

EL TRATAMIENTO CONTABLE DEL *FACTORING* EN LAS NIIF/NIC

JUAN ANTONIO ASTORGA SÁNCHEZ

Director de Planificación y control GDS-Cusa (La Caixa)

Profesor de Economía Financiera y Contabilidad.

Universidad de Barcelona

Miembro del Grupo de Investigación IAFI.

Universidad de Barcelona

Extracto:

EL *factoring* se podría definir como un conjunto de servicios financieros y administrativos, que presta la sociedad de *factoring* a su cliente, que se amparará en la utilización de un contrato de cesión de créditos como cauce jurídico apropiado. Este servicio se ha ido implantando en España hasta alcanzar una cifra de cesiones nuevas de 55.514 millones de euros en el ejercicio 2005.

Entre los aspectos más positivos que perciben los clientes que utilizan el *factoring*, se encuentra la posibilidad de dar de baja del balance los créditos cedidos. El presente artículo versará sobre los criterios contables que se deben cumplir para que esto ocurra.

Para ello se estudiará la normativa contable vigente, para, a continuación, pasar a estudiar con detalle los criterios de las NIIF/NIC. Cabe señalar que este último punto es muy importante por cuanto el borrador del Nuevo Plan General de Contabilidad solo tiene unos párrafos sobre la baja de activos, no trata específicamente el *factoring*, por lo que para interpretar y profundizar en este tema se debe acudir a las NIIF/NIC.

Palabras clave: *factoring*, baja de activos, NIIF y créditos cedidos.

Sumario

1. Introducción.
2. Definiciones.
3. Etapas y partícipes de una operación de *factoring*.
 - 3.1. Etapas.
 - 3.2. Partícipes.
4. Normativa contable.
 - 4.1. Normativa general vigente.
 - 4.2. NIIF/NIC.
 - 4.2.1. Tratamiento del *factoring* en las NIIF/NIC.
 - 4.2.2. Aspectos específicos de la operativa de *factoring*.
 - 4.3. Adaptación de la NIC 39 en España.

1. INTRODUCCIÓN

Se puede definir el *Factoring* como un conjunto de servicios financieros y administrativos, que presta la sociedad de *factoring* a su cliente, que se amparará en la utilización de un contrato de cesión de créditos como cauce jurídico apropiado. El *factoring* es un servicio que poco a poco se ha ido implantando en España. En la **tabla 1** se ha resumido la evolución de la inversión en *factoring* de los últimos ejercicios.

TABLA 1. *Inversión total en factoring (en miles de €).*

N.º Orden	Sociedad	31/12/2005	31/12/2004	% Var.
1	BBVA FACTORING	18.748.970	16.294.705	15,06%
2	SCH FACTORING Y CONFIRMING	12.690.738	10.138.615	25,17%
3	BANCO DE SABADELL	5.451.644	4.022.074	35,54%
4	BANESTO FACTORING	4.077.985	1.759.972	131,71%
5	LA CAIXA	3.945.468	3.562.689	10,74%
6	FACTORCAT	1.961.501	1.553.895	26,23%
7	MADRID LEASING	1.620.885	1.514.600	7,02%
8	HELLER FACTORING ESPAÑOLA	1.544.800	1.537.583	0,47%
9	TELEFÓNICA FACTORING	1.492.862	1.562.139	- 4,43%
10	EUROFACTOR HISPANIA	988.683	937.083	5,51%
11	BARCLAYS FACTORING	727.725	617.823	17,79%
12	BANCO GUIPUZCOANO	499.174	414.647	20,39%
13	CAJA DUERO	424.358	347.023	22,29%
14	BANCANTABRIA INVERSIONES	421.154	391.253	7,64%
15	LICO LEASING	368.064	362.633	1,50%
16	CAJA SEGOVIA	161.022	155.741	3,39%
17	SA NOSTRA DE INVERSIONES	136.170	94.154	44,62%
18	FINANCIERA VENETA	132.390	102.459	29,21%
19	DEUTSCHE BANK	121.170	134.667	- 10,02%
	TOTAL	55.514.763	45.503.755	22,00%

Pese a alcanzar este volumen, no es un servicio que haya alcanzado el grado de conocimiento que tienen otros productos, por lo que en el próximo epígrafe se dará una visión general del *factoring*, para a continuación centrar la explicación en los aspectos contables que son la parte fundamental del artículo.

2. DEFINICIONES

Se puede definir el *factoring* como un conjunto de servicios financieros y administrativos, que presta la sociedad de *factoring* a su cliente, que se amparará en la utilización de un contrato de cesión de créditos como cauce jurídico apropiado ¹.

Es importante señalar que la utilización de la cesión de créditos como modo de instrumentar la operación no debe provocar la asimilación entre esta figura y el *factoring* ya que solo sirve para encauzar la operativa que no está regulada expresamente en la legislación española.

Por lo que se refiere a las modalidades, nos encontramos con que el *factoring*, al ser un producto «a medida» de las necesidades del cliente, presenta varias modalidades.

Factoring sin recurso:

Serían aquellas operaciones en las que la sociedad de *factoring* asume el buen fin de la operación, ya que en caso de impago de la deuda solo podrá reclamársela al deudor pero no al cliente (cedente) que le ha cedido los créditos, es decir, el cliente solo responde de que existe el crédito y de haber cumplido sus obligaciones pero no responde de la solvencia del deudor.

Factoring con recurso:

Sería aquella operación de *factoring* en la que el factor, en caso de impago, puede reclamar la deuda no solo al deudor sino también al cliente que le cedió los créditos, ya que, en esta modalidad, el cliente responde de la solvencia del deudor.

Además de esta clasificación, el *factoring* se puede clasificar como:

Factoring nacional:

Sería aquella cesión de créditos correspondiente a ventas efectuadas en el propio país. También se denomina *factoring* doméstico.

¹ Véase ASTORGA SÁNCHEZ, Juan Antonio: *Factoring y Confirming, su registro contable desde el punto de vista del cliente* AEF. Madrid, 2000.

Factoring de exportación:

La cesión de créditos corresponde a ventas a otros países.

Podría añadir otras modalidades como, por ejemplo, el *factoring* de balance y el *factoring back to back*.

Aunque los distintos servicios que suministra una operación de *factoring* se pueden prestar de una manera individual, en la práctica se suelen combinar dos o más de estos en cada operación. Los principales servicios se pueden dividir en:

1. Cobertura de riesgo de insolvencias del deudor.

Este servicio corresponde al *factoring* «sin recurso». En esta modalidad el cliente (cedente) responde solo de la existencia y legitimidad del crédito cedido pero no de la solvencia del deudor, de tal forma que la compañía de *factoring* se hace cargo de la insolvencia del deudor en el caso de que este no pague la deuda.

Las características más importantes de este servicio se podrían sintetizar en:

- a) Cobertura del 100 por 100 del importe del crédito a diferencia del seguro de crédito que indemniza con importes comprendidos entre el 75 y el 80 por 100 de los créditos cedidos.
- b) Se paga con rapidez el impagado, normalmente a los 90 días del vencimiento del impagado mientras que otros servicios financieros tardan varios meses para efectuar la liquidación.
- c) La cobertura hace referencia a la insolvencia del deudor. Este punto es importante por cuanto la cobertura no alcanza a las disputas comerciales entre el cedente y el deudor como son los casos en los que no se ha entregado la mercancía o esta estaba en mal estado. En estos casos, la sociedad de *factoring* sí que puede ir contra el cedente por cuanto este no ha cumplido con sus obligaciones contractuales, lo que técnicamente se denomina que no ha hecho la oportuna provisión de fondos. En la práctica se da un tiempo para que el cedente y el deudor logren solucionar la disputa.

2. Cobro.

El *factoring* puede prestar un servicio de gestión de cobro, aspecto todavía más interesante cuando el deudor se encuentra radicado en el extranjero.

3. Administración.

Bajo este concepto se agrupan una serie de servicios que tienen como finalidad el correcto control de los créditos cedidos y el suministro al cliente de toda la información que precisa para la actual gestión.

Cabe señalar que los servicios de administración que prestan las sociedades de *factoring*, pese a ser percibidas como una ventaja por parte del cliente, también pueden ser vistos como una pérdida de control de unos datos muy importantes. Por ello, el factor procura facilitar el máximo de información, incluso la necesaria para efectuar la contabilidad del cliente.

Ejemplo de la información podría ser: crédito de un deudor, cumplimiento del mismo, agrupación de la información, por importes, por tramos de vencimiento, etc.

4. Financiación.

Este es uno de los servicios más solicitados. El mecanismo de financiación puede tener diferentes variaciones:

- 1 Sistema de cuenta ²: es un mecanismo similar al de una cuenta de crédito. La sociedad de *factoring* (factor) facilita los anticipos por el importe y en el momento que el cliente desea. El límite de estos anticipos se encuadra, habitualmente, en el 80-90 por 100 de los créditos cedidos pendientes de cobro.

La operativa habitual consiste en la apertura de una cuenta en los libros del factor que va recogiendo los movimientos de las transacciones (abonos por las cesiones que vaya trayendo el cliente y/o por las devoluciones de las financiaciones, cargos por los anticipos, comisiones e intereses, etc.).

- 2 Sistema de liquidación de remesas ³: es similar al descuento comercial, el factor anticipa sobre las remesas que aporta el cedente. Al igual que en el caso anterior, no se anticipa la totalidad sino el 80-90 por 100 de los créditos cedidos pendientes de cobro. Cada remesa se contempla individualmente. La financiación disponible, nuevamente con el límite anteriormente citado, sería la suma de los distintos recursos.

En este sistema se fija el vencimiento medio de los distintos créditos cedidos y sobre este criterio se anticipan los fondos (descuentan) y se calculan los intereses. Luego, los intereses, en más o en menos, se ajustan con la fecha real del vencimiento.

3. ETAPAS Y PARTICIPES DE UNA OPERACIÓN DE FACTORING

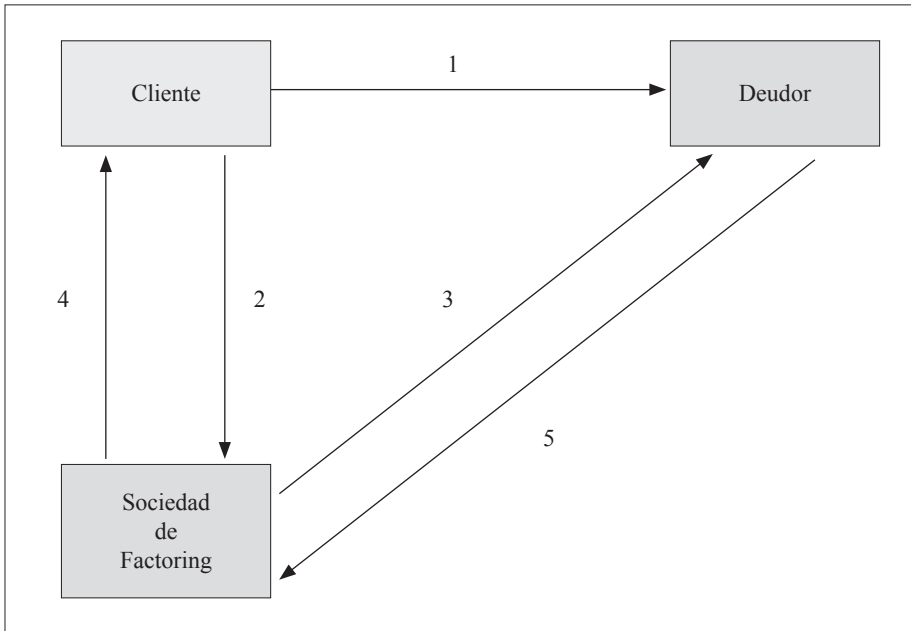
3.1. Etapas.

En el **gráfico 1** aparecen los tres intervinientes en la operación de *factoring*: la sociedad de *factoring* (factor), el cliente (cedente) y el deudor.

² Este sistema tiene diferentes denominaciones. Se conoce también como cuenta de crédito o sistema de póliza.

³ Este sistema también se conoce como sistema al descuento, anticipo o al tirón.

GRÁFICO 1



Con la flecha número 1 se señala la entrega del bien o la prestación del servicio por parte del cliente al deudor. A partir de ese momento este último le debe el importe de la operación. El cliente remite la documentación (factura, recibo, etc.) a la sociedad de *factoring* (flecha 2). La sociedad de *factoring* notifica al deudor la cesión de los créditos y la obligación que tiene de efectuar el pago de la factura, al vencimiento de la misma, a la sociedad de *factoring* (flecha 3). La flecha número 4 indica el anticipo (o pago al vencimiento) al cliente de las facturas cedidas. Finalmente, la flecha 5 indica el pago a la sociedad de *factoring*, al vencimiento de la deuda, por parte del deudor.

3.2. Partícipes.

Esta pregunta se puede analizar desde dos puntos de vista: el del cliente y el de la compañía de *factoring* (factor).

Cliente (cedente) ⁴: en principio, cualquier empresa ⁵ que genere cuentas a cobrar (créditos) puede realizar operaciones de *factoring*. La empresa tiene que analizar las ventajas e inconvenientes que le aporta la operación de *factoring*. A modo de ejemplo:

⁴ Este apartado está basado en el capítulo desarrollado por Fernando GARCÍA SOLÉ en el libro *El contrato de factoring* editado por McGraw-Hill y AEF. Este capítulo da una excelente visión general del *factoring* por lo que es muy recomendable su lectura.

⁵ Al hablar de empresa se debe considerar el término en un sentido amplio, ya que también se incluye a los empresarios y profesionales.

Para el cedente:

- Evita el riesgo de fallidos por insolvencia.
- Proporciona liquidez inmediata financiando el importe de las ventas.
- Posibilita una sola fuente de financiación de las ventas.
- Produce una reducción de costes financieros por retrasos de cobros.

Desde el punto de la sociedad de *factoring*, el perfil ideal de una empresa cliente sería:

- Que los créditos que genere tengan su origen en ventas por suministro de mercancías.
- Que las mercancías que el cliente vende no sean productos inmediatamente perecederos.
- Que las ventas que realiza tengan un carácter de frecuente repetición (es decir, que los deudores sean generalmente los mismos, y un número limitado de ellos, pues en otro caso se hace mucho más costoso y complicado el estudio de los mismos).
- Que las ventas que efectúe lo sean entre empresarios, es decir, ventas a distribuidores (mayoristas o minoristas) y también a fabricantes.
- Que las condiciones de pago sean a corto plazo.

Se podría analizar los clientes potenciales por los sectores productivos que habitualmente realizan operaciones de *factoring*; tenemos que producen bienes de consumo tales como: piel, calzado, textiles, confección, juguetes, plásticos, muebles, libros, artículos de decoración, automóvil, pequeña maquinaria, productos no perecederos de la industria de la alimentación, etc. Como se puede apreciar, en general, se tratarán de pequeñas y medianas empresas.

En la práctica, muchas de las empresas que utilizan el *factoring* son sociedades que van justas de tesorería y que tienen las otras líneas de financiación dispuestas. Esto lo conocen las sociedades de *factoring* que le aplican tipos más elevados. Existe el caso opuesto, el de sociedades muy solventes que lo que quieren es disminuir su circulante por lo que realizan un *factoring* sin recurso. El coste de esta operativa, dado la calidad del cedente, es bajo.

Sociedad de *factoring* (factor): en principio, el *factoring* puede ser desarrollado por cualquier sociedad aunque en la práctica, son mayoritariamente por entidades de crédito (bancos, cajas de ahorro, cooperativas de crédito, etc.). Ahora bien, por las peculiaridades del conjunto de servicios que presta y por la manera en que se instrumentan, las operaciones son desarrolladas principalmente por unas sociedades especializadas, las sociedades de *factoring*, filiales de entidades de crédito.

Desde un punto de vista legal, las sociedades de *factoring* eran unas entidades de ámbito operativo limitado (ECOAL), lo que significaba que solo podían realizar una actividad (operaciones de *factoring*). A partir de la Ley 3/1994, de 14 de abril, por la que se adapta la legislación española en materia de Entidades de Crédito a la II Directiva de Coordinación Bancaria, desaparecen las ECOAL y son sustituidas por los Establecimientos Financieros de Crédito que pueden desarrollar diversas actividades (*leasing*, financiación al consumo, etc.). Entre estas actividades figura la realización de operaciones de *factoring* ⁶.

Deudor: es el cliente del cedente. Es el obligado al pago en la operación y normalmente se considera una figura pasiva en la operación y de hecho, en la mayoría de los casos, lo es ya que solo participa en la operación en el sentido de que se le informa que el pago lo deberá realizar al factor. También interviene en lo que se llama la confirmación de la deuda que consiste en que el factor llama al deudor para validar que la deuda existe y que el deudor va a hacer el pago a su vencimiento. Se debe comentar que existen circunstancias en las que la intervención del deudor sería más significativa como, por ejemplo, el caso de las disputas comerciales.

4. NORMATIVA CONTABLE

El aspecto contable de las operaciones de *factoring* es muy importante y no solo desde la vertiente técnica sino también para la toma de decisiones del cliente. Tal y como se ha señalado en el epígrafe 3, una de las ventajas y, por tanto, uno de los motivos por los que los clientes (cedentes) utilizan el *factoring* es por la posibilidad de dar de baja de sus balances los créditos cedidos. Los motivos para querer darles de baja pueden ser muy diversos: mejorar la imagen del balance, cumplir determinadas ratios que le fijan su casa matriz o las entidades de crédito, etc. Por este motivo es importante analizar cuándo los criterios contables permiten dar de baja las cuentas a cobrar cedidas y cuándo no, además de profundizar en otros aspectos.

Antes de estudiar cómo se registran las operaciones de *factoring* se deben hacer dos puntualizaciones: el estudio se realiza desde la perspectiva del cedente y se hará diferenciando la normativa contable aplicable actualmente a los grupos consolidables con títulos cotizados en mercados organizados y a las entidades de crédito que son las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF o IFRS en sus siglas inglesas) y la que se está aplicando actualmente al resto de sociedades que denominaremos en este artículo como normativa general vigente. Cabe destacar que el día 12 de mayo de 2006 se publicó en el Boletín Oficial de las Cortes Generales el proyecto de Ley de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su amornización internacional con base en la normativa de la Unión Europea. Se espera que las NIIF/NIC ⁷ sean aplica-

⁶ Para profundizar tanto en las ECOAL como en los Establecimientos Financieros de Crédito se puede ver el capítulo 2.º de la obra de Juan Antonio ASTORGA: *El leasing desde el punto de vista del arrendatario*. ASNEF. Enero 2000.

⁷ Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC o IAS según su acrónimo en inglés) se denominan actualmente Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF o IFRS en su acrónimo en inglés). No obstante, las normas vigentes emitidas antes del cambio de denominación se siguen llamando NIC.

bles a la totalidad de sociedades en el ejercicio 2008 mediante la publicación de un nuevo Plan General de Contabilidad.

4.1. Normativa general vigente.

Lo primero que se debe señalar es que el Plan General de Contabilidad no regula el registro de las operaciones de *factoring* desde el punto de vista del cliente a diferencia de otros productos de financiación especializada como es el caso del *leasing*.

Por ello, se debe analizar el registro de las operaciones de *factoring* a partir de los criterios de contabilización de productos asimilables como el descuento comercial o la titulización. En concreto, existen una serie de consultas del ICAC, la consulta n.º 5 del BOICAC 15, de junio de 1993 y las consultas n.º 4 y 5 del BOICAC 38, de junio de 1999, que si bien hacen referencia a la titulización, las conclusiones contables que presentan son aplicables a las operaciones de *factoring*. Fundamentalmente, el criterio de registro de las operaciones de *factoring* se podrían sintetizar en:

«La cesión de las cuentas a cobrar se produce por el nominal de los créditos, si bien, con carácter general, por parte de este es objeto de minoración por dos conceptos:

- Uno, el descuento financiero asociado a la operación y
- Otro corresponde a un importe que queda, en principio, aplazado de forma que si finalmente cobra el cesionario del cliente, se "devuelve" su importe, por lo que está asociado al riesgo de crédito derivado de la estimación del posible impago realizada por dicho cesionario.»

Cabe destacar que el último punto también se da en las operaciones de *factoring* y es lo que se denomina «reserva» que son cantidades que no se anticipan y que sirven a la sociedad de *factoring* de garantía para cubrir posibles impagos. Se debe destacar que, en menor porcentaje, también se da en el *factoring* sin recurso. Esto podría sorprender, en principio, pero su justificación se encuentra en el hecho de que en el *factoring* sin recurso, tal y como se ha comentado en el epígrafe 2, la sociedad de *factoring* puede ir contra el cedente en el caso de que este no haya cumplido con sus obligaciones comerciales.

En lo referente a la contabilización de las operaciones, la consulta señala que:

«El registro contable de esta operación, en la medida en que se identifique desde una perspectiva económica con la venta del citado crédito, no pueda exigirse al cedente responsabilidad alguna sobre el riesgo de cobro (más allá de la cantidad retenida a que se ha hecho referencia), supondrá que el cedente deberá dar de baja el importe de las cuentas a cobrar cedidas. Simultáneamente, deberá reflejar como contrapartida lo siguiente:

- El importe cobrado a cambio se reflejará en la partida de tesorería correspondiente.
- Asimismo, atendiendo al principio del devengo contenido en la primera parte del Plan General de Contabilidad aprobado por Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, y dado que la naturaleza económica de la parte asociada a los gastos financieros y operativos responde a un gasto financiero de similar naturaleza y concepto al descuento por pronto pago que se produciría si la venta se hubiera cobrado al contado, se deberá reflejar en una partida de gastos financieros y gastos asimilados de la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio en que se produzca la cesión de los créditos.
- Por la parte del nominal de los créditos objeto de aplazamiento y garantía necesaria del posible riesgo de cobro, se considera que lo que se ha producido es un cambio de la naturaleza del activo (cuenta a cobrar de naturaleza, comercial) inicial, por lo que deberá reflejarse en el activo del balance como un derecho de crédito (activo financiero) con denominación adecuada; no obstante, y dado que el importe del citado activo registrado está sujeto a su posible pérdida, se deberá notar, de acuerdo con el principio de prudencia, la oportuna provisión para insolvencias, de acuerdo con lo indicado en la norma de valoración 9.^a contenida en la quinta parte del Plan General de Contabilidad; para ello habrá que tener presente que la entidad (Fondo de Titulización) que compra el crédito, efectúa como estimación de la posible insolvencia la totalidad del importe por el que se registra, sin perjuicio de que si median circunstancias objetivas que minoran la citada estimación deberá, en su caso, atenderse a ellas para dotar la provisión para insolvencias que corresponda.»

La propia consulta señala que si la operación no se puede calificar como una venta de crédito deberá reflejarse de igual forma que lo regulado en el Plan General de Contabilidad para el descuento de efectos comerciales; en definitiva, no se procedería a dar de baja el derecho de cobro objeto de descuento, registrando adicionalmente la deuda por el importe anticipado por la entidad de crédito que realiza la citada operación; todo ello sin perjuicio de las correcciones valorativas que sean necesarias.

En el caso de las operaciones de *factoring*, no se realiza una provisión por riesgo de cobro de la cantidad registrada como reserva por cuanto, tal y como se ha explicado, no son más que una cautela de la sociedades de *factoring* para asegurarse el cobro ante posibles incidencias que no se dan a menudo. Además, las operaciones de *factoring* son, mayoritariamente, a corto plazo, a diferencia de las operaciones de titulización.

Se debe señalar que ninguna consulta detalla cuándo se debe entender que se ha producido una cesión completa (venta en términos de las consultas) de los créditos y, por tanto, cuándo se deben dar de baja del balance del cedente ya que únicamente señalan que se entiende que existe cesión plena cuando no pueda exigirse al cedente responsabilidad alguna sobre el riesgo de cobro excepto en el caso de una disputa comercial. Esto hace que, en la práctica, se está considerando que si el *factoring* es sin recurso, entonces se pueden dar de baja del balance. Ahora bien, desde

la publicación de las NIIF/NIC los auditores están siguiendo el criterio que estas marcan aunque aún no sean de aplicación a todas las sociedades.

Con independencia de que se va a tratar en profundidad en el próximo epígrafe, las NIIF/NIC optan por el criterio contrario, es decir, estudian detalladamente cuándo se considera que se ha transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de los créditos cedidos, en cuyo caso se pueden dar de baja del balance. Sin embargo, no trata los asientos contables a realizar. Sobre este punto cabe hacer dos observaciones:

- 1.^a Este criterio, no exponer qué asientos realizar o solo mencionarlo en casos muy concretos, es un hecho habitual en las NIIF/NIC.
- 2.^a Desde el punto de vista del *factoring*, se puede indicar que una vez se haya determinado si se pueden dar de baja o no los créditos cedidos, los asientos contables serán muy similares a los que comenta las consultas del ICAC.

Para concluir este epígrafe se va a desarrollar un cuadro en el que se resumen los criterios contables del ICAC:

CUADRO 1. *Criterios contables de registro del factoring según el ICAC.*

Concepto	Criterio de clasificación	Registro contable
Ha habido cesión plena (venta en terminología del ICAC).	Cuando no se puede reclamar al cedente responsabilidad alguna sobre los riesgos cedidos excepto en el caso de una disputa comercial.	Se da de baja el crédito cedido del activo. Como contrapartida se registra la entrada del importe descontado por el factor en tesorería y se reconoce como gasto financiero y otros servicios bancarios los intereses y comisiones descontados.
No ha habido cesión plena.	No se cumple el criterio anterior.	Se registra como un descuento comercial, es decir, los créditos cedidos no se dan de baja sino que se reclasifican. Se registra la entrada del importe descontado por el factor en tesorería y se reconoce como gasto financiero y otros servicios bancarios los intereses y comisiones descontados. Como contrapartida de este anticipo se registra una cuenta acreedora con el factor.

4.2. NIIF/NIC.

En primer lugar, cabe recordar que el Reglamento de adaptación de las NIC ⁸ señala que, para los ejercicios que comienzan el 1 de enero de 2005, las cuentas consolidadas de los grupos cuyas sociedades tengan valores admitidos a cotización en un mercado regulado por cualquier Estado miembro de la Unión Europea elaborarán sus cuentas anuales de conformidad con las NIC. Adicionalmente, en el caso de España, el Banco de España ha fijado que cualquier entidad de crédito debe presentar sus cuentas anuales y los diferentes estados periódicos con criterios NIC ⁹ (véase apartado 4.3).

4.2.1. Tratamiento del factoring en las NIIF/NIC.

El aspecto más importante que se debe destacar es que no existe una NIIF/NIC que trate el tema del *factoring*. Para estudiar el tema contable se debe acudir a la NIC 39: *Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración*, en concreto cuando regula la transferencia de activos en los apartados 15 a 37 y las GA 34 a 52.

Lo primero que se puede hacer es dar una visión general del criterio de registro dado por la NIC 39. Esta señala que:

De una manera resumida se puede indicar que un cedente podrá dar de baja de su balance el activo transferido siempre y cuando haya cedido sustancialmente los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de dicho activo. Por lo que:

Registro desde el punto de vista del cedente:

Factoring sin recurso: el cedente transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de los derechos de cobro por lo que puede darlos de baja de su activo.

Factoring con recurso: aunque el cedente transfiere los derechos de cobro, no ha transferido el riesgo de crédito por lo que no puede dar de baja los créditos de su activo. En ese caso, reconocerá la financiación recibida como un pasivo.

⁸ Reglamento (CE) número 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, por el que se adoptan las Normas Internacionales de Contabilidad (tanto las NIC como las SIC) emitidas por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) como las normas contables aplicables con el fin de mejorar y hacer eficiente el mercado de capitales de la Unión Europea (en adelante el Reglamento).

⁹ Véase Circular 4/2004, de 22 de diciembre, de Entidades de Crédito sobre las Normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros.

Aunque el criterio general proporciona una guía bastante buena, en la práctica aparecen una serie de matizaciones que hacen necesario el profundizar en los distintos apartados de la NIC 39.

Como ejemplos de estos casos se podría citar el *factoring* sin notificación, el retraso en el cobro de los créditos cedidos a Administraciones Públicas, etc. A continuación se va a estudiar con detalle la NIC 39 para lo cual se va a seguir la exposición de la NIC que queda resumida en el **esquema 1**.

Lo primero que hace la NIC es señalar que una empresa solo podrá dar de baja de su balance un activo financiero cuando y solo cuando:

«(a) expiren los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero;

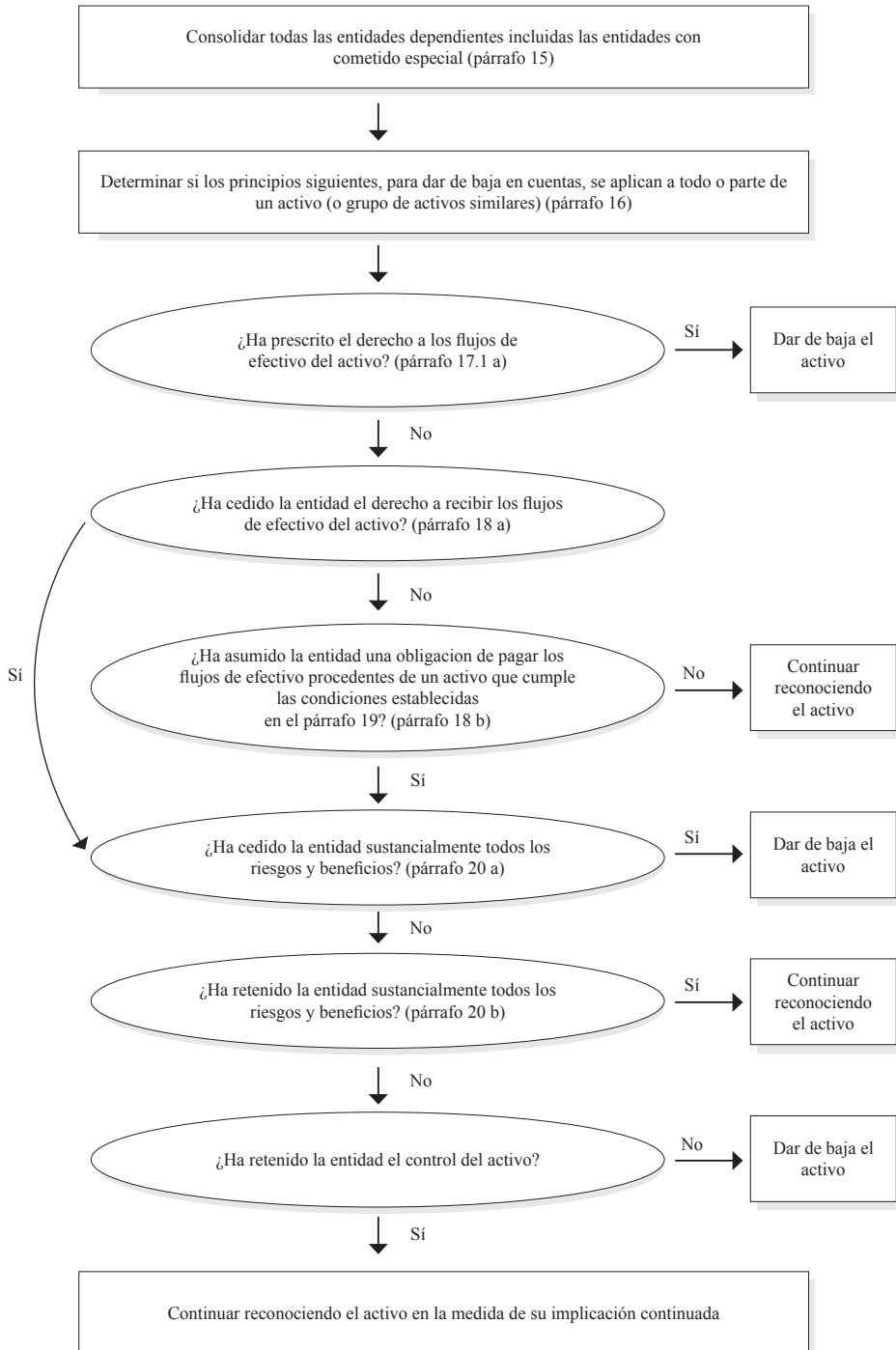
o

(b) se ceda el activo financiero, como establecen los párrafos 18 y 19, siempre que la cesión cumpla con los requisitos para la baja en cuentas, de acuerdo con el párrafo 20.» (párrafo 17)

El primer punto hace referencia al vencimiento normal de una cuenta a cobrar o de unos créditos concedidos. Lógicamente cuando llega su vencimiento y se cobran se dan de baja del activo. El segundo punto es más técnico y entra de lleno en la casuística del *factoring*, de hecho casi la mitad de puntos del **esquema 1** se dedican a este tema. No se debe confundir la cesión que se muestra en el punto b) del párrafo 17 con la venta normal de un activo. La NIC 39 lo señala en el párrafo 38:

«Una compra o venta convencional de activos financieros se reconocerá y dará de baja en cuentas, cuando sea aplicable, aplicando la contabilidad de la fecha de negociación o de la fecha de liquidación (véanse los párrafos GA53 a GA56 del Apéndice A).»

ESQUEMA 1



La NIC 39 señala que una empresa habrá cedido un activo financiero si, y solo si, cumple alguno de los siguientes requisitos:

«(a) ha cedido los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo del activo financiero;

o

(b) retiene los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo del activo financiero, pero asume la obligación contractual de pagar los flujos de efectivo a uno o más perceptores, dentro de un acuerdo que cumpla con las condiciones establecidas en el párrafo 19.» (párrafo 18).

Fijémonos que, tal y como se ha señalado anteriormente, se tiene que ver si ha existido cesión o no y después ver si esta cesión cumple el requisito que marca el apartado 20 que veremos a continuación. La NIC señala que existe cesión si se han cedido los derechos contractuales a recibir los flujos de efectivo del activo financiero, es decir, si el cesionario (sociedad de *factoring*) es el que recibirá los flujos de efectivo de los créditos cedidos.

Pero también contempla la posibilidad de que no se hayan cedido estos derechos. Se podría pensar que este punto es teórico pero no es así por cuanto se da con una cierta frecuencia en la práctica. Es lo que se denomina «*factoring* sin notificación» o «*factoring* ciego». Esta modalidad de *factoring* consiste en que no se notifica al deudor de la cesión y, por tanto, este pagará al cedente que a su vez a la sociedad de *factoring*. Caben hacer una serie de comentarios: el primero sería conocer por qué se realiza este tipo de operaciones. La respuesta es fácil: a petición del cliente que le interesa por motivos comerciales mantener la relación directa con su cliente (deudor) o bien no quiere que este se entere de que necesita financiación. El otro aspecto a destacar es que este tipo de operación solo se realiza con cedentes de primer nivel por cuanto se ha incrementado el riesgo de la misma: se han anticipado fondos al cedente y este además va a cobrar directamente del deudor. Por ello, es fundamental que la sociedad de *factoring* tenga una plena confianza en el cedente.

La propia NIC 39 es muy restrictiva en este tipo de operaciones y solo tratará esta operación como una cesión si cumple unas condiciones estrictas:

«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 si, y solo si, se cumplen las tres condiciones siguientes:

(a) La entidad no tenga obligación de pagar ningún importe a los perceptores eventuales, 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 flujos 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.» (párrafo 19).

Una vez que tenemos la cesión de los créditos (bien porque traspasan el derecho a recibir los flujos de efectivo de las deudas cedidas bien porque, aunque retiene ese derecho, cumple las condiciones que marca la NIC) se plantea el punto clave para saber si el cedente puede dar de baja el activo cedido, véase párrafo 20:

- Si el cliente cede de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, lo dará de baja en cuentas y reconocerá de forma separada, como activos o pasivos, cualesquiera derechos y obligaciones creados o retenidos por efecto de la cesión.
- Si el cliente retiene de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, continuará reconociendo dicho activo.
- Si el cliente ni cede ni retiene de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo financiero, determinará si ha retenido el control sobre el activo financiero. En este caso:
 1. Si la entidad no ha retenido el control, dará de baja el activo financiero y reconocerá de forma separada, como activos o pasivos, cualesquiera derechos u obligaciones creados o retenidos por efecto de la cesión.
 2. Si la entidad ha retenido el control, continuará reconociendo el activo financiero en la medida de su implicación continuada en el activo financiero.

La cuestión ahora es determinar si se han cedido los riesgos y beneficios. De una manera resumida, la NIC 39 señala que se deberán comparar los flujos netos actualizados del activo cedidos antes y después de la cesión. Si el valor no ha variado sustancialmente, no se ha producido la cesión. También se debe determinar qué se entiende por retención del control. La NIC 39 trata este tema en los mismos párrafos que la determinación de cesión de riesgos y beneficios. De una manera sumaria señala que si el cesionario (sociedad de *factoring*) tiene la capacidad práctica de vender el crédito cedido en su integridad a un tercero no vinculado, y es capaz de ejercer esta capacidad unilateralmente y sin necesidad de imponer restricciones adicionales a esta cesión, la entidad cedente no ha

retenido el control. A continuación se reproducen los párrafos más significativos de la NIC 39 que tratan estos temas:

«La cesión de riesgos y beneficios (véase el párrafo 20) se evaluará comparando la exposición de la entidad, antes y después de la cesión, a la variación en los importes y en el calendario de los flujos de efectivo netos del activo cedido. La entidad habrá retenido de manera sustancial todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, si su exposición a la variación en el valor actual de los flujos de efectivo futuros del activo financiero no varía de manera significativa como resultado de la cesión (por ejemplo, porque la entidad haya vendido un activo financiero sujeto a un acuerdo para la recompra a un precio fijo o al precio de venta más la rentabilidad habitual del prestamista). La entidad habrá cedido de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, si su exposición a tal variación deja de ser significativa en relación con la variación total del valor actual de los flujos de efectivo futuros netos asociados con el activo financiero (por ejemplo, porque la entidad haya vendido un activo financiero sujeto solo a una opción de recompra por su valor razonable en el momento de ejercitarla o haya cedido una parte proporcional completa de un activo financiero mayor en un acuerdo, tal como la subparticipación en un préstamo, que cumpla las condiciones establecidas en el párrafo 19).

A menudo resultará obvio si la entidad ha cedido o retenido de manera sustancial todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad, y no habrá necesidad de realizar ningún cálculo. En otros casos, será necesario calcular y comparar la exposición de la entidad a la variación en el valor actual de los flujos de efectivo futuros netos, antes y después de la cesión. El cálculo y la comparación se realizarán utilizando como tipo de actualización financiera un tipo de interés de mercado actual adecuado. Se considerará cualquier tipo de variación en los flujos de efectivo netos, dando mayor ponderación a aquellos escenarios con mayor probabilidad de ocurrencia.

El que la entidad haya retenido o no el control [véase el apartado c) del párrafo 20] del activo cedido, dependerá de la capacidad del cesionario para vender dicho activo. Si el cesionario tiene la capacidad práctica de venderlo en su integridad a un tercero no vinculado, y es capaz de ejercer esta capacidad unilateralmente y sin necesidad de imponer restricciones adicionales a esta cesión, la entidad cedente no ha retenido el control. En cualquier otro caso, la entidad ha retenido el control.» (párrafos 21 a 23).

Hasta aquí se ha comentado con detalle la normativa de la NIC 39. Existe un borrador de la adaptación de las NIIF/NIC a las pequeñas y medianas empresas. La cesión de activos se trata en dos párrafos (12.24 y 12.25) por lo que para cualquier interpretación sobre el tema se deberá acudir a la NIC 39. Un resumen de lo que dice el borrador es:

1.º El cedente puede dar de baja los activos cedidos si:

- a) Que hayan expirado o vencido los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero.

o

b) Que transfiera sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de los activos cedidos.

o

c) Si retiene algunos riesgos o beneficios inherentes a la propiedad de los activos cedidos, haya transferido el control de los mismos al cesionario (sociedad de *factoring*). Se entiende que ha transferido el control si el cesionario tiene la capacidad práctica de venderlo en su integridad a un tercero no vinculado, y es capaz de ejercer esta capacidad unilateralmente y sin necesidad de imponer restricciones adicionales a esta cesión.

2.º Si no puede darlos de baja, deberá reconocer un pasivo por la financiación recibida.

4.2.2. Aspectos específicos de la operativa de factoring.

Aunque las pautas señaladas en el epígrafe anterior permiten discernir de una manera genérica si el cedente puede dar de baja o no de su balance los créditos cedidos, en la práctica aparecen numerosos casos en los que existen dudas de interpretación. En este epígrafe se mostrarán los principales temas con sus dudas y una posible solución. Dado que no existen interpretaciones sobre estos temas y aunque las soluciones han sido comentadas con profesionales de las finanzas y de la contabilidad, auditores y con profesores universitarios, se deben tomar como orientativas y es conveniente que las empresas las comenten con sus auditores con el fin de contrastar los criterios.

Los temas que se van a tratar van a ser los siguientes: cesión parcial de los activos, riesgo de crédito, retraso en los pagos, riesgo de tipo de interés, riesgo de tipo de cambio y sistema de financiación en cuenta.

a) **La cesión parcial de activos** hace referencia a lo que en el sector se conoce como franquicia y consiste en que se ceden una parte de los créditos, por ejemplo, el 95 por 100 de los mismos, quedando el 5 por 100 a cargo del cedente. La pregunta que surge es si se puede el cedente dar de baja de su balance el 95 por 100 de los créditos cedidos. En concreto, algunos auditores plantean este tema desde el punto de vista de que si el nivel de impagados es justamente el 5 por 100 no se estaría produciendo una cesión del riesgo de crédito. Aunque es un planteamiento razonable, la NIC 39 no hace esta distinción y señala en su párrafo 16 que si la parte cedida cumple lo señalado en los párrafos 17 a 23 que se han comentado en el epígrafe anterior, la parte cedida, por ejemplo, el 95 por 100, se debe dar de baja del balance, en concreto:

«16. 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, de la siguiente manera:

(a) Los párrafos 17 a 23 de la Norma se aplicarán a una parte de un activo financiero (o a una parte de un grupo de activos financieros similares) si, y solo si, la parte del activo que se considera para la baja en cuentas cumple alguna de las siguientes tres condiciones:

- (i) 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.
- (ii) La parte comprenda únicamente una participación proporcional completa (prorrata) 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 a una cuota del 90 por 100 de los flujos de efectivo totales de un instrumento de deuda, los párrafos 17 a 23 de la norma se aplicarán al 90 por 100 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.
- (iii) 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). Por ejemplo, cuando una entidad alcance un acuerdo por el que obtenga el derecho a una cuota del 90 por 100 de los flujos de efectivo representativos de los intereses totales de un instrumento de deuda, los párrafos 17 a 23 de la Norma se aplicarán al 90 por 100 de dichos flujos de efectivo por intereses. Si existiese más de una contraparte, no será necesario que cada una de ellas tenga una participación proporcional de esos flujos de efectivo específicamente identificados, siempre que la entidad cedente tenga una participación proporcional completa.

(b) En cualquier otro caso, los párrafos 17 a 23 se aplicarán al activo financiero en su integridad (o al grupo de activos financieros similares en su integridad). Por ejemplo, cuando una entidad ceda (i) el derecho al cobro del primer o último 90 por 100 de los cobros de un activo financiero (o de un grupo de activos financieros), o (ii) el derecho al 90 por 100 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 por 100 del principal de las partidas a cobrar, los párrafos 17 a 23 de la Norma se aplicarán al activo financiero (o al grupo de activos financieros similares) en su integridad.

En los párrafos 17 a 26, el término "activo financiero" se refiere bien a una parte de un activo financiero (o a una parte de un grupo de activos financieros similares) identificados según lo dispuesto en la letra a) anterior, bien, en caso contrario, a un activo financiero (o a un grupo de activos financieros similares) en su integridad.»

b) Riesgo de crédito. Aunque una de las características más importantes del *factoring* es la modalidad del *factoring* sin recurso en los que el factor asume el riesgo de insolvencia del deudor final, existe la posibilidad de que el factor vaya contra el cedente cuando este no ha cumplido con sus

obligaciones comerciales (entregar a tiempo la mercancía, defectos de calidad, etc.), tal y como se comentó en el epígrafe 2. Normalmente se incluye una cláusula en la que el cedente manifiesta que ha cumplido con todas sus obligaciones formales y que realmente existe la transacción que ha dado lugar al derecho de crédito que se ha cedido y que se compromete a que, en caso de que el deudor no pague como consecuencia de un defecto en su provisión de fondos o servicio, el factor le retroceda los fondos anticipados y le cargue los gastos en que haya incurrido así como le devuelva los créditos cedidos.

En la práctica a esta situación se le denomina disputa comercial. El procedimiento que se sigue es el siguiente: el factor se pone en contacto con el deudor para reclamarle el pago de los créditos. Este le indica que no paga, no porque no tenga fondos sino porque el cedente no ha cumplido con sus obligaciones formales. El factor notifica al cedente de la situación y le pide que llegue a un acuerdo con el deudor. Habitualmente se le da un plazo de unos 60 días como máximo desde la fecha de vencimiento de la deuda para llegar al acuerdo. Pueden ocurrir dos cosas:

1. Que se llegue a un acuerdo y en función del mismo el factor cobre bien del cedente o bien del deudor.
2. Que no se llegue a un acuerdo. El cedente tendrá que demostrar que ha cumplido con sus obligaciones y, en ese caso, el contrato de *factoring* seguirá su curso normal, es decir, el factor irá solo contra el deudor. Si no logra demostrar el cumplimiento, el factor retrocederá contra su cuenta los importes adelantados así como los gastos en que haya incurrido y le devolverá los créditos cedidos.

El aspecto más importante sobre este tema es que la inclusión de la cláusula de retrocesión de los créditos cedidos a causa del no cumplimiento de sus obligaciones no invalida la baja del crédito por parte del cedente en el momento de la cesión.

Un caso muy relacionado con el anterior es el de la inexistencia de la deuda. Prácticamente sería aplicable lo comentado en el párrafo anterior. El factor retrocederá contra su cuenta los importes adelantados así como los gastos en que haya incurrido y le devolverá los créditos cedidos. Incluso desde un punto de vista legal, la venta de una deuda inexistente sería nula, aun cuando no se contemplase en el contrato de cesión de las deudas.

El cedente, una vez que le han retornado los créditos que había cedido ya sea por no haber cumplido con sus obligaciones o por inexistencia de los mismos, deberá darlos de alta otra vez y dotar la oportuna provisión por insolvencias.

El último aspecto que se quiere tratar desde el punto de vista del riesgo crediticio es que, según algunos auditores, se debe analizar el riesgo real inherente a la deuda que se está vendiendo. Cuando hacen esta reflexión están pensando en las deudas de las Administraciones Públicas y las sociedades con un excelente *rating* (por ejemplo: triple A). Su razonamiento es que si en la práctica no existe ningún riesgo real, la situación económica del cedente no puede variar por la transmisión legal de los créditos ya que la asunción del riesgo por parte del factor no puede ser argumento para el desconocimiento del crédito.

No estamos de acuerdo con esta interpretación por cuanto si la cesión cumple lo señalado por la NIC 39 sobre que se hayan transferido de una manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del bien, el cedente puede dar de baja de su activo los créditos cedidos. Es más, aunque, por definición, las Administraciones Públicas y las entidades triple A no presentan riesgo crediticio de impago, este aspecto no se puede generalizar por cuanto puede existir riesgo crediticio de impago en este tipo de entidades como, por ejemplo, el caso de Enron o de los Bonos emitidos por el Estado Ruso, por lo que se deberá analizar las distintas situaciones para determinar si existe riesgo de crédito o no. En cualquier caso, si se realiza una operación con Administraciones Públicas y/o con una sociedad con un buen *rating* consistente en un *factoring* sin recurso en el que se han transmitido todos los beneficios y riesgos, incluido el de crédito si lo hubiera, estos se pueden dar de baja del activo del balance del cedente sin menoscabo de lo que se comenta en los puntos c) y d) referentes a los retrasos en los pagos y al riesgo de tipo de interés.

c) **Riesgo de retraso en el pago.** Es habitual que en las operaciones de *factoring* se produzca un cierto retraso en el pago por parte del deudor, normalmente ocasionado por la práctica habitual del mercado. Lo importante es conocer cuál de las partes del contrato, normalmente mediante el pago de intereses, asume ese retraso.

En el caso del *factoring* sin recurso, el cedente no puede asumir un período de retraso superior al habitual ya que se podría interpretar, como mínimo inicialmente, que no se ha traspasado el riesgo de impago. Por ello, los auditores están aceptando, y, por tanto, permitiendo que el cedente dé de baja de su balance los créditos cedidos, cuando asume la cobertura durante un período razonable posterior a la fecha de vencimiento del crédito cedido. Por ejemplo, en el caso de deudores del sector privado estaríamos hablando entre 30 y 90 días. Si se trata de Administraciones Públicas, se tendrá en cuenta la experiencia previa de pago de la misma. Sobre este punto surge el problema de qué ocurre cuando se trabaja por primera vez con una determinada Administración Pública ¹⁰. Las recientes inspecciones del Banco de España están adoptando el criterio de considerar como retraso medio para estos casos un año. Este criterio ha sido comentado con diversos auditores y su respuesta ha sido que admitirían este criterio.

d) **Riesgo de tipo de interés.** Este es un tema que guarda relación con el punto anterior. En principio, si hubiera una única liquidación por el importe de la cesión y no hubieran liquidaciones posteriores, se podría concluir que se había traspasado el riesgo de tipo de interés. No obstante, en la práctica, se producen retrasos con respecto a la fecha fijada de pago, véase punto c), por lo que se van haciendo liquidaciones periódicas hasta el cobro. En estos casos el cedente no podría darse de baja de su activo los créditos cedidos. Sin embargo, si en el contrato de *factoring* se fijan los intereses máximos que el cedente debe pagar en la operación, mediante la fijación de un importe máximo o de un período máximo en el que se va a aplicar un tipo de interés fijo o variable predeterminado (por ejemplo, Euríbor mensual más un diferencial), sí se podría considerar que el riesgo ha sido traspasado al factor y, por tanto, puede dar de baja los créditos cedidos. En lo referente al sistema de financiación en cuenta o sistema póliza véase el apartado f).

¹⁰ Pese a que la Ley de Contratos con las Administraciones Públicas señala que el retraso máximo en el pago de las deudas de las Administraciones Públicas es de 60 días, en la práctica, dependiendo del tipo de Administración de que se trate y de la zona geográfica en la que se encuentra, el retraso puede alcanzar varios años.

e) **Riesgo de tipo de cambio.** En general al hablar de cesiones de créditos debemos estudiar si se han transferido todos los riesgos, entre ellos el riesgo de tipo de cambio. Para analizar este punto debemos desglosarlo en varios pasos:

- Si el cedente tiene un seguro de cambio, no tiene riesgo de cambio por lo que solo cederá el riesgo de crédito (y otros que pudiera tener).
- Si el sistema de liquidación es por anticipado o al descuento, tampoco tiene riesgo de cambio ya que habrá cobrado la deuda (que convierta inmediatamente la divisa o la mantenga como tal ya es una operativa de su tesorería que no afecta a la operación de *factoring*).
- Si el sistema de financiación es en cuenta, además de los problemas genéricos que se comentarán en el punto f) sobre este sistema de liquidación se puede considerar que el cedente no ha transmitido de una manera sustancial todos sus riesgos y que, por tanto, no podrá darlos de baja.

f) **Sistema de financiación cuenta.** Como se explicó en el epígrafe 2, existen dos sistemas básicos de financiación: sistema de liquidación de remesas o al descuento y el sistema de cuenta. Aunque teóricamente el sistema de financiación no debería influir en la determinación de si el cedente puede dar de baja o no los créditos cedidos, lo cierto es que los auditores consideran que con el sistema de cuenta se dificulta mucho la determinación de si se han transferido todos los riesgos o no como, por ejemplo, el riesgo de tipo de interés o el riesgo de tipo de cambio.

En el mejor de los casos, y suponiendo que se admita que se han transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios de los créditos, el cedente podrá dar de baja dichos créditos de su balance. No obstante, como no los habrá cobrado, deberá abrir una cuenta deudora que recoja los efectos cedidos a la sociedad de *factoring* y que todavía no ha cobrado.

4.3. Adaptación de la NIC 39 en España.

Como se indicó, el Reglamento de adaptación de las NIC señala que para los ejercicios que comienzan el 1 de enero de 2005, las cuentas consolidadas de los grupos cuyas sociedades tengan valores admitidos a cotización en un mercado regulado por cualquier Estado miembro de la Unión Europea elaborarán sus cuentas anuales de conformidad con las NIC. Pero, además, permite a los Estados miembros exigir que empresas diferentes de las mencionadas anteriormente elaboren sus cuentas anuales de conformidad con las NIC.

España ha sido uno de los primeros países que ha desarrollado esta posibilidad contemplada en el Reglamento. Por medio del Banco de España que está facultado, de conformidad con la Ley 26/1988 de Disciplina e Intervención en las Entidades de Crédito y el artículo 48 de la Orden de 31 de marzo de 1989, para establecer y modificar las normas contables y los modelos de balance y cuenta de resultados de las entidades de crédito ha elaborado una nueva Circular, la 4/2004, de 22 de diciembre, de Entidades de Crédito sobre las Normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros.

En esta normativa, que es obligatoria para cualquier entidad de crédito, adaptan las NIC. En concreto, en la norma vigésimo tercera trata el tema de la bajas de balance de los activos financieros. Aunque el análisis de la normativa sobrepasa este artículo cabe señalar que el caso del *factoring* no lo trata directamente aunque lo señalado en la citada norma vigésimo tercera es aplicable a este producto. El resumen sería que la Circular del Banco de España obliga a las entidades de crédito a seguir, para las operaciones de *factoring*, el criterio contable fijado por la NIC 39 aunque no lo hace con el mismo detalle que la citada NIC por lo que se deberá acudir a esta para completar e interpretar los distintos casos que aparezcan.

Por lo que se refiere al Nuevo Plan General de Contabilidad, por los pocos datos que se han filtrado, se puede comentar que se trata las cesiones de crédito, cosa que no ocurría en el actual Plan General de Contabilidad, pero que únicamente se le dedica unas frases por lo que cualquier análisis en profundidad se debe acudir a la NIC 39.