

Christian BORREGO MARTÍNEZ

Notario

• ENUNCIADO:

*La sociedad mercantil ZX, con el fin de lograr una mayor operatividad, tiene pensado externalizar distintas funciones empresariales para centrarse en el desarrollo de su objeto social consistente en la venta de mobiliario de oficina en España y en el extranjero.*

*Entre las funciones que desea externalizar se encuentran tanto el cobro a los clientes como el pago a los proveedores y la llevanza de la gestión informática de la empresa. Para ello plantea las siguientes cuestiones:*

• CUESTIONES PLANTEADAS:

1. ¿Qué contratos puede celebrar que le permitan delegar y asegurarse el cobro de los créditos contra sus clientes tanto nacionales como extranjeros y qué consecuencias tendrían?
2. ¿Qué contrato le permitiría también delegar el pago a los proveedores y qué características tendría?
3. ¿Cómo podría acordar la llevanza y actualización de la informática de la empresa?

• SOLUCIÓN:

1. Para delegar y asegurar el cobro de los créditos contra sus clientes nacionales la sociedad ZX puede celebrar un contrato de *factoring*.

Mediante este contrato la sociedad cedería sus créditos comerciales contra sus clientes a una empresa de *factoring* que se encargará de su gestión y cobro. Cabría pactar dos tipos de contrato de *factoring* conocidos como:

a) *Factoring* con recurso: en esta modalidad la empresa de *factoring* gestionaría y contabilizaría los cobros a los clientes de ZX y, en su caso, anticiparía fondos, pero no asumiría el riesgo de insolvencia de dichos clientes.

b) *Factoring* sin recurso: en esta modalidad la empresa de *factoring* sí asumiría el riesgo de insolvencia de los clientes.

La Orden de 13 de mayo de 1981 (derogada por el RD 692/1996, de 26 de abril) señaló que el *factoring* consiste en la gestión de cobro de créditos y anticipo de fondos sobre los mismos, que se

podría realizar en concepto de comisión de cobranza o en su propio nombre como cesionario de tal crédito con asunción de los riesgos de insolvencia de los mismos. Incluye las actividades de investigación y clasificación de la clientela, contabilización de los deudores, establecimiento de relaciones con otras empresas de *factoring* y en general la realización de operaciones de carácter que tiendan a favorecer la seguridad y financiación de los créditos nacidos en el tráfico mercantil.

La Ley 3/1994, de 14 de abril, de Coordinación Bancaria en su disposición adicional primera dispone que tendrán la consideración de establecimientos financieros de crédito aquellas entidades que no sean entidad de crédito y cuya actividad principal consista en ejercer una o varias actividades entre las que recoge en su letra b) las de *factoring*, con o sin recurso.

Y el artículo 1.º del Real Decreto 692/1996 de 26 de abril de régimen jurídico de los establecimientos financieros de crédito señala que la actividad principal de tales establecimientos consistirá en ejercer una o varias actividades entre las que cita las de *factoring* con o sin recurso, y las actividades complementarias de la misma tales como investigación y clasificación de la clientela, contabilización de deudores y en general, cualquier otra actividad que tienda a favorecer la administración, evaluación, seguridad y financiación de los créditos que le sean cedidos.

Por tanto, la sociedad ZX al celebrar el contrato de *factoring* puede acordar que la empresa de *factoring* le preste los siguientes servicios:

1. Servicio de cobro de los créditos que haya concedido a sus clientes.
2. Servicio de llevanza de la contabilidad de dichos clientes.
3. Servicio de análisis de la insolvencia de los clientes.
4. Servicio de financiación mediante descuento de los créditos cedidos con o sin recurso.

Como la sociedad ZX busca asegurar el cobro debería pactar el *factoring* sin recurso, asumiendo el mayor coste que le supondría asegurarse ese riesgo de insolvencias. Dicho mayor coste vendrá dado por los tipos de interés o descuento y comisiones pactados, para lo que habrá que tener presente las normas establecidas por la Orden de 12 de diciembre de 1989 y Circular del Banco de España 8/1990, de 7 de septiembre, con sus respectivas modificaciones posteriores.

Por otra parte, la sociedad ZX para asegurarse el cobro de los créditos de sus clientes extranjeros fruto de su actividad exportadora de mobiliario podría celebrar un contrato de *forfaiting*.

Este contrato es una modalidad de financiación que se da en la exportación. La sociedad ZX como exportadora recibe en pago de sus relaciones comerciales con el importador letras de cambio o pagarés que la empresa de *forfaiting* descontará. La mercantil ZX se asegura el cobro de los efectos financieros que cede a la empresa de *forfaiting* ya que ésta renuncia a la vía de regreso contra el cedente (la sociedad ZX) a cambio de unos intereses más elevados que en el descuento. De esta forma la empresa ZX se aseguraría el cobro de una cantidad determinada y en la moneda que pacten que suele ser la del país del exportador. El asegurarse o cubrirse ese riesgo de insolvencia le supondría a ZX un mayor coste que son los citados intereses más elevados que en el descuento.

2. La sociedad ZX podría delegar el pago a los proveedores celebrando un contrato de *confirming*.

Mediante este contrato una empresa dedicada a la actividad de *confirming* prestaría a la sociedad ZX los servicios administrativos y financieros consistentes en la gestión de los pagos que ZX debe realizar a sus proveedores como consecuencia de sus relaciones comerciales.

La empresa de *confirming*, por tanto, confirma al proveedor que asume el pago de una operación de compraventa de su cliente, la sociedad ZX, con la que acuerda el reembolso en un momento posterior. De esta forma la empresa de *confirming* gestiona y realiza los pagos a los proveedores con lo que ZX descargaría de trabajo a su departamento financiero. Lo que permitiría a ZX esa mayor operatividad que busca conseguir.

(Poniendo en relación el contrato de *factoring* y este contrato de *confirming* se puede incorporar en este último una cláusula en cuya virtud la empresa de *confirming*, en su propio nombre e interés, pueda convenir con los proveedores de ZX el anticipo del importe de las facturas con anterioridad a su vencimiento, practicando la correspondiente deducción por descuento financiero en las condiciones pactadas con cada uno de ellos.)

3. Si la mercantil ZX persigue actualizarse en cuestiones informáticas sin perder operatividad ni reducir sus beneficios podría celebrar en este caso un contrato de *outsourcing*.

Mediante este contrato se persigue la externalización de funciones de la empresa.

Si la sociedad ZX desea extraer fuera de sus funciones de gestión o administración aquellas que se corresponden con la sección de informática de la empresa, el *outsourcing* es el contrato mediante el cual externalizaría dicha función.

Se trata de un contrato cuyo fin es ceder a empresas especializadas la ejecución de distintas operaciones para tener una mayor operatividad y un control de costes que permita un lucro mayor. Es una forma de subcontratar servicios, lo que le permitiría a ZX ahorro de personal y de instalaciones.

Así ZX podría acordar con otra empresa que ésta se ocupe de la gestión informática a cambio de una cantidad que ZX le pagará en los plazos y forma que pacten. En el contrato se deberían detallar los trabajos que asume la empresa y las condiciones y plazos en que debe cumplirlos.

• SENTENCIAS, AUTOS Y DISPOSICIONES CONSULTADAS:

- Ley 3/1994 (Coordinación Bancaria), disp. adic. primera.
- RD 692/1996 (Establecimientos financieros de crédito).
- Orden de 12 de diciembre de 1989 (Tipos de interés y comisiones, normas de actuación, información a clientes y publicidad).
- Circular 8/1990, del Banco de España.