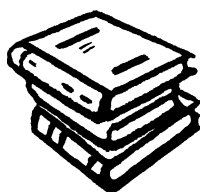


# AULA DE FORMACION



AULA DE  
FORMACION

## LISTA DE ULTIMOS TRABAJOS PUBLICADOS EN «AULA DE FORMACION»

- «Glosario de términos de Balanzas de Pagos» (I) (BICE 2598).
- «Glosario de términos de Balanzas de Pagos» (II) (BICE 2599-2600).
- «La satisfacción del cliente» (BICE 2603).
- «Internet como herramienta del exportador» (BICE 2615).
- «Project Finance» (BICE 2618).
- «El leasing como instrumento de gestión empresarial» (BICE 2619).
- «Formación y tendencias laborales para la pyme exportadora» (BICE 2620).
- «La Ventanilla Unica Empresarial» (BICE 2623).
- «Consortios de exportación y otros tipos de alianzas estratégicas entre empresas» (BICE 2627).
- «La gestión de intangibles» (BICE 2629).
- «Construir un negocio de éxito en Internet» (BICE 2632).
- «Normativa documental para las importaciones y exportaciones de mercancías: la doble vía» (BICE 2654).
- Opciones «exóticas» (BICE 2673).
- «La transferencia internacional de la sede social en el comercio internacional» (BICE 2674).
- «El proceso armonizador del IVA en la Unión Europea» (BICE 2682).
- «Utilización práctica de las opciones exóticas» (BICE 2686).
- «La tienda en Internet: cómo diseñar y dar a conocer un establecimiento virtual con éxito» (BICE 2687).
- «La selección de proveedores internacionales. La metodología AHP» (BICE 2691).
- «Las distintas economías nacionales y la expansión de Internet» (BICE 2692).
- «El crédito documentario en el comercio internacional» (BICE 2693).
- «Finanzas públicas para la economía del conocimiento» (BICE 2695).
- «Utilización práctica de las opciones Pay Later y Chooser» (BICE 2697)
- «El seguro de crédito a la exportación» (BICE 2703).
- «Aspectos clave en el proceso de constitución y puesta en marcha de un consorcio de exportación» (BICE 2705).
- «La gestión de los riesgos de crédito y de cambio en la pequeña y mediana empresa exportadora» (BICE 2706).
- «Utilización práctica de las opciones Compuestas y Rainbow» (BICE 2710).
- «La organización de los mercados de transporte marítimo» (BICE 2723).
- «Situación actual y perspectivas de la actividad de factoring» (BICE 2729).
- «La Ventanilla Unica Empresarial: un compromiso con la simplificación administrativa, el crecimiento económico y el empleo». (BICE 2732).
- «El factoring en Europa y en EEUU» (BICE 2738).



AULA DE  
FORMACION

*Recordamos que los lectores de BICE tienen la posibilidad de sugerir temas de su interés que puedan tener cabida en este epígrafe (teléfono de contacto: 91 349 36 31; fax: 91 349 36 34).*

# El factoring en Europa y Estados Unidos

ANTONIO CALVO BERNARDINO\*  
MARÍA ISABEL BONILLA DELGADO\*\*

*En este artículo se ofrece, en primer lugar, un análisis histórico de la evolución del factoring hasta llegar a la figura del «moderno factoring». Después se estudian las principales entidades del factoring en Estados Unidos, su implantación y desarrollo, concentración de dichas entidades y evolución del volumen de factoring, así como la estructura sectorial de los clientes de esta actividad. Un análisis paralelo se lleva a cabo después para Europa, centrandose la atención en Reino Unido, Italia, Francia y Alemania, cuyo volumen es importante a nivel mundial.*

*Palabras clave: factoring, servicios financieros, riesgo financiero, Estados Unidos, Europa, 2001.*

*Clasificación JEL: G30.*

## 1. Orígenes y evolución histórica del factoring

La aparición de entidades de factoring (1), entendidas como *agentes comerciales*, se sitúa en tiempos remotos, no existiendo unanimidad de criterios en cuanto al momento y lugar concreto de su origen. Entre los antecedentes más antiguos, algunos estudios históricos sitúan su aparición hace 5000 años en el seno de la cultura babilónica (2). Igualmente existieron actuaciones similares en los establecimientos fenicios en el Mediterráneo, y en los vendedores ambulantes que en la época romana comerciali-

zaban productos manufacturados entre las distintas regiones del Imperio. Posteriormente, los «comanditarios» de Venecia, Florencia y Génova, financiaban y aseguraban las operaciones comerciales realizadas por sus conciudadanos viajantes.

La dificultad y lentitud de las comunicaciones y transportes justificaba la existencia de estos *agentes comerciales* facilitando la labor de los empresarios que vendían sus productos en mercados lejanos y, a menudo, desconocidos, encontrando clientes, almacenando la mercancía en depósito, vendiendo y cobrando los productos en nombre del proveedor.

Sin embargo, existe unanimidad de criterios al establecer el final del siglo XIV y principios del XV como fecha a partir de la cual el factoring experimentó un importante desarrollo, con la colonización de los descubrimientos en ultramar llevados a cabo por los reinos europeos. El comercio con las colonias se desarrollaba a un ritmo creciente y los productores locales recurrieron a la contratación de «agentes y comisionis-

\* Universidad San Pablo-CEU.

\*\* Universidad de Castilla-La Mancha.

(1) Sobre la evolución histórica del factoring véanse, entre otros, MUNDAY, R. J. C.: *A Legal History of the Factor*, Anglo-American L.R., 1977, así como LIVIJN, C. O.: «Factoring with a view to history», en AAVV, *Factoring Handbuch*, Fritz Knapp, Frankfurt am Main, 1982, y CHIESA, D. A.: Factoring in the country of origin. The United States; en AAVV, *Factoring Handbuch*, op. cit.

(2) SALINGER, F.: *Factoring Law and Practice*. Ed. Sweet and Maxwell, segunda edición, Londres, 1995, página 4.



COLABORACIONES

tas», que se ocupaban de los intereses comerciales locales en uno o varios negocios de ultramar, surgiendo de este modo el llamado «*factoring clásico o colonial*». Esta fórmula se desarrolló con especial profusión en las relaciones entre la metrópoli londinense y la costa este de Estados Unidos, donde estos agentes realizaban una función que incluía el mantenimiento de la mercancía almacenada en régimen de depositarios y la venta de la misma en nombre del fabricante. Posteriormente, en un período breve de tiempo, además de esta labor de representante-depositario, como consecuencia de su conocimiento del mercado colonial comenzaron a realizar funciones de «asesores comerciales» difundiendo entre sus clientes información sobre precios, períodos más favorables, y todo tipo de datos referentes a los compradores.

La importante producción textil de Inglaterra encontraba así su salida al mercado en las colonias, y en Londres, y sus alrededores, se establecieron desde el siglo XVIII un importante número de agentes de factoring, muchos de ellos especializados en el sector textil (3), que cada vez asumirían mayores responsabilidades en el tráfico mercantil entre Inglaterra y sus colonias puesto que a las ya mencionadas operaciones sumarán la garantía del cobro de las ventas realizadas, e incluso el anticipo del importe de las mismas a los fabricantes.

En contrapartida por los servicios prestados, la entidad de factoring, además de la contraprestación económica, gozaba en garantía de su crédito de un privilegio, o preferencia, sobre las mercancías que le eran remitidas, y que conservaba en depósito. Sin embargo, no fue hasta 1755, cuando a través de una decisión jurisprudencial (*Kruger vs Wilcox*), se admitió la existencia y el valor del citado privilegio o «Lien» (4), y, posteriormente, en 1823, con la publicación de la *Factor's Act*, que reguló la actividad hasta ahora descrita, se

otorgó explícitamente un derecho de garantía sobre las mercancías entregadas al factor por su principal.

El mercado textil americano constituía sus bases sobre la producción importada, lo que favorecía la actividad de las compañías de factoring; sin embargo, es ya en el siglo XIX cuando, mientras en Gran Bretaña cae en desuso, comienza a desarrollarse en tierras americanas la figura del *moderno factoring*, al mismo tiempo que se implanta una importante industria textil, cuya evolución se vio marcada por las leyes proteccionistas (entre las que destaca la *Mckinsey Tariff Act* de 1870) surgidas con la independencia de Estados Unidos. Este proteccionismo dificultó la labor de las sociedades de factoring, volcadas en el segmento importador, que hubieron de dar un giro a sus actuaciones y comenzaron a prestar sus servicios a la nueva industria textil local, aprovechando su conocimiento del comercio y la especialización de la que disponían. Los industriales americanos se veían sometidos a importantes fluctuaciones de la demanda, que les provocaban problemas de capital y dificultades financieras a las que los agentes de factoring daban solución adelantándoles dinero contra la mercancía expedida, así como garantizando el crédito de los compradores.

Así, con la expansión industrial de Estados Unidos se produjo, de nuevo, un fuerte cambio en la actividad y funciones que realizaban las entidades de factoring. El propio proceso de industrialización, y la mejora de las comunicaciones y transportes, hicieron posible que los fabricantes realizaran las ventas directamente a través de su propia red de distribución. De este modo, la empresa de factoring fue perdiendo, paulatinamente, su inicial función comercial (5).

(5) El agente cerraba las ventas utilizando muestras del producto, y éstos eran enviados directamente al comprador; es decir, la entidad de factoring se hacía cargo de los créditos o deudas pendientes de cobro de aquellas ventas que realizaba directamente su cliente. Además, estas entidades comenzaron a ofrecer sus servicios en análisis de la coyuntura, prospección de mercado, tratamiento de información sobre clientes, y también siguieron garantizando el pago final de las mercancías, y facilitando financiación a través de la adquisición de créditos comerciales originados en la venta de mercancía realizada por el cliente, que les daba derecho a cobrar las citadas deudas en nombre y por cuenta propia. Véase TORRES RIESCO, J. y JIMENEZ-LAIGLESIA OÑATE, M.:

(3) Surgiendo, de este modo, los «Cotton Factors». Para un análisis más completo de este fenómeno, SANCHEZ FERNANDEZ DE VALDERRAMA, J. L.: *El Factoring. Garantía, Financiación, Servicio*, Ed. Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, 1972, páginas 18, 19 y 20.

(4) GARCIA-CRUCES GONZALEZ, J. A.: *El contrato de factoring*, Ed. Tecnos, Madrid, 1990, página 32.



AULA DE  
FORMACION

Es a principios del siglo XX cuando las compañías de factoring dejan de realizar, casi por completo, actividades comerciales especializándose en las financieras y, más concretamente, en la cobranza de créditos, culminándose así el proceso de transformación del factoring colonial al «*factoring al viejo estilo*» (*old line factoring*).

Sin embargo, la actividad de las entidades de factoring quedó fuertemente limitada en esta época, ya que por un lado, y dado su cambio de actividad, dejan de disfrutar del «Lien» como instrumento de tutela específica de sus intereses, al desaparecer de sus actividades la posesión de mercancías (6); y en segundo lugar, porque la asunción del riesgo de insolvencia de una operación fue considerada (especialmente en algunos Estados como Nueva York) como una forma de seguro, y por lo tanto no podía llevarse a cabo por las entidades de factoring, que en ningún caso eran aseguradoras.

Hasta que estos obstáculos no fueron eliminados, al menos parcialmente, con la promulgación de la *Factor's Act* del Estado de Nueva York en 1911, y la reforma de 1931 que de nuevo permitía la existencia del Lien (7), la actividad del factoring no alcanzó una importancia económica considerable.

El posterior desarrollo de las entidades de factoring estadounidenses vino fomentado por la difícil situación que atravesaron los bancos comerciales locales que acusaron la crisis monetaria de 1931, y la bancaria de 1933, situación ésta que fue aprovechada por las empresas de factoring al no estar sujetas a las reglamentaciones y normas impuestas sobre el sector bancario (8), pudiendo de este modo actuar con mayor flexibi-

lidad tanto en la concesión de créditos como en la determinación de los tipos de interés. Aún así, algunas entidades se integraron en importantes bancos a través de la creación de departamentos especializados dentro de la entidad bancaria, o mediante la participación de ésta en el capital de las compañías de factoring (9). Se constituye así el «*factoring al nuevo estilo*» (*new style factoring*) (10), modalidad ésta en la cual la entidad de factoring ofrece un conjunto de servicios financieros más variados y especializados, realizando funciones próximas a la banca conjuntamente con otros servicios relacionados con la gestión de ventas.

En contraposición al desarrollo vivido por esta actividad en Estados Unidos, en la Europa de principios del siglo XX la práctica del factoring se encontraba en desuso, y no fue hasta la década de los años sesenta cuando el sector bancario americano, buscando satisfacer la demanda de los exportadores nacionales, decide «reimplantar» el factoring en el continente europeo. La primera iniciativa para desarrollar estas operaciones en Europa nace en virtud de un acuerdo de colaboración establecido entre compañías bancarias estadounidenses e inglesas, que fundaron el holding IFAG (*International Factor's AG*) (11) con la finalidad de impulsar la creación de compañías netamente europeas, cuyo desarrollo posterior se ha debido en gran parte a la adaptación de las técnicas americanas del factoring a la venta de una gama de productos mucho más amplia (muebles,



AULA DE  
FORMACION

*Gestión del Crédito Comercial: Factoring*, IMPIVA, Valencia, 1993, páginas 23 y 24.

(6) El fundamento del propio «Lien» era la tenencia de los bienes sobre los que se constituye la garantía, GARCIA GONZALEZ, J. A.: «Notas sobre el contrato de factoring en Italia», *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, número 25, enero-marzo 1987, página 92.

(7) Con grandes diferencias respecto del anteriormente existente, pues este privilegio a favor de la entidad de factoring se constituye como una garantía real que no interrumpe la libre disponibilidad de los bienes, y que no recae sobre bienes particulares, sino sobre el conjunto de bienes y derechos que constituyen el capital circulante del cliente, así como sobre el resultado de sus ventas.

(8) Ya que estas entidades no reciben depósitos del público.

(9) SANCHEZ FERNANDEZ DE VALDERRAMA, J. L.: *El Factoring. Garantía, ...*, op. cit., página 24.

(10) Las fronteras entre el «factoring al viejo estilo» y el «factoring al nuevo estilo» no son fácilmente delimitables. Este último parece estar más vinculado al tráfico mercantil y crediticio norteamericano, y caracterizado por la oferta de una serie de servicios financieros complejos, y avanzados, así como servicios complementarios a la gestión de ventas (información contable, estadística, prospección de mercados, ...). Y, sin embargo, el factoring desarrollado inicialmente en el continente europeo parece responder más a la modalidad de «factoring al viejo estilo».

(11) Este holding suizo, constituido a través de un acuerdo de colaboración firmado en 1960 entre el *First National Bank of Boston*, el *Commercial Bank de Samuelson and Co de Londres* y la *Confirming House de Tozer, Kernsley and Milbourn LTD, de Londres*, tenía como objetivo fundamental constituir sociedades nacionales de factoring en Europa. GARCIA-CRUCES GONZALEZ, J. A.: *El contrato de ...*, op. cit., página 40, y FOSSATI, G., y PORRO, A.: *Il Factoring*, tercera edición, Milan, 1985.

electrodomésticos, juguetes, ...), y al ofrecimiento de una mayor flexibilidad en los servicios prestados (12). Estas compañías europeas quedaban ligadas a las entidades americanas mediante la constitución de cadenas internacionales de factoring cuya tipología puede presentar tres formas diferentes (13):

1. La primera versión es un sistema de ramificación de una compañía multinacional a través de sus propias «sucursales» (empresas subsidiarias) en diferentes países. Un ejemplo de este tipo de cadenas lo constituye *Heller Factoring*.

2. La segunda versión es una cadena cerrada, en la cual diferentes entidades de factoring independientes se unen, permitiéndose que exista un solo miembro de la cadena implantado en cada país, pudiendo destacarse como ejemplo más concluyente, la cadena *International Factors Group*.

3. La tercera versión es una cadena abierta; esto significa que en cada país puede haber varios miembros de entidades de factoring independientes que trabajan juntos, usando normas de actuación comunes. Este sistema ha sido el elegido por *Factors Chain International* (14), que ha contado con un gran éxito en este tipo de actuaciones, creciendo hasta convertirse en la mayor cadena internacional de factoring en el mundo.

A pesar del papel básico que España desempeñó en la conquista y colonización de América, y por lo tanto de los estrechos lazos comerciales que nuestro país mantuvo con sus

territorios de ultramar, es evidente que en las prácticas mercantiles entre España y las colonias no encontramos figuras similares a la actividad del factoring. Y podemos decir que no fue hasta la década de los setenta cuando se establecieron las primeras entidades de factoring en nuestro país.

## 2. El factoring en Estados Unidos y Europa. Situación actual

### 2.1. Las entidades de factoring en Estados Unidos

#### 2.1.1. Implantación y desarrollo de la actividad

Como ya conocemos, la actividad del factoring realmente tuvo sus orígenes en el comercio de productos textiles entre la metrópoli londinense y las colonias ultramarinas. En 1620, entre los colonizadores que desembarcaron en lo que más tarde sería Estados Unidos de América, figuraban algunos comerciantes que podrían ser calificados como factores, y que comenzaron a prestar sus servicios tanto a los exportadores europeos como a los fabricantes locales.

Pese al importante desarrollo previo que la actividad alcanzó en el mercado estadounidense, la constitución de la primera sociedad americana de factoring se remonta a 1908, y mientras que en otros países la actividad del factoring fue introducida principalmente por entidades bancarias, que normalmente han creado filiales especializadas en este tipo de operaciones, en Estados Unidos ha sido la iniciativa privada no bancaria la que ha gestionado durante mucho tiempo este sector.

Posteriormente, el desarrollo de las entidades de factoring en este país vino fomentado, como hemos señalado, por la difícil situación que atravesaron los bancos comerciales locales a comienzos de los años treinta.

Aún así, no fue hasta 1963 cuando se produjo la definitiva incorporación del sector bancario estadounidense en esta actividad, ya que la *Office of the Comptroller of the Currency* aprobó formalmente la actividad de factoring como una de las posibilidades operativas de aquellas



AULA DE  
FORMACION

(12) HISPFACTOR.: *Las 55 primeras preguntas del factoring*, Hispamer Corporación Financiera, Madrid, 1990, páginas 27 y 28.

(13) VINK, G.: «Desarrollo del factoring en el mundo», en: *Jornadas sobre Factoring*, Servicio de Publicaciones de la Facultad de Derecho, Universidad Complutense de Madrid, 1992, páginas 121-132.

(14) El 13 de noviembre del año 2000 se firmó un acuerdo de fusión entre los directivos de *Factors Chain International* y de *International Factors Group*. Este histórico proceso para la industria del factoring mundial se llevará a cabo siguiendo un esquema temporal predeterminado (no exento de dificultades, dadas las diferentes estructuras legales bajo las que estas cadenas internacionales fueron creadas). Se prevé que las dos organizaciones comiencen a actuar de forma conjunta entre octubre de 2002 y mayo de 2003, y que la organización resultante agrupe a más de 200 entidades de factoring de las mayores del mundo, estando presentes en más de cincuenta países. Página web: [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com)

entidades (15). Como consecuencia, algunas entidades de factoring se integraron en importantes bancos a través de la creación de departamentos especializados dentro de la entidad bancaria, o mediante la participación de ésta en el capital de las compañías de factoring (16).

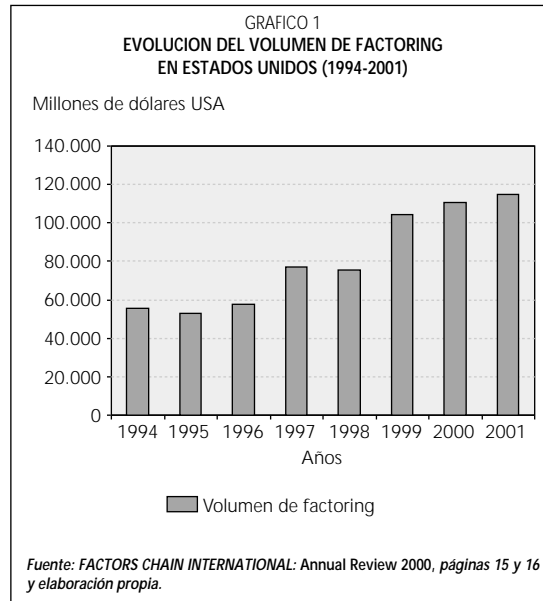
La actividad se fue configurando como una industria madura, y aquellos servicios que originariamente se situaban en Nueva York, dedicados casi en exclusiva al sector textil, fueron expandiéndose geográficamente a través de la creación de ramificaciones del negocio en otras zonas como Los Angeles, Atlanta, Charlotte, y Carolina del Norte, donde comenzó una floreciente industria del factoring, que además se adentraba en otros sectores como la industria del juguete, del mueble, etcétera, sin que el sector textil perdiera la supremacía.

Desde mediados de los años noventa podemos decir que el factoring estadounidense ha presentado un crecimiento constante, principalmente como resultado de su expansión por nuevas áreas geográficas y operativas, la entrada en el negocio de grandes bancos comerciales, los nuevos desarrollos tecnológicos aplicados a la actividad, y agresivas campañas de marketing.

2.1.2. Las cesiones de factoring

El mercado de factoring en Estados Unidos es el mayor a nivel mundial. En 2001, como podemos comprobar en el Gráfico 1, la cifra de negocio ha alcanzado los 114.578 millones de dólares USA, lo que sitúa a este mercado no sólo en el primer puesto del continente americano, sino como hemos dicho, el país donde se realiza el mayor volumen de factoring del mundo (17).

Además, durante los últimos seis años, esta actividad presenta una tendencia creciente, recu-



perando de nuevo las tasas de crecimiento de dos dígitos que durante principios de los noventa se habían ralentizado. El último año la tasa de crecimiento del sector se sitúa en el 7,5 por 100.

Por lo que respecta al tipo de operaciones de factoring que las entidades norteamericanas llevan a cabo, destaca el hecho de que más del 97 por 100 corresponde a operaciones de factoring nacional o doméstico. Lo que nos muestra un mercado muy concentrado en las operaciones interiores, situación ésta en gran medida propiciada por las antiguas regulaciones proteccionistas impuestas en la economía estadounidense que, al impedir las importaciones, hicieron necesaria la especialización de las entidades de factoring en operaciones interiores.

De este modo las cifras de factoring internacional se encuentran en niveles muy por debajo de los observados en otras potencias mundiales en términos de factoring (Italia, Reino Unido, Francia, y Alemania). Por lo tanto, y dado que el mercado interior parece haber alcanzado altos niveles de madurez, esta vertiente de la operación será en la que las entidades de factoring deben volcar sus esfuerzos, pues goza de un enorme potencial de crecimiento (18).

(18) No obstante, esta mayor vocación interna de las entidades de factoring norteamericanas, a diferencia de la de otros países, se justifica en gran medida porque se trata de una economía más



AULA DE FORMACION

(15) AGUILO LLUNA, A.: *La técnica del factoring como fuente de financiación de ventas*, Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Islas Baleares, 1990, páginas 7 y siguientes.

(16) SANCHEZ FERNANDEZ DE VALDERRAMA, J. L.: *El Factoring. Garantía, Financiación, ...*, op. cit., página 24.

(17) Aunque las cifras analizadas siguen siendo muy importantes, hemos de señalar que algunas empresas estadounidenses en sus datos de volumen total de factoring realizado incluyen las operaciones de descuento de efectos, así como otro tipo de financiación basada en activos.

Por otro lado, el número de entidades participantes en el mercado se ha reducido considerablemente en los últimos diez años (pasando a ser 262 en la actualidad) debido al proceso de fusiones y adquisiciones que se ha venido desarrollando. Además, estas uniones han favorecido el fortalecimiento de las entidades de mayor tamaño afianzando su cuota de mercado y aprovechando las economías de escala. En el último ejercicio considerado este proceso ha continuado, dejando el panorama actual tal y como refleja el Cuadro 1.

CUADRO 1 PROCESO DE CONCENTRACION DE LAS ENTIDADES DE FACTORING EN EEUU	
Compañía	Adquirida o fusionada con ...
CIT Commercial Services .....	Congress Talcott (adquisición) y Heller Commercial Services (adquisición).
GMAC .....	Bank of New York (adquisición), FINOVA (adquisición).
Bank of America .....	Nations Bank (fusión).
HSBC .....	Republic Business Credit (adquisición).
Union Planters.....	Capital Factors (adquisición).
Wells Fargo .....	Century Business Credit (adquisición).

Fuente: DALY, J. F.: «USA, ...», op. cit., página web: [www.factorscan.com](http://www.factorscan.com).

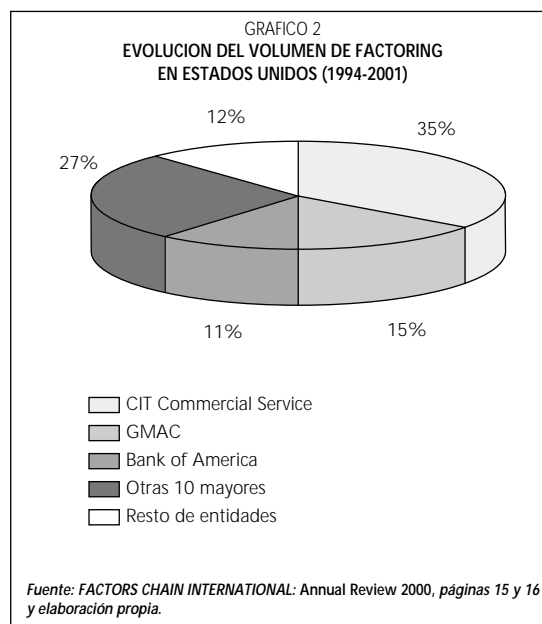


AULA DE FORMACION

Del total de entidades de factoring operantes en el mercado estadounidense tan sólo tres (*CIT Commercial Services*, *GMAC* y *Bank of America*) realizan el 61 por 100 del volumen total de factoring, las diez siguientes entidades más importantes (entre las que se incluyen: *HSBC*, *Suntrust*, *Union Planters*, *Rosenthal & Rosenthal*, *Wells Fargo*, *Milberg Factors*, *Sterling Factors*...) llevan a cabo de forma conjunta el 27 por 100, lo que nos ofrece una visión del elevado grado de concentración que presenta la actividad de factoring en este mercado (Gráfico 2).

Por lo que se refiere a la clientela que mayoritariamente utiliza los servicios del factoring, hemos de señalar que se trata de empresas cuyo tamaño, en términos de volumen de negocio, se sitúa entre un millón y quinientos millones de dólares, es decir pequeñas y medianas empresas.

cerrada que las restantes, en las que el peso del sector exterior en sus cifras macroeconómicas es mucho menos significativo.

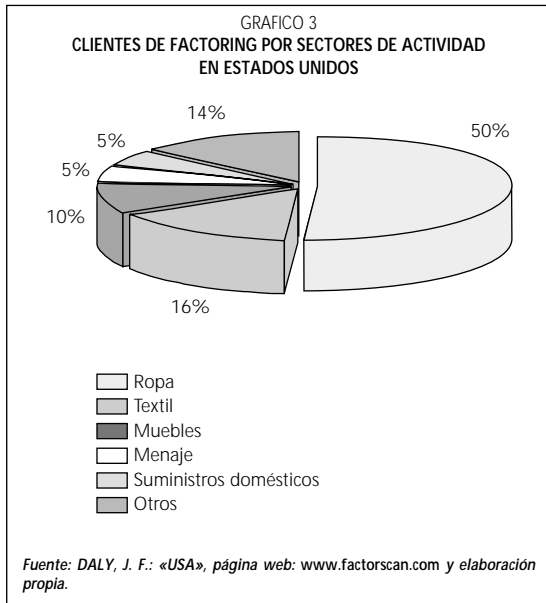


Por otra parte, la clasificación de la clientela por sectores de actividad (Gráfico 3) pone de manifiesto que, al igual que en sus orígenes, sigue existiendo una cierta especialización de la industria de factoring norteamericana hacia los sectores textil y de ropa, aunque bien es cierto que en los últimos años se está ampliando el número de empresas pertenecientes a otras actividades que utilizan esta fórmula de financiación, tales como: menaje del hogar, juguetes, muebles, etcétera.

Este intento de diversificación del tipo de cliente viene explicado por la circunstancia de que la industria textil y del vestido ha presentado durante la década de los noventa un cierto grado de madurez (estabilizándose, e incluso disminuyendo, su demanda de servicios de factoring), que impide a las entidades de factoring mantener el nivel de crecimiento de su actividad, ante lo que éstas han optado por diversificar su cartera de clientes a otros segmentos industriales, así como ampliar los servicios ofrecidos más allá de los tradicionales que venían configurando el núcleo de esta actividad (servicios de gestión de cobro, protección contra insolvencias, anticipos, ...).

Los nuevos tipos de servicios o «servicios no tradicionales» que permiten a las entidades de factoring continuar creciendo y aumentando su cuota de mercado, al margen del tradicional servi-





cio de factoring, son fundamentalmente otras operaciones de financiación basadas en activos, como por ejemplo la financiación basada en transacciones (19), que constituyen fórmulas de financiación mucho más ágiles, que permiten a las pequeñas y medianas empresas obtener financiación evitando la rígidas formulas de las entidades de crédito y las garantías exigidas por el factoring tradicional.

Por otro lado, hemos de destacar que la aparición de importantes cambios en el entorno (por ejemplo, la revolución vivida por el sector de la distribución comercial en los últimos años) son circunstancias que afectan directamente a la industria del factoring que ve disminuir el número de proveedores, y por lo tanto deberá adaptarse a los nuevos tiempos encontrando economías de escala que le permitan reducir costes, realizando alianzas estratégicas, así como llevando a cabo fuertes inversiones en tecnología que le

(19) Se trata de una fórmula de financiación mediante la cual el proveedor (cliente de la entidad de TBF) factura a la compañía de TBF (*Transaction Based Finance*) por los bienes o productos que envía a su cliente (comprador), el proveedor recibe un cuantía (normalmente el 80 por 100) sobre el valor de los bienes facturados, y una vez que éstos son entregados y aceptados por el comprador, la compañía de TBF se encarga de cobrar la transacción y restituir a su cliente el 20 por 100 restante menos un cuantía en concepto de gastos e intereses. Para un completo análisis de la Financiación Basada en la Transacción, KHIARA, N.: «What is Transaction Based Finance?», *The World Factoring Yearbook 1999*, Factors Chain International & BCR Publishing, London, páginas 27 y siguientes.

permitan una comunicación más directa, ágil y cómoda entre los clientes y la compañía (por ejemplo, la Transmisión Electrónica de Datos (EDI) adaptada a las operaciones de factoring (EDIFACT)), así como el uso de transferencias electrónicas de fondos (EFT) (20).

Estas necesarias transformaciones, junto a la diversificación de productos y mercados, garantizarán el futuro de la industria del factoring en el país donde vio la luz por primera vez el factoring tal y como lo conocemos actualmente, o «factoring moderno».

## 2.2. Las entidades de factoring en Europa

### 2.2.1. «Reimplantación» y evolución de la actividad

En el siglo XIX, mientras en EEUU comenzaba a desarrollarse la figura del moderno factoring, en el Viejo Continente esta actividad caía en desuso, y no sería hasta finales de la década de los sesenta del siglo XX cuando la figura es «reimportada» desde Estados Unidos.

En Reino Unido, durante la década de los años cincuenta del siglo pasado, algunas empresas manufactureras (21) con excedentes de liquidez importaron prácticas bancarias continentales, consistentes en entregar fondos a los clientes sobre copias de facturas emitidas por éstos a sus propios clientes. Desde el punto de vista práctico, esta operación prestaba servicios similares al descuento de letras, aunque jurídicamente no era así, ya que el comerciante/banquero debía soportar las excepciones causales, de las que el acreedor está libre en la letra. Para evitar las importantes pérdidas a las que la situación descrita daba lugar, las entidades que continuaron realizando esta actividad (22) la llevaron a cabo asegurando el aviso a los deudores, asumiendo la totalidad de la factu-

(20) Heller paga aproximadamente el 20 por 100 de sus facturas a través de EFT. KAPLAN, K.: «Factoring in the USA, Analisis 97/98», Factorscan, página web: [www.factorscan.com](http://www.factorscan.com)

(21) Que llegaron a obtener, en ocasiones, más beneficios con esta actividad parabancaria que dedicándose a su actividad ordinaria de manufactura. GARCIA VILLAVARDE, R. (coord): *El Contrato de Factoring*, Ed. McGraw-Hill y Asociación Española de Factoring, Madrid, 1999, página 48.

(22) Muchas de las entidades abandonaron estas actividades debido a las grandes pérdidas que acumularon.



AULA DE  
FORMACION

ración y cobrando directamente de los deudores, con lo que terminaron por dar un servicio muy similar al que ofrecían las entidades de factoring americanas.

De este modo, se desarrolló en Reino Unido, a partir de 1960, la actividad del factoring, consistente básicamente en una actividad financiera que permitía a las empresas disponer de fondos inmediatamente después de facturar sus productos y, en algunos casos, siguiendo los pasos del factoring americano, incluyendo entre sus servicios el de garantía de cobro. El uso en este país del modelo estadounidense, inevitablemente supuso problemas, ya que el mercado británico no estaba preparado para recibir un servicio de factoring completo bajo el que los clientes recibían tanto la garantía de cobro, como unos servicios de administración, contabilidad de ventas y gestión de cobros.

Dadas las peculiaridades del mercado británico, algunas de las entidades inicialmente participantes simplemente comenzaron ofreciendo servicios de financiación como alternativa al descubierto bancario o a los préstamos, lo que favoreció que algunos clientes en un principio vieran esta actividad con cierto recelo, ya que lo consideraban como el último recurso financiero al que acudía la empresa que se encontraba en dificultades financieras; es decir, se instalaron en la creencia de que las entidades de factoring eran simplemente «prestamistas en última instancia». Esta errónea idea provocó que algunos de ellos incluso rehusaran realizar operaciones con entidades que utilizaban el factoring como forma de financiación (23).

Estas circunstancias favorecieron el hecho de que el factoring en Reino Unido tuviera un desarrollo tardío, aunque anterior al del resto de Europa. Así pues, entre 1960 y 1970 podemos situar una primera fase de desarrollo de las entidades de factoring en el seno del resto de sistemas financieros europeos de la mano de grupos estadounidenses que decidieron ampliar su ámbito de actuación a nuevos mercados. Entre

estos destacan *International Factors* (al frente del cual se situaba *The First National Bank of Boston*), creando *Ifitalia spa*, *Société Française de Factoring-International Factor France SA*, *International Factors Nederland...*; así como el grupo *Heller* (*Walter E. Heller and Company of Chicago*) creando *Italfactor spa*, *Factorfrance Heller*, etcétera.

A partir de 1972/1973 se vivió una segunda fase en los principales mercados europeos caracterizada por el desarrollo y consolidación de la experiencia adquirida, y al mismo tiempo las entidades bancarias comenzaron a tomar interés por el factoring y, bien por adquisición o por creación de una nueva entidad, la mayoría de los principales bancos europeos se implicaron en esta actividad. Comenzó así un largo proceso a través del cual la actividad del factoring fue asentándose y los beneficios comenzaron a percibirse.

De este modo, podemos afirmar que el cuerpo básico de la industria en el continente europeo se formó a mediados de los años setenta, aunque la entrada en la actividad de las entidades bancarias no cumplió las ambiciosas expectativas generadas de favorecer un rápido y profundo crecimiento, ya que este novedoso servicio necesitaría de mucho tiempo, esfuerzo y publicidad para obtener la reputación de la que gozaban otros servicios financieros. Es decir, la entrada de las entidades bancarias en el negocio trajo como sustancial ventaja el darle un carácter de industria respetable y sólidamente establecida, aunque no consiguió acelerar, tanto como era de esperar, el desarrollo de la actividad.

### 2.2.2. La actividad del factoring en Reino Unido

Según los datos proporcionados por la cadena internacional de factoring *Factors Chain International* (24), se pone de manifiesto que el mercado del factoring en Reino Unido es uno de los mayores del mundo. En efecto, en los últimos años (1999 y 2000) el volumen de factoring desarrollado en este país suponía el 18 por 100 y 19,3 por 100 respectivamente del total de

(23) HAWKING, D.: *The Business of Factoring. A Guide to Factoring and Invoice Discounting*, Ed. McGraw-Hill, 1993, páginas 9 y 10.

(24) Página web: [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com).



CUADRO 2 VOLUMEN DE NEGOCIO Y ACTIVIDAD DE LAS ENTIDADES DE FACTORING BRITANICAS (Millones de euros)										
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Factoring nacional.....	8.821,5	10.257,6	12.265,3	15.345,5	17.554,8	20.063,3	21.622,2	23.252,0	25.256,6	Nd
Factoring internacional.....	1.012,5	1.195,2	1.327,5	2.612,4	3.317,9	4.184,0	4.798,1	5.080,0	6.012,2	Nd
Total factoring.....	9.834,0	11.452,8	13.592,8	17.957,9	20.872,6	24.247,3	26.420,3	28.332,0	31.268,8	Nd
Descuento de efectos.....	15.314,0	19.542,0	24.842,5	34.371,0	45.811,2	54.313,0	62.912,4	72.645,6	90.087,0	nd
Volumen total.....	25.148,0	30.994,8	38.435,3	52.328,9	66.683,8	78.560,2	89.332,7	100.977,6	121.355,8	139.833,4
Financiación.....	2.095,9	2.533,7	3.206,1	4.228,1	5.257,9	5.916,1	6.706,6	7.897,1	9.829,3	11.180,4
Número de clientes.....	9.221	10.092	11.833	15.939	19.338	21.762	24.104	25.945	28.532	33.953

Fuente: FACTORS AND DISCOUNTERS ASSOCIATION: Estadísticas (varios años). Página Web: [www.factors.org.uk](http://www.factors.org.uk), Londres, 2001.

factoring realizado a nivel mundial, siguiéndole Italia, Estados Unidos, Francia y Japón. Los datos del año 2001 no difieren en exceso de los de los ejercicios precedentes, y Reino Unido, junto con Estados Unidos, ocupan las primeras posiciones en el mercado mundial de factoring con un 19,4 por 100 y 17,9 por 100 respectivamente, siguiéndoles Italia con un 17,3 por 100, Francia con un 9,4 por 100 y Japón con un 8,54 por 100. Sin embargo, hemos de señalar, antes de obtener conclusiones precipitadas, que los datos disponibles sobre el volumen de factoring en Reino Unido no resultan directamente comparables con los datos de la misma actividad realizada en otros países, ya que aquí la definición de «volumen de factoring total» incluye las operaciones de descuento de efectos realizadas, mientras que en otros países estas operaciones son una actividad típicamente bancaria y, por lo tanto, no incluida en las estadísticas sobre el factoring.

Como podemos observar en el Cuadro 2, y de acuerdo con lo indicado, el volumen total de negocio de las entidades de factoring en Reino Unido está compuesto por las operaciones de factoring tanto nacionales, como internacionales, junto con las operaciones de descuento de efectos. Dicho volumen de negocio total ha experimentado durante la década de los años noventa un fuerte crecimiento, alcanzando tasas medias del 20 por 100 anual, pasando de suponer 25.148 millones de euros (15.970 millones de libras esterlinas) en 1992 a, por primera vez en la historia, superar los 89 billones de euros (56 billones de libras) en 1998, para en el año 2001 alcanzar más de 139 billones de euros (88.000 millones de libras), lo que supone más del 5 por 100 del PIB del país y una tasa de cre-

cimiento con respecto al año anterior (2000) del 15,2 por 100 (25).

Una característica significativa es que la mayor parte de este volumen de negocio procede, como podemos comprobar, de las operaciones de descuento de efectos, que en 1992 eran el 60,8 por 100 del mismo, con una evolución creciente a lo largo de todo el período analizado, hasta situarse en el año 2000 en el 72 por 100 del volumen de negocio total. Esto es, no sólo las operaciones de descuento de efectos constituyen la actividad más importante de las que realizan las entidades asociadas a la FDA (seguida de las operaciones de factoring nacional y, muy de lejos, de las operaciones de ámbito internacional), sino que cada año suponen un porcentaje mayor del total del negocio desarrollado por las mismas. Además, la actividad del descuento de efectos recibe el apoyo de los grandes bancos comerciales (26), que han extendido sus «brazos» sobre esta actividad y continúan promo-



AULA DE  
FORMACION

(25) MARDEN D.: «United Kingdom», *World Factoring Yearbook* 1999, Ed. BCR Publishing y Factors Chain International, Londres, 1999, página 129.

(26) El interés de los bancos en el desarrollo de actividades de factoring y el establecimiento, especialmente durante la década de los años noventa, de un gran número de pequeñas entidades de factoring propiedad tanto de bancos extranjeros, como de empresas no bancarias, han conducido a un fuerte crecimiento de la actividad del factoring en todas sus modalidades, pero muy especialmente al incremento del volumen de negocio derivado de operaciones de descuento de efectos. Esta circunstancia se debe esencialmente a dos razones: por un lado, a que las compañías más pequeñas rara vez proporcionan servicios de garantía de los créditos cedidos, y tienen más dificultad para ofrecer los servicios administrativos que acompañan a la vertiente financiera de una operación de factoring. Y, por otro lado, a que las compañías de factoring de origen bancario normalmente estarán más interesadas en colocar sus fondos (ofreciendo, esencialmente, financiación), que en la realización de cualquier otro servicio administrativo. De este modo se explica la importante escalada que en el Reino Unido han tenido, durante los últimos años, las operaciones de descuento de efectos, así como la modalidad de factoring sin recurso, dejando a un lado la prestación del servicio de garantía.

viéndola fuertemente (por ejemplo, Barclays) (27), ya que las entidades de crédito cuentan con importantes ventajas a la hora de prestar estos servicios, pues sus redes de oficinas les proporcionan un ventajoso posicionamiento en el mercado (28).

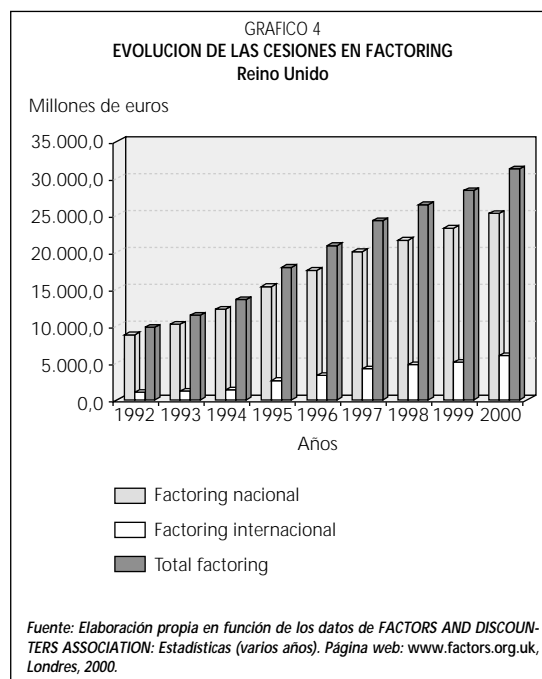
En cuanto a la importancia y evolución de las operaciones estrictamente de factoring en Gran Bretaña, éstas han venido suponiendo entre el 39 por 100 (1992) y el 28 por 100 (2000) del total del volumen de negocio que llevan a cabo las entidades asociadas a la FDA (29). Pese a que, como podemos apreciar, las operaciones de factoring han perdido importancia en términos relativos para estas entidades, hemos de señalar el fuerte incremento, en términos absolutos, del volumen de factoring en Reino Unido. En concreto, puede observarse en el Gráfico 4 cómo han evolucionado las cesiones en factoring en los últimos ocho años, que han pasado de suponer 9.834 millones de euros (6.245 millones de libras) en 1992 a más de 31.269 millones de euros (19.857 millones de libras) en el año 2000.

Atendiendo al tipo de factoring realizado, estas entidades británicas desarrollan esencialmente operaciones de factoring doméstico o nacional (Gráfico 4). Así, en 2000 éste supuso el 81 por 100 del volumen total realizado. Sin embargo, debemos destacar que las operaciones de factoring internacional presentan una tendencia creciente mucho más acentuada que el crecimiento que han experimentado las operaciones domésticas, y además suponen cada vez mayores cuotas sobre el total de factoring (Cuadro 3), pasando de no ser más del 10,3 por 100, al inicio de nuestro período de análisis, a representar un 19,2 por 100, en la actualidad.

(27) MARDEN D.: «United Kingdom», *World Factoring Yearbook* 2000, Ed. BCR Publishing y Factors Chain International, Londres, 2000, páginas 155 y 156.

(28) Ya que desde estas mismas oficinas se recomienda a los clientes el uso de los servicios ofrecidos por la compañía de factoring propiedad del banco, lo cual indirectamente está imprimiendo credibilidad a estos servicios (esencial para el éxito del mismo, como en el de cualquier otro servicio financiero), dada simplemente por el hecho de ser un servicio recomendado por la entidad de crédito con la que habitualmente se trabaja.

(29) La *Factors and Discounters Association* agrupa a la mayor parte de las entidades que realizan actividades de factoring en Reino Unido, y por lo tanto los datos que esta Asociación ofrece sobre el sector pueden tomarse como representativos del mismo.



En cuanto al número de clientes, destaca el fuerte incremento que se ha producido desde 1992 hasta el año 2000, período en el que esta cifra presenta una tasa de crecimiento acumulado del 209,4 por 100. Como recoge el Cuadro 4, la distribución de clientes según el tamaño de los mismos en los tres últimos años es muy similar, y presenta como principales características que, aproximadamente, la mitad del total de clientes son empresas cuyo volumen de negocio está por debajo de las 500.000 libras (el 49 por 100 en 1998, el 51 por 100 en 1999, y el 47 por 100 en el año 2000), en torno al 27 por 100 tienen un volumen de negocio situado entre 1 millón y 5 millones de libras, y el 18 por 100 presenta un volumen de negocio entre las 500.000 y el millón de libras. Estos datos vienen a corroborar cómo el uso del factoring en Reino Unido se encuentra principalmente extendido entre las pequeñas y medianas empresas, y tan sólo el 3 por 100 de los clientes de las entidades de factoring son empresas grandes cuyo volumen de negocio supera los 10 millones de libras.

Una investigación realizada por el *Small Business Research Trust* (SBRT) (30) llegó a la conclu-

(30) Y financiada por *NetWest*. NETWEST/SMALL BUSINESS RESEARCH TRUST: *Quarterly Survey of Small Business in Britain*, Londres, junio 1999.



CUADRO 3 EVOLUCION DE LAS CESIONES EN FACTORING EN REINO UNIDO (Millones de euros y %)																		
	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%
Factoring nacional .....	8.821,5	89,7	10.257,6	89,6	12.265,3	90,2	15.345,5	85,4	17.554,8	84,1	20.063,3	82,7	21.622,2	81,8	23.252	82	25.256,6	80,7
Factoring internacional .....	1.012,5	10,3	1.195,2	10,4	1.327,5	9,7	2.612,4	14,6	3.317,9	15,9	4.184	17,2	4.798,1	18,2	5.080	18	6.012,2	19,2
Total factoring.....	9.834,0	100	11.452,8	100	13.592,8	100	17.957,9	100	20.872,7	100	24.247,3	100	26.420,3	100	28.332	100	31.268,8	100

Fuente: FACTORS AND DISCOUNTERS ASSOCIATION: Estadísticas (varios años). Página Web: www.factors.org.uk, Londres, 2001.

CUADRO 4 EVOLUCION DEL NUMERO DE CLIENTES POR TAMAÑO EN REINO UNIDO						
Volumen de negocio	1998		1999		2000	
	Número	%	Número	%	Número	%
£0 - £500,000 .....	11.758	49	13.327	51	13469	47
£500,000 - £1 mn.....	4.043	17	4.326	17	5.209	18
£1 mn. - £5 mn.....	6463	27	6408	25	7552	27
£5 mn. - £10 mn.....	1074	4	1076	4	1333	5
Más de £10 mn.....	766	3	808	3	969	3
Total .....	24.104	100	25.945	100	28.532	100

Fuente: Elaboración propia en función de los datos de FACTORS AND DISCOUNTERS ASSOCIATION: Estadísticas (varios años). Página Web: www.factors.org.uk, Londres, 2001.

CUADRO 5 NUMERO DE CLIENTES POR SECTORES DE ACTIVIDAD EN REINO UNIDO. AÑO 2000		
Sector	2000	
	Número	%
Manufacturas.....	10.442	37
Distribución.....	6.112	22
Servicios.....	8.359	29
Transportes.....	1.265	4
Otros .....	2.354	8
Total .....	28.532	100

Fuente: Elaboración propia en función de los datos de FACTORS AND DISCOUNTERS ASSOCIATION: Estadísticas (varios años). Página Web: www.factors.org.uk, Londres, 2001.

sión de que en 1999 el 4,6 por 100 de las pequeñas empresas que utilizaron financiación bancaria también utilizaron el factoring y el descuento de efectos. A pesar de ser un número pequeño de entidades, la proporción de pequeñas empresas que utilizan estas operaciones se ha más que duplicado desde 1991, cuando sólo el 2 por 100 de las pequeñas empresas utilizaba este tipo de financiación.

El SBRT también encontró diferencias entre las empresas que utilizaban el factoring según el número de empleados que tienen. Así, se observó que ninguna empresa de menos de cinco empleados usó factoring ni descuento de efectos, mientras que el 15 por 100 de las empresas con más de cincuenta empleados utilizaron este tipo de financiación (31).

Finalmente, en cuanto a la distribución de clientes según el sector económico al que éstos pertenecen, el trabajo titulado «Factoring in The United Kingdom», publicado por BCR Publishing (32), muestra que los sectores que más utilizan el factoring y el descuento de efectos son el sector manufacturero, los servicios y la distribución. Así, como refleja el Cuadro 5, con datos referentes al ejerci-

cio del año 2000, el 29 por 100 de los clientes pertenecía al sector servicios, el 37 por 100 al sector de industrias manufactureras, y el 22 por 100 a la distribución comercial, concentrando estos tres sectores el 88 por 100 de los clientes de estas empresas. Al comparar esta situación con la existente en 1987, año en el que el sector manufacturero representaba el 44 por 100 de los clientes y el sector servicios tan sólo el 15 por 100, se pone de manifiesto el importante aumento del número de empresas dedicadas al sector servicios que ha habido en el Reino Unido en los últimos años, así como la evidente tendencia de las entidades de factoring a prestar más atención al negocio procedente del sector terciario.

Por otra parte, destaca que en Reino Unido esta actividad se encuentra altamente concentrada, ya que en los últimos años el 57 por 100 del total de la actividad de factoring fue realizada por las cuatro mayores entidades del mercado, tres de las cuales son propiedad de los *Clearing Banks*. Esta tendencia hacia la concentración se ha visto favorecida además por la reestructuración que actualmente sufre el sector, a través del aumento de las adquisiciones, fusiones y alianzas entre entidades (33).

(31) BANK OF ENGLAND: *Finance for Small Firms. A Seventh Report*. Londres, Enero 2000, páginas 29-33.

(32) HIGLEY, K. & LAWRIE, A.: «Factoring in the United Kingdom», *The World Factoring Yearbook 1999*. BCR Publishing & Factors and Discounters Association, London, 1999, páginas 140-149.

(33) El *Bank of New York* compró *International Factors* (de *Lloyds TSB Group*), para añadirla a *BNY Finance* y así incremen-



CUADRO 6  
VOLUMEN DE NEGOCIO Y ACTIVIDAD DE LAS ENTIDADES DE FACTORING ITALIANAS  
(Millones de euros)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001 (**)
Créditos pendientes (1).....	9.762	14.478	17.920	12.370	14.634	15.321	15.213	19.917	20.793	25.139	26.501	nd
De los que												
Con recurso.....	6.698	9.508	11.249	7.327	8.465	8.419	6.466	10.464	10.617	11.945	12.190	nd
Sin recurso.....	2.578	3.762	5.049	3.844	5.093	5.094	8.035	8.979	10.176	12.851	14.310	nd
De los que												
Nacional.....	9.528	14.214	17.561	12.108	14.253	14.578	14.493	17.493	19.546	23.598	24.003	nd
Internacional.....	234	264	359	262	380	743	720	944	1.248	1.534	2.359	nd
Anticipo sobre créditos cedidos.....	7.212	10.108	11.679	12.135	10.768	9.241	9.988	11.546	nd	16.368	10.882	nd
Anticipos sobre créditos futuros (2)...	nd	nd	nd	nd	184	231	332	438	533	534	nd	nd
Financiación (otra) (3).....	125	485	566	565	352	529	1.020	737	614	905	nd	nd
TOTAL (1+2+3).....	9.887	14.963	18.486	12.936	15.170	16.081	16.566	21.092	21.940	26.578	26.501	nd
Créditos (sólo gestión) (*).....	2.473	nd	968	nd	nd							
Volumen de Negocio.....	24.871	33.962	39.953	34.293	32.456	38.282	39.882	59.365	68.332	81.160	100.929	125.000

(\*) Dato no publicado hasta 1997.

(\*\*) Avance de datos del año 2001 proporcionado por *Factors Chain International*.  
Fuente: *ASSIFACT: Anuario (varios años)*.

Para finalizar nuestro análisis del mercado de factoring en Reino Unido, hemos de señalar que, amén de ser la cuna de este tipo de operaciones, pues como ya señalamos desde el mercado británico fueron exportadas a Estados Unidos para más tarde volver a ser importadas, en su modalidad más moderna, por el Viejo Continente, nos encontramos ante uno de los más importantes mercados de este tipo de operaciones no sólo a nivel europeo (tras Italia), sino también mundial (tras Estados Unidos) (34).



AULA DE  
FORMACION

### 2.2.3. La actividad del factoring en Italia

Pasando a analizar las operaciones que las entidades de factoring italianas llevan a cabo, hemos de destacar que el volumen de negocio que éstas realizan ha presentado un incremento acumulado del 402 por 100 desde 1990 al año 2001,

tar sustancialmente su cuota de negocio; posteriormente ambas compañías se fusionaron dando lugar a BNY International Ltd., y ésta última fue adquirida, en el 2000, por una de las mayores entidades de factoring: la *General Motors Acceptance Corporation* (GMAC) dando lugar a *GMAC Commercial Credit Ltd*. Por otro lado, *Abbey National Group* compró *TSB Factors Ltd* al grupo *Lloyds TSB*, y cambió el nombre de la entidad por el de *First International Invoice Finance*, para unirla a su antigua participación en la industria a través de *First National Factors Ltd*. HIGLEY, K & LAWRIE, A.: «Factoring in the United ...», *op. cit.*, página 142.

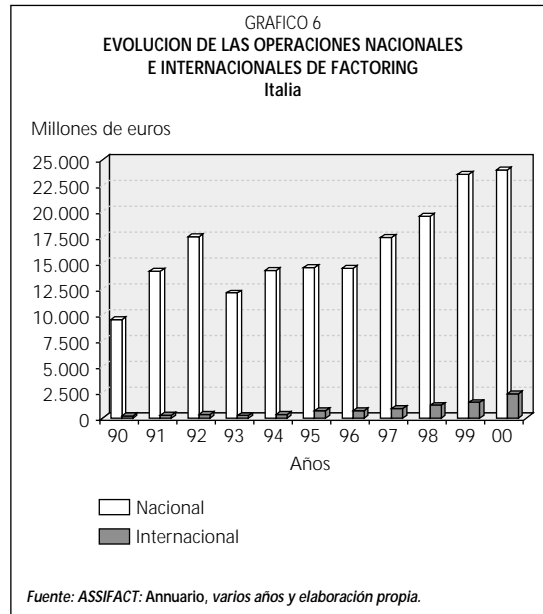
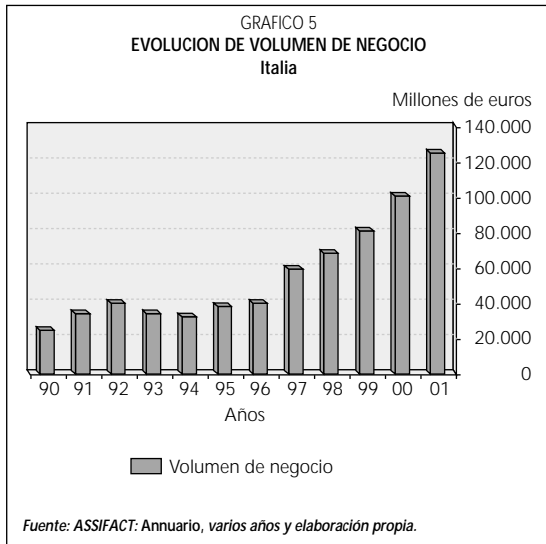
(34) Para poder comparar datos de forma homogénea no tendremos en cuenta el volumen correspondiente al descuento de efectos que las compañías de factoring británicas presentan dentro de la cifra de su volumen de negocio total, pues este tipo de operaciones no se incluyen en los datos de las empresas de factoring del resto de países.

esto significa un crecimiento medio del 33,5 por 100 anual, lo cual nos da una idea del nivel de dinamismo y potencial de crecimiento de la actividad del factoring en la economía italiana (Cuadro 6).

En el año 2001, el volumen de negocio ascendió a 125.000 millones de euros (242.033.750 millones de liras), como podemos ver en el Gráfico 5, lo que supone aproximadamente un 17 por 100 del mercado mundial y más de un cuarto (26 por 100) del mercado europeo.

La cifra de créditos pendientes (35) a 31 de diciembre de cada ejercicio, como evidente consecuencia del aumento de actividad, también ha presentado un notable incremento año a año, pasando de suponer 9.762 millones de euros (18.901.571 millones de liras) en 1990 a 26.501 millones de euros (51.312.819 millones de liras) en 2000. De éstos, en cada ejercicio, más de un 91 por 100 corresponde a operaciones de factoring doméstico o nacional. A pesar de que la cifra de factoring internacional representa un pequeño porcentaje sobre el volumen total de factoring en Italia (8,9 por 100 en el año 2000), esto no significa que, dicho factoring internacional, no suponga una proporción significativa sobre el comercio internacional del país (incluso mayor que en otros países del entorno, en los que el volumen de factoring internacional es

(35) Constituye un dato obtenido del balance de las entidades al final de cada ejercicio, de carácter puntual.



mayor que en Italia). Lo que ocurre es que, dado el importante volumen de factoring doméstico existente en Italia, en términos absolutos el factoring internacional es mucho menor, pero no ocurre lo mismo si lo analizamos en términos relativos al nivel de operaciones comerciales con el exterior que se lleva a cabo en el país (Gráfico 6).

Por otro lado, si analizamos las operaciones pendientes al final de cada ejercicio en función de las distintas modalidades de factoring, hemos de destacar que el factoring con recurso ha sido tradicionalmente el más solicitado por los clientes, y por lo tanto desde 1990 viene suponiendo más del 60 por 100 de los créditos cedidos. Sin embargo, destaca el hecho de que, a partir de 1996, el factoring sin recurso presente un fuerte incremento (del 57,7 por 100) en detrimento de los altos niveles que venían alcanzando las operaciones con recurso. Por lo tanto, a partir de este momento ambos tipos de operaciones alcanzan niveles muy similares, incluso llegando a invertirse la tendencia antes destacada y, por ejemplo, en el año 2000 las operaciones con recurso suponen un 46 por 100, y un 54 por 100 las operaciones sin recurso.

De igual modo, y como queda recogido en el Cuadro 6, una parte muy importante de las operaciones (más del 60 por 100 por término medio en los últimos diez años) incluyen financiación (anticipo) a la clientela. Esto confirma que las empresas italianas usuarias del factoring utilizan éste como una fuente de financiación complementaria a los fondos obtenidos de procedencia bancaria.

Otra variable que nos indica la evolución de esta actividad es el número de clientes cedentes de las entidades de factoring en los últimos años (Cuadro 7). Como podemos observar, el número de clientes se ha incrementado de los 11.868 de 1990 hasta los 24.293 de 1999; sin embargo, en el año 2000 el número de clientes ha iniciado un fuerte descenso hasta los 10.325. Por otro lado, los deudores que han sido cedidos por dichos clientes han experimentado la evolución contraria. Esto es, tras un inicial incremento, en los primeros años de la década de los noventa, llegando a situarse en 411.142 deudores cedidos en 1991, esta cifra comenzó a disminuir, y en 1995 se produjo el menor



AULA DE  
FORMACION

**CUADRO 7**  
**EVOLUCION DEL NUMERO DE CLIENTES Y DEUDORES CEDIDOS DE LAS ENTIDADES DE FACTORING ITALIANAS**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Número de clientes.....	11.868	19.147	19.879	18.069	20.219	22.219	21.899	26.498	21.722	24.293	10.325
Número de deudores cedidos .....	378.924	411.142	211.442	170.421	171.421	139.837	193.191	167.662	150.417	175.705	154.903

Fuente: Assifact. Anuario (varios años).

número de deudores con 139.837. Debemos señalar que, aunque posteriormente estas cifras han presentado una recuperación, no han llegado a alcanzar los niveles iniciales (en el año 2000 el número de deudores cedidos fue de 154.903).

La disminución del número de clientes, en los últimos años, unido al descenso del número de deudores, mientras la cifra de créditos cedidos continúan con su tendencia creciente, nos indica un cambio en el tipo de operaciones desarrolladas por las entidades de factoring italianas, que realizan menos operaciones de un mayor volumen. El tipo de clientela actual de las entidades italianas podría caracterizarse con un frase: *menos clientes de mayor tamaño que, aún teniendo un menor número de deudores, ceden créditos de cuantías más importantes.*

Por otra parte, en el Cuadro 8 se recoge el volumen de créditos cedidos en los últimos años, clasificado según los sectores económicos a los que pertenecen esos créditos cedidos. Destacan cinco actividades económicas en las que se concentran el mayor volumen de cesiones: material eléctrico, sector comercial, maquinaria agrícola, medios de transporte, y servicios a la venta. Si bien es cierto que en los últimos tres años se han producido grandes variaciones en los créditos cedidos, ya que el mayor volumen de cesiones en 1996 y 1997 correspondía al sector «material eléctrico» seguido de «servicios al comercio» y

«medios de transporte», y en los últimos ejercicios recogidos, sin embargo, se ha producido mayor número de cesiones de créditos hacia los sectores de «medios de transporte» y «servicios a la venta».

Finalmente, desde el punto de vista de la demanda (36), podemos destacar que, para la empresa italiana, el factoring representa una forma de financiación complementaria al crédito bancario. Especialmente para las empresas de mayores dimensiones, el factoring es un instrumento para gestionar de forma profesional el crédito, así como una forma de garantía del buen fin del mismo. Sin embargo, se puede calificar como reducido el número de empresas que piensan en el factoring como fórmula para recuperar créditos «problemáticos» o impagados.

El factoring constituye una práctica muy extendida entre las empresas italianas, ya que el 64 por 100 de las empresas de la muestra recurre actualmente al factoring (78 por 100 si hablamos de empresas con actividades de carácter estacional), aunque podemos decir que el recurso a esta actividad es un fenómeno reciente dentro de la actividad empresarial, pues el 60 por 100 de las empresas que utilizan esta fórmula lo hace desde hace menos de cinco años, y tan sólo el 9 por 100 lo utiliza desde hace más de diez años.

El principal elemento de satisfacción que encuentran las empresas en el uso del factoring hace referencia a la rapidez y seguridad de suministro de fondos, la posibilidad de gestionar toda su cartera de clientes, la capacidad de la entidad de factoring para gestionar los créditos, el desarrollo del nivel de ventas y la obtención de financiación de modo automático. Sin embargo, los principales elementos negativos

(36) Para nuestras conclusiones utilizaremos los resultados de una investigación que sobre la misma promovió en 1995 la Asociación Italiana de Factoring. Este estudio estuvo basado en la realización de una serie de entrevistas a un conjunto de empresas (clientes-cedentes, ex-clientes, empresas que nunca han usado el factoring, y empresas en calidad de deudores cedidos), y que constituyó la primera investigación específica sobre la demanda de factoring que se realiza en el mercado italiano, utilizando una muestra de empresas que puede ser considerada lo suficientemente representativa de la clientela actual y potencial del factoring. ASSIFACT: «La Domanda di Factoring», *Anuario 1997*, Milano, 1997, páginas 33 y siguientes.



AULA DE FORMACION

CUADRO 8 ENTIDADES DE FACTORING EN ITALIA. VOLUMEN DE CESIONES POR SECTORES DE ACTIVIDAD (En porcentaje)				
	1996	1997	1998	1999
Material eléctrico .....	19,7	20,5	5,70	9
Servicio al comercio .....	15,7	15,2	9,03	14
Medios de transporte .....	8,8	7,5	32,07	27
Servicio a la venta .....	8,6	8,6	10,98	5,5
Maquinaria industrial .....	7,1	nd	nd	nd
Productos metálicos .....	4,6	4,1	4,08	3
Productos alimentarios .....	4,5	4,6	nd	3,5
Arte y obras públicas .....	3,9	nd	nd	nd
Papel, imprenta y editorial .....	3,8	3,5	3,77	nd
Productos textiles .....	3,6	nd	nd	nd
Maquinaria agrícola .....	nd	9,1	6,21	4
Maquinaria de oficina .....	nd	3,6	3,35	3,5
Minerales y metal .....	nd	3,4	nd	nd
Productos químicos .....	nd	nd	4,76	nd
Serv. de telecomunicaciones .....	nd	nd	3,95	4,5
Otros .....	19,7	19,9	16,1	26
Total .....	100	100	100	100

Fuente: ASSIFACT: Anuario, (varios años), y elaboración propia.



CUADRO 9  
CUOTA DE MERCADO DE LAS ENTIDADES DE FACTORING FRANCESAS  
(En miles de millones de euros y %)

Compañía	1996	Cuota de mercado (%)	1997	Cuota de mercado (%)	1998	Cuota de mercado (%)	1999	Cuota de mercado (%)	2000	Cuota de mercado (%)	2001*	Cuota de mercado (%)
Facto France Heller Group .....	10,34	32,8	10,52	29,1	14,07	31	14,35	27	16,13	29		
SFF .....	5,43	17,2	6,13	17	7,00	16	8,63	16	15,80	29		
Sifac .....	3,07	9,7	4,15	11,5	5,00	11	5,50	10				
Factorem .....	2,65	8,4	3,35	9,3	4,31	10	5,56	11	7,32	13		
Sofiric .....	1,83	5,8	2,41	6,7	nd	0	nd	0	nd	0		
CGA .....	2,29	7,2	2,29	6,3	2,26	5	3,35	6	3,87	7		
BNP Factor .....	1,65	5,2	2,12	5,9	2,38	5	2,16	4	2,74	5	nd	nd
UBF Locabail .....	1,10	3,48	1,25	3,5	1,51	3	1,59	3				
De Lage Landen .....	0,75	2,4	0,84	2,3	1,05	2	nd	2	nd	nd		
FMN .....	0,61	1,9	0,76	2,1	1,02	2						
CFF .....	0,36	1,1	0,43	1,2	nd	0	nd	0	0,76	1		
Otras .....	1,39	4,4	1,89	5,2	6,22	14	10,29	20	8,08	15		
Total .....	31,45	100	36,13	100	44,82	100	52,56	100	54,70	100	70,2	100

Fuente: MORTEMARD DE BOISSE, J.: «France» The World Factoring Yearbook 1999, BCR Publishing & Factors Chain International, Londres, 1999, página 70; GAERTNER, J.P.: «France» The World Factoring Yearbook 2001, BCR Publishing & Factors Chain International, Londres, 2001, página 60 y elaboración propia.

a) De Lage Landen fue adquirida por Fortis (FMN).

b) Dato de Eurofactor, compañía resultante de la fusión entre Sifac y SFF.

c) UBF Locabail fue adquirida por BNP Factor.

\* Avance de datos del año 2001 proporcionado por Factors Chain International.

que destacan las entidades son, por un lado, el alto coste y la no aceptación de todos los deudores por parte de la entidad de factoring, y por otro, la falta de confianza que genera sobre los deudores cedidos.

En opinión de las empresas estudiadas, el factoring consiste, desde el punto de vista financiero, en una fórmula para satisfacer necesidades temporales de fondos, un medio para optimizar la programación de los flujos de caja, y un adecuado método para facilitar el incremento de la facturación (especialmente para empresas con producción de carácter estacional). Y los fondos anticipados por la entidad de factoring (procedentes de la movilización de la cartera de clientes) son utilizados principalmente para reembolsar deudas pendientes, mientras que es bastante menos frecuente que sean utilizados para financiar el desarrollo de las ventas. Por último, destaca el hecho de que una gran mayoría (80 por 100) de las empresas que actualmente utilizan el factoring como herramienta de su gestión empresarial piensan seguir utilizándolo en un futuro.

#### 2.2.4. La actividad del factoring en Francia

En los últimos diez años la actividad del factoring en Francia ha venido presentando un fuerte crecimiento a unas tasas anuales de más del 20

por 100 (37). Como muestra el Cuadro 9, sólo desde 1997 el mercado del factoring francés ha crecido un 51,3 por 100, pasando de alcanzar ese año un volumen de 36 billones de euros (237 billones de francos franceses), lo que cuadruplica los valores alcanzados en 1988, a suponer 70,2 billones de euros (460,5 bn de francos) en el año 2001.

Estas cifras colocan a Francia en el tercer lugar de la Unión Europea en cuanto a volumen de factoring, después de Italia y Reino Unido, y en el cuarto lugar a nivel mundial, tras Estados Unidos y estos dos países europeos.

Aún alcanzando las primeras posiciones a nivel mundial, esta actividad cuenta en Francia todavía con un enorme potencial de crecimiento, ya que el volumen de factoring realizado representa porcentajes muy bajos con respecto a su PIB. En efecto, esta actividad tan sólo supone, aproximadamente, un 4 por 100 sobre el PIB de Francia (38), mientras que, como ya hemos anali-

(37) Sin embargo, hemos de señalar que estas altas tasas de crecimiento sufrieron una ralentización en el pasado año 2000, en el que el volumen de factoring llevado a cabo en Francia tan sólo ha crecido un 4 por 100 con respecto a 1999 (Cuadro 9). Esta circunstancia puede encontrar sus causas, entre otras, en los mejores resultados económicos de las empresas francesas en ese ejercicio, que ha supuesto un aumento de la liquidez y, por lo tanto, menores requerimientos de factoring como fuente de financiación.

(38) Si bien es cierto que con una tendencia creciente ya que el 1998 supuso tan sólo el 2,4 por 100 sobre el PIB, y en 1997 en 2,8 por 100.



AULA DE  
FORMACION

zado en anteriores apartados de nuestro estudio, en Reino Unido alcanzó un 7,85 por 100 y en Italia un 8,01 por 100 sobre sus respectivos Productos Interiores Brutos (39).

Del conjunto de entidades de factoring que operan en el mercado francés (40), tan sólo once realizaron el 95 por 100 del volumen total de operaciones efectuadas durante 1996, así como durante 1997, como queda reflejado en el Cuadro 9. En los últimos años, este grado de concentración ha aumentado aún más (en 2000 las seis mayores entidades llevaron a cabo el 84 por 100 del volumen total de factoring), debido al importante proceso de reestructuración que está viviendo la industria del factoring en Francia, y que tiene su reflejo en las recientes fusiones de grandes entidades, como por ejemplo la fusión entre *SFF* y *Slifac* que ha dado lugar a *Eurofactor*, o la compra de *UFB Locabail* por *BNP Factor*, o la adquisición de *De Lage Landen* por *Fortis (FMN)*.

De estas seis compañías más importantes, algunas son entidades «especializadas» o «independientes», esto es, no son filiales de bancos comerciales, como por ejemplo *Factofrance Heller*, o *Sofirec*; y otras, sin embargo, como *Factorem*, *CGA* y *BNP Factor* son propiedad de grandes bancos comerciales franceses (Cuadro 10).



AULA DE  
FORMACION

Compañía matriz	Entidad filial de factoring
BNP Paribas Banques Populaires/NATEXIS Crédit Mutuel Crédit Lyonnais	BNP Factor + UFB LOCALBAIL FACTOREM + NATEXIS FACTOR FACTOCIC SLIFAC + SFF (Allianz/Euler)

Fuente: DAPRA, A.: «France», op. cit., página 71.

Los datos que presenta la Asociación Francesa de Sociedades de Financiación demuestran que la mayoría del negocio es realizado por entidades independientes como *Heller*. Sin embargo, si tenemos en cuenta el desarrollo total del mercado, hemos de señalar que la cuota de mercado de las

(39) Basado en datos publicados por la cadena internacional de factoring *Factors Chain International*, que no coinciden totalmente no obstante con los elaborados por las Asociaciones de Factoring de los respectivos países.

(40) Un total de 38 entidades, todas ellas adheridas a la Asociación Francesa de Sociedades Financieras.

entidades de factoring filiales de bancos se ha incrementado en la actualidad hasta el 48 por 100 (Cuadro 11), cuando en 1992 era sólo del 30 por 100, y por su parte, la cuota de mercado de las entidades independientes cayó en el mismo período desde el 54 por 100 al 44 por 100 (41).

Años	Crecimiento de las entidades de factoring filiales bancarias	Cuota de mercado de las entidades de factoring filiales bancarias
1997	17%	49%
1998	22%	38%
1999	18%	48%

Fuente: DAPRA, A.: «France», World Factoring Yearbook 2000, BCR Publishing & Factors Chain International, Londres, 2000, página 71.

Del mismo modo, en el año 2000 las entidades independientes han visto aumentado su volumen de negocio, pero por debajo de la media del sector, y sin embargo, las entidades filiales bancarias han crecido por encima de la media, lo que está indicando un fuerte aumento de la competencia entre las compañías independientes (con más antigüedad y experiencia en el negocio) y las filiales bancarias de nueva creación (42). De hecho, los bancos comerciales franceses están realizando importantes esfuerzos para promocionar los servicios de factoring entre sus clientes (43).

Por lo que se refiere a las operaciones de factoring internacional que se llevan a cabo en Francia, destaca el hecho de que, como podemos observar en el Cuadro 12, éstas supongan porcentajes muy bajos sobre el total de factoring realizado (en 1996 era el 8 por 100 y, cinco años más tarde, en el año 2001, no superaba el 7 por 100) no correspondiéndose estas cifras con el volumen de comercio internacional (tanto exportaciones

(41) Esta tendencia es previsible que continúe a la luz de las últimas fusiones y adquisiciones: en 1999 se fusionaron la segunda y tercera entidad de factoring más importantes de Francia (*SFF* y *Slifac*) y se esperan más reestructuraciones en un futuro, sobre todo desde que *Crédit Agricole* es propietaria del 10 por 100 del *Crédit Lyonnais*.

(42) *Transfact*, la compañía de factoring subsidiaria de *Crédit Agricole*, presentó el incremento más alto de volumen de negocio entre 1995 y 1999 (un 300 por 100).

(43) GAERTNER, J. P.: «France» *The World Factoring Yearbook 2001*, BCR Publishing & Factors and Discounters Association, Londres, 2001, página 60.

**CUADRO 12**  
**EVOLUCION DEL VOLUMEN DE FACTORING EN FRANCIA POR MODALIDAD**  
(En miles de millones de euros y %)

	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%
Factoring nacional.....	27,4	92	33,3	92	40,7	90,83	47,5	90,3	49,6	90,6	65,4	93,1
Factoring internacional.....	2,4	8	2,9	8	4,1	9,17	5,1	9,7	5,1	9,4	4,8	6,8
Total factoring.....	29,8	100	36,1	100	44,8	100,00	52,6	100,0	54,7	100,0	70,2	100,0

*Fuente: ASF: Informe Anual, varios años, página Web: www. asf-france.com.*

como importaciones) que realiza Francia, dado que una gran parte de éste lo integran operaciones no «factorizables» (turismo, energía, etcétera).

Otro elemento importante que hay que señalar es que el 80 por 100 de las operaciones de factoring internacional realizadas proceden de intercambios comerciales con la Unión Europea, pues las operaciones con el continente americano se limitan a Estados Unidos, y las operaciones con países asiáticos se han reducido considerablemente tras la crisis de los últimos años; si bien es cierto que se abren nuevas oportunidades de negocio con los países de la Europa Central y del Este, principalmente en lo que se refiere a operaciones de importación, dada la dificultad de obtener protección para clientes de las economías emergentes.

Otra variable que nos indica la evolución de esta actividad en el mercado francés es el número de clientes. Como podemos observar en el Cuadro 13, las empresas de factoring casi han multiplicado por dos el número de clientes en cinco años. Aunque debemos destacar también, que su tasa de incremento anual presenta un tendencia decreciente pasando de ser el 26 por 100 en 1997 al 18 por 100 en 2000. El fuerte aumento del número de clientes que tuvieron las entidades de factoring en 1997, superior al incremento del volumen de factoring, indica que en ese período aumentaron el número de pequeñas empresas que utilizaron el factoring y, lo que es quizás más importante, no hubo incorporaciones de grandes empresas como clientes de compañías de factoring. Esta tendencia queda confirmada por los últimos datos disponibles facilitados por la ASF, según los cuales, en los últimos años, alrededor del 80 por 100 de las empresas que utilizan factoring son de tamaño pequeño y/o mediano y los clientes preferidos por las entidades de factoring francesas tienen un volumen de operaciones de entre 3 y 15,2 millones de euros.

**CUADRO 13**  
**EVOLUCION DEL NUMERO DE CLIENTES DE FACTORING EN FRANCIA**

Años	Número de clientes	Tasa de crecimiento
1996	11.350	19%
1997	14.300	26%
1998	17.000	19%
1999	20.000	18%
2000	20.000	-

*Fuente: ASF: Informe Anual, varios años, página Web: www. asf-france.com.*

Por otro lado, estas entidades que utilizan el factoring como fórmula alternativa de financiación, y que son en su mayoría, como hemos visto, pequeñas y medianas empresas, sólo suponen el 12 por 100 del segmento de pymes del país, lo que nos indica que las compañías de factoring tienen aún un importante mercado potencial entre las pymes, así como entre las «microempresas».

En cuanto a las actividades a las que pertenecen los clientes de las entidades de factoring francesas, hay que señalar que éstos se encuentran distribuidos entre una gran variedad de sectores, no siendo una clientela muy homogénea (44):

- Aproximadamente el 50 por 100 de las pymes que utilizan el factoring pertenecen a los sectores metalúrgicos, la industria electrónica, la madera y el plástico.
- El comercio (en todas sus variedades) representa un 17 por 100 de la clientela.
- Los servicios a las empresas tales como transportes, consultorías, ... suponen un 19 por 100.
- Y el otro 10 por 100 se encuentra dividido entre alimentación, bebida, y otros servicios.

#### 2.2.5. La actividad del factoring en Alemania

A continuación, para realizar el análisis del mercado de factoring en Alemania vamos a utili-

(44) *Ibidem.*



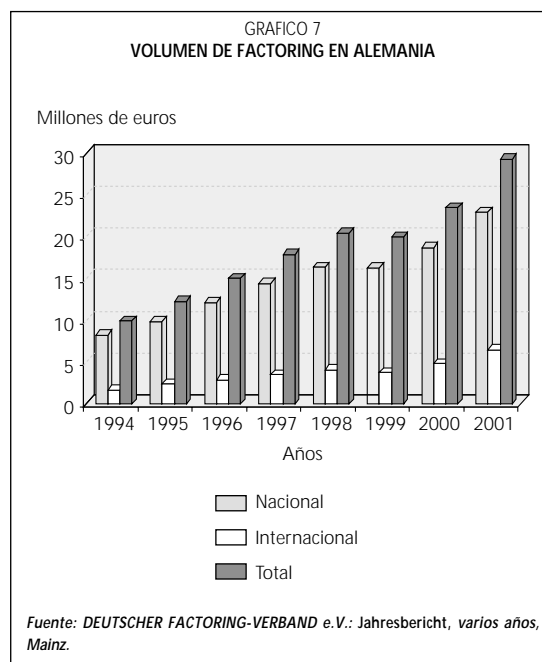
CUADRO 14 VOLUMEN DE NEGOCIO DE LAS ENTIDADES DE FACTORING EN ALEMANIA. EVOLUCION (1994-2000) (En miles de millones de euros y tasa de crecimiento)																
	1994	Δ%	1995	Δ%	1996	Δ%	1997	Δ%	1998	Δ%	1999	Δ%	2000	Δ%	2001	Δ%
Nacional.....	8,23	-	9,84	30,00	12,10	22,9	14,43	19,3	16,37	13,4	16,25	-0,68	18,66	14,9	22,90	22,7
Internacional .....	1,69	-	2,40	2,17	2,87	19,5	3,45	19,9	4,06	17,8	3,73	8,20	4,81	29,3	6,45	34,0
Total .....	9,91	-	12,25	23,50	14,97	22,5	17,88	19,4	20,43	14,3	19,98	-2,20	23,47	17,6	29,30	24,8

*Fuente: DEUTSCHER FACTORING-VERBAND e.V.: Jahresbericht, varios años, Mainz.*

zar la información que publica la Asociación Alemana de Factoring a través de sus Memorias e Informes Anuales (45), dado que, las entidades adheridas (46) a esta Asociación suponen más del 95 por 100 del volumen total de factoring que se realiza en el país, consideramos que dichos datos nos pueden ofrecer una visión del sector bastante ajustada a la realidad de éste en Alemania.

En lo que se refiere a la evolución reciente de este mercado, hemos de destacar que la actividad del factoring en Alemania ha venido presentando una evolución muy positiva durante los últimos ocho años (1994-2001), como puede comprobarse en el Cuadro 14 y el Gráfico 7, con tasas de crecimiento de dos dígitos durante todo el período (tendencia únicamente rota en 1999, cuando la actividad disminuyó un 2 por 100 respecto al ejercicio precedente). En el último ejercicio (2001) esta actividad alcanzó un crecimiento del 25 por 100, siendo uno de los pocos sectores que presentó tan altas tasas de crecimiento en la economía alemana.

Las causas principales de este elevado crecimiento del factoring en el período de análisis, y más concretamente en el último año, podemos encontrarlas en las crecientes necesidades de liquidez de las pequeñas y medianas empresas alemanas, debidas fundamentalmente a su escasez de recursos propios, a la importancia de los aplazamientos de pagos (47), y a la modificación de la política de créditos aplicada por las entida-



des crediticias, en gran medida afectadas por las «Recomendaciones de Basilea», que están variando su estrategia de negocio desde la concesión de financiación a pequeñas y medianas empresas hacia los servicios de inversión. Otro factor importante ha sido el creciente interés de los proveedores de las pymes en asegurar el cobro de sus facturas en una economía como la alemana donde el número de insolvencias y quiebras ha aumentado considerablemente en los últimos años (48).

En cuanto a la excepcional situación vivida en 1999 por el sector de factoring alemán (fue la pri-

(45) DEUTSCHER FACTORING-VERBAND e.V.: *Jahresbericht*, varios años, Mainz; y página web: [www.factoring.de](http://www.factoring.de).

(46) Actualmente, tras las últimas incorporaciones son 15 entidades, en 1998 eran 13, y 12 en 1999 tras la fusión de *De Laden Trade Finance GmbH* y la *FMN Deutschland KG*. DEUTSCHER FACTORING-VERBAND e.V.: *Factoring in ...*, op. cit., página 7.

(47) Que aunque menores que en otros países analizados, han llegado a alcanzar 44 días de media.

(48) Desde 22.344 en 1995 hasta 27.828 en 1998, y aunque parecía que los últimos años con la entrada en vigor de la nueva Ley de Insolvencias estaba empezando a disminuir (27.400 en 1999), los altos precios del petróleo, y los efectos de la economía estadounidense sobre la europea en el último año han provocado de nuevo un aumento de las quiebras en Alemania (28.000 en el año 2000). CREDITREFORM: página web [www.creditreform.de](http://www.creditreform.de)

mera y única vez en los últimos siete años que se ha producido un retroceso de la actividad en el sector), hemos de señalar que los datos no reflejan una situación generalizada del negocio en ese ejercicio, ya que dos terceras partes de las entidades de factoring presentaron una tasa de crecimiento medio del 14 por 100, y sólo una tercera parte sufrió una disminución media del 25 por 100. Y, además, según un estudio realizado por la Asociación Alemana de Factoring, esta disminución no se debió a una escasez de demanda en el mercado del factoring, sino que fue causada por un ajuste en las carteras de clientes de algunas entidades que aplicaron criterios de selección más estrictos, tratando de evitar verse afectadas por elevados riesgos de insolvencia de deudores, así como por la fusión de dos entidades, que ha provocado una reestructuración de sus carteras con sus matrices extranjeras. Además, esta disminución en el volumen de negocio de determinadas entidades vino también provocada por una coyuntura económica adversa que afectó a determinados sectores de la economía en los que las entidades de factoring mantenían concentradas sus carteras (circunstancia que en 1999 ocurrió con el sector de «productos informáticos») (49).

Una vez conocidas las causas de este puntual retroceso de la actividad del factoring, deben señalar que las elevadas tasas de crecimiento que presenta ésta durante todo el período de análisis sitúan el mercado de factoring alemán en el cuarto puesto de la Unión Europea (después de Italia, Reino Unido y Francia), y el sexto puesto a nivel mundial tras los tres vecinos europeos, Estados Unidos, y Japón.

Pese a encontrarse entre los países en los que el factoring tiene una mayor importancia a nivel mundial, destaca el hecho de que la actividad del factoring en Alemania supone tan sólo el 1 por 100 respecto del Producto Interior Bruto nacional, muy lejos de los valores alcanzados en Italia (8,01 por 100), Francia (3,94 por 100), o Reino Unido (7,85 por 100), y por lo tanto, presumiblemente, aún lejos de su máximo desarrollo y con un elevado potencial de crecimiento.

(49) DEUTSCHER FACTORING-VERBAND e.V.: *Jahresbericht 1999*, Mainz, páginas 4 y 5.

Por lo que se refiere al tipo de factoring que se realiza en Alemania, observamos en el Cuadro 14 que en los últimos años en torno a un 80 por 100 sobre el total corresponde a operaciones de factoring nacional (78 por 100 en el 2001, 79,5 por 100 en el 2000, 81 por 100 en 1999, 80 por 100 en 1998, y 81 por 100 en 1997), y el, aproximadamente, 20 por 100 restante a operaciones de factoring internacional (50). Dentro de las operaciones internacionales destaca el factoring de exportación, dada la mayor tradición exportadora de la economía alemana. Además, hemos de señalar que el negocio de factoring internacional se concentra esencialmente en los mismos sectores de clientes que el nacional (al que seguidamente haremos referencia), y en cuanto a la localización de la clientela del factoring internacional ésta se localiza primordialmente en los países vecinos de la Unión Europea (Gran Bretaña, Francia, Italia, Austria, Benelux, Suiza, España y Turquía), fuera del ámbito europeo los clientes de mayor importancia pertenecen a Estados Unidos y Japón (51).

Dentro de las operaciones de factoring nacional la modalidad más utilizada en Alemania es la operación sin recurso, que llega a suponer un 90 por 100 sobre el total de operaciones. Sin embargo, cada vez se impone más un tipo de factoring flexible o «a la carta» en el que pueden incluirse múltiples variantes de servicios según las necesidades y/o preferencias de la clientela (factoring sin financiación, sin notificación, «Bulk» factoring, etcétera).

Por otro lado, del total de entidades participantes en el mercado alemán de factoring, las dos mayores llevan a cabo casi el 32 por 100 del volumen total de operaciones, y las cinco mayores realizan el 60 por 100 del mismo, lo que da una idea del grado de concentración que presenta esta actividad (Cuadro 15 y Gráfico 8).

Por lo que se refiere a la distribución sectorial de la clientela de las entidades de factoring alemanas, ésta ha presentado escasas variaciones en

(50) El 22 por 100 en el 2001, 20,5 por 100 en el 2000, 19 por 100 en 1999, 20 por 100 en 1998, y 19 por 100 en 1997.

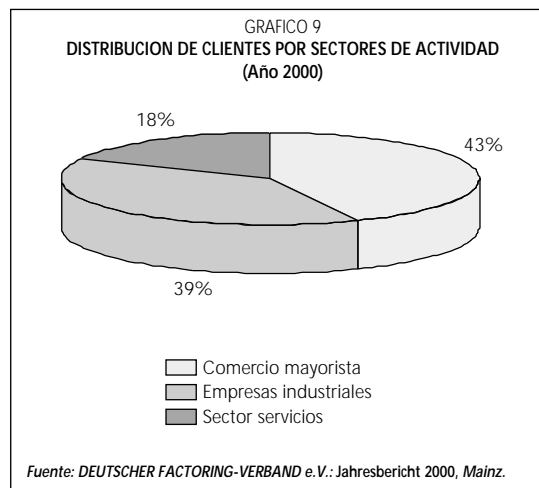
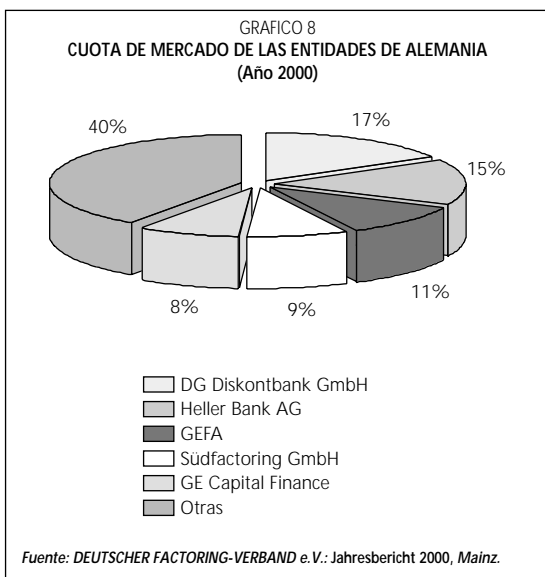
(51) VINK, G.: «Germany», *The World Factoring Yearbook 2001*, BCR Publishing & Factors and Discounters Association, London, 2001, página 65.



CUADRO 15  
VOLUMEN DE NEGOCIO Y CUOTA DE MERCADO DE LAS PRINCIPALES ENTIDADES DE FACTORING ALEMANAS. AÑO 2000  
(En millones de euros y %)

Entidad	Volumen de negocio	Cuota de mercado (%)
DG Diskontbank GmbH.	3.884,3	16,53
Heller Bank AG.....	3.594,4	15,30
GEFA.....	2.496,2	10,62
Südfactoring GmbH.....	2.066,2	8,79
GE Capital Finance.....	1.991,5	8,48
Otras.....	9.466,7	40,28

Fuente: DEUTSCHER FACTORING-VERBAND e.V.: Jahresbericht 2000, Mainz.



### 3. Principales conclusiones

Para finalizar, una vez conocido el origen de la actividad del factoring, así como su desarrollo tanto en el continente americano como en Europa, podemos concluir que se trata de una actividad que además de tener unos orígenes comunes, en la actualidad presenta multitud de similitudes en todos los mercados donde alcanza unos mayores grados de desarrollo.

En primer lugar, podemos observar que en todos los países analizados tras un inicial incremento del número de entidades, la tendencia ha sido hacia la disminución en su número, provocada, fundamentalmente, por los procesos de fusiones y absorciones favorecidos en gran medida por la evolución de los mercados financieros mundiales hacia una mayor globalización y liberalización.

Actualmente el país que cuenta con el mayor número de entidades de factoring operativas es Estados Unidos con 293, muy de lejos se sitúan Reino Unido (47 entidades), seguido de Francia con 38 entidades, Italia 32, y con casi la mitad se sitúa Alemania (15).

En segundo lugar, ya conocemos que el país en el que se lleva a cabo un mayor volumen de cesiones a nivel mundial es Estados Unidos y, sin embargo, si ceñimos nuestro análisis al mercado europeo el país en el que se realizan un mayor volumen de cesiones es Italia, seguida de Gran Bretaña, Francia, Alemania y Holanda (52).

(52) España, pese a presentar unas elevadas tasas de crecimiento en los últimos años, sólo representa el 3 por 100 del mercado mundial, y ocupa la sexta posición a nivel europeo.



AULA DE  
FORMACION

los últimos años, ya que tradicionalmente se encuentra muy concentrada en tres sectores de actividad: industria, comercio mayorista y sector servicios; llegando incluso algunas entidades a especializarse en la realización de operaciones a un determinado sector. Esta circunstancia provoca que la evolución coyuntural de distintos sectores de actividad condicione en gran medida el volumen de negocios de algunas entidades.

Como muestra el Gráfico 9, en 2000, el 43 por 100 de los clientes pertenecían al sector industrial, el 39 por 100 al comercio mayorista y el 18 por 100 al sector servicios, y dentro de éstos a los subsectores de la industria textil y confección, industria informática, transformación de madera y muebles, productos metálicos, accesorios de automóviles, industria del papel y la imprenta, así como servicios de software, servicios dentales, servicios de reciclaje, servicios de mantenimiento de edificios, alquiler de contenedores para transporte, etcétera.

Por lo que respecta a la clientela, también los sectores que más utilizan los servicios de factoring coinciden en la mayoría de los países, siendo los más relevantes la industria manufacturera, el sector servicios y la distribución comercial, quizás por ser los que más sufren la problemática de los aplazamientos de pagos, y los que soportan mayores volúmenes de crédito comercial que han de gestionar correctamente.

Por otro lado, hemos de señalar que, en todos los países analizados, el mayor volumen de factoring pertenece a operaciones nacionales o domésticas. Destaca Estados Unidos como mercado donde el factoring doméstico presenta la mayor importancia, ya que supone un 97 por 100 sobre el volumen total de factoring, frente al 91 por 100 en Italia, 90,6 por 100 en Francia, y el 81 por 100 en Gran Bretaña y Alemania.

De igual modo, tanto en el mercado estadounidense como en el europeo, las operaciones de factoring con recurso son las más contratadas (particularmente preponderantes en el mercado alemán en el que suponen el 90 por 100 sobre el total de cesiones), aunque la tendencia de los últimos años parece estar marcando un cambio hacia operaciones sin recurso y a otros tipos de operaciones. Esta necesaria transformación de los productos, y flexibilización de la oferta está permitiendo a la industria del factoring, que en algunos casos (Estados Unidos, Reino Unido, Italia) ya podría considerarse como «madura», adaptarse a las necesidades y preferencias de la clientela, garantizándose así el futuro de la actividad frente a los actuales cambios del entorno.

No obstante, es destacable la cada vez más evidente tendencia hacia el progresivo aumento de la competencia que sufren las entidades de factoring, principalmente la procedente de Estados Unidos (53). Este aumento de la competencia en

el mercado de factoring ha beneficiado a los clientes, porque las entidades ahora ofrecen la posibilidad de contratar cada vez «paquetes» más pequeños, condiciones más flexibles, y mayor variedad de servicios (54).

## Bibliografía

1. AGUILO LLUNA, A.: *La técnica del factoring como fuente de financiación de ventas*, Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Islas Baleares, 1990.
2. ASSIFACT: «La Domanda di Factoring», *Anuario 1997*, Milán, 1997.
3. BANK OF ENGLAND: *Finance for Small Firms. A Seventh Report*. Londres, Enero 2000.
4. BONILLA DELGADO, M. I.: *Las Entidades Financieras especializadas en Operaciones de Factoring como Instrumento de Gestión del Crédito Comercial. Una Análisis Internacional*, Tesis Doctoral, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de Castilla-La Mancha, Toledo, 2002.
5. CHIESA, D. A.: «Factoring in the country of origin. The United States». En AAVV, *Factoring Handbuch*, Fritz Knapp, Frankfurt am Main, 1982.
6. CREDITREFORM: página web [www.creditreform.de](http://www.creditreform.de).
7. DALY, J.F.: «USA», página web: [www.factorscan.com](http://www.factorscan.com).
8. DEUTSCHER FACTORING-VERBAND e.V.: *Factoring in Deutschland*, Mainz, 2000.
9. DEUTSCHER FACTORING-VERBAND e.V.: *Jahresbericht*, varios años, Mainz; y página web: [www.factoring.de](http://www.factoring.de).
10. FACTORS CHAIN INTERNATIONAL: página web: [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com).
11. GAERTNER, J. P.: «France» *The World Factoring Yearbook 2001*, BCR Publishing & Factors and Discounters Association, Londres, 2001.
12. GARCIA-CRUCES GONZALEZ, J. A.: «Notas sobre el contrato de factoring en Italia», *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, número 25, enero-marzo 1987.
13. GARCIA-CRUCES GONZALEZ, J. A.: *El contrato de factoring*, Ed. Tecnos, Madrid, 1990.
14. GARCIA VILLVERDE, R. (coord): *El Contrato de Factoring*, Ed. McGraw-Hill y Asociación Española de Factoring, Madrid, 1999.
15. FOSSATI, G., y PORRO, A.: *Il Factoring*, 3ª ed. Milán, 1985.
16. HAWKING, D.: *The Business of Factoring. A Guide to Factoring and Invoice Discounting*, Ed. McGraw-Hill, 1993.

(53) Como ya sabemos, en 1999, el *Bank of New York* vendió su negocio de financiación de activos y gestión de cobros a *General Motors Acceptance Corporation*, convirtiéndose ésta en la segunda mayor entidad, en términos de cuota de mercado, de Reino Unido. En esta misma línea, el *Bank of America* y *GE Capital* se han introducido en el mercado británico, y más recientemente ha entrado en el mercado la compañía *Burdale Financial Ltd* (perteneciente a la *First Union Banking Group*) que es líder en el mercado de la financiación basada en activos desde hace más de treinta años. MARDEN D.: «United Kingdom», *op. cit.*, 2000, página 160.

(54) BANK OF ENGLAND: *Finance for Small Firms...*, *op. cit.*, páginas 29-33.



AULA DE  
FORMACION

17. HIGLEY, K. & LAWRIE, A.: «Factoring in the United Kingdom», *The World Factoring Yearbook 1999*. BCR Publishing & Factors and Discounters Association, Londres, 1999.
18. HISPAFACTOR: *Las 55 primeras preguntas del factoring*, Hispamer Corporación Financiera, Madrid, 1990.
19. KAPLAN, K.: «Factoring in the USA, Analysis 97/98», Factorscan, página web: [www.factorscan.com](http://www.factorscan.com)
20. KHIARA, N.: «What is Transaction Based Finance?», *The World Factoring Yearbook 1999*, Factors Chain International & BCR Publishing, Londres.
21. LIVIJN, C. O.: «Factoring with a view to history», en AAVV, *Factoring Handbuch*, Fritz Knapp, Frankfurt am Main, 1982.
22. MARDEN D.: «United Kingdom», *The World Factoring Yearbook 1999*, Ed. BCR Publishing y Factors Chain International, Londres, 1999.
23. MARDEN D.: «United Kingdom», *The World Factoring Yearbook 2000*, Ed. BCR Publishing y Factors Chain International, Londres, 2000.
24. MUNDAY, R. J. C.: *A Legal History of the Factor*, Anglo-American L.R., 1977.
25. NETWEST/SMALL BUSINESS RESEARCH TRUST: *Quarterly Survey of Small Business in Britain*, Londres, Junio 1999.
26. SALINGER, F.: *Factoring Law and Practice*. Ed. Sweet and Maxwell, 2º edición, Londres, 1995.
27. SANCHEZ FERNANDEZ DE VALDERRAMA, J. L.: *El Factoring. Garantía, Financiación, Servicio*, Ed. Asociación para el Progreso de la Dirección, Madrid, 1972.
28. TORRES RIESCO, J. y JIMENEZ-LAIGLESIA OÑATE, M.: *Gestión del Crédito Comercial: Factoring*, IMPIVA, Valencia, 1993.
29. VINK, G.: «Desarrollo del factoring en el mundo», en: *Jornadas sobre Factoring*, Servicio de Publicaciones de la Facultad de Derecho, Universidad Complutense de Madrid, 1992.
30. VINK, G.: «Germany», *The World Factoring Yearbook 2001*, BCR Publishing & Factors and Discounters Association, London, 2001, página 65.



AULA DE  
FORMACION