con cesión de facturas de librados elegidos por nosotros (titular del crédito). Se cede a la entidad financiera la globalidad de las ventas de un determinado cliente, y la entidad notifica a estos para que paguen directamente en su cuenta, y no en la cuenta del titular del crédito. No hay cesión del crédito, por lo que en caso de impago, la entidad financiera cargará al cliente el importe previamente anticipado.
2. Factoring SIN Recurso: es una línea idéntica a la anterior, pero su principal diferencia es que SI hay cesión del crédito, de manera que en virtud de este contrato, el nuevo titular del derecho de crédito es la entidad financiera y no nosotros. Esto implica que, en caso de impago, es la entidad financiera (nueva titular del crédito), la que asume el ejercicio de acciones jurídicas contra nuestro cliente; es por tanto la entidad la que asume el riesgo de impago de las facturas.

“EN EL FACTORING SIN RECURSO, SI HAY CESIÓN DEL CRÉDITO. NO MANTENEMOS EL RIESGO DE IMPAGO POR PARTE DE NUESTRO CLIENTE, SINO QUE ÉSTE ES TRASLADADO A LA ENTIDAD FINANCIERA.”