

El factoring, el leasing y el forfaiting

Concepto, características generales y operativa.

Ejercicio 3 · Esquema del tema 13 · Actualizado el 21 de septiembre de 2026

01 INTRODUCCIÓN

02 EL FACTORING. CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS GENERALES Y OPERATIVA

03 EL FORFAITING. CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS GENERALES Y OPERATIVA

04 EL LEASING. CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS GENERALES Y OPERATIVA

05 CONCLUSIÓN

01 INTRODUCCIÓN

Este tema trata de instrumentos privados de financiación y gestión del crédito comercial, que complementan los instrumentos públicos de apoyo a la internacionalización. Cuando el vendedor concede un plazo de pago, el crédito comercial financia al comprador y supone para el vendedor una necesidad de financiación y un riesgo de crédito, que aumenta en las operaciones internacionales por la distancia, las diferencias jurídicas, los distintos sistemas de pago y las divisas.

Para cubrir estos riesgos la empresa puede usar medios de pago con garantías (crédito documentario), el seguro de crédito a la exportación (CESCE), el Factoring y el Forfaiting, el Leasing para financiar activos productivos o servicios de pago como el Confirming. Cada uno tiene costes y niveles de riesgo asumido distintos, y su utilidad depende de la empresa y de la operación.

- **Factor:** adquiere o gestiona los créditos cedidos y, en su caso, financia y asume el riesgo de insolvencia
- **Cedente:** empresa que vendió a crédito y cede los derechos de cobro
- **Deudor:** comprador obligado al pago

Se prestan tres servicios:

- **Administrativo:** gestión y seguimiento de las facturas cedidas, con información periódica de incidencias, que genera comisiones
- **Financiero:** cuando se pacta, análisis de deudores, límites de crédito y anticipo total o parcial. El anticipo genera un coste financiero, al que se suman las comisiones de gestión y, en su caso, de cobertura del riesgo
- **Asunción del riesgo de impago**, que distingue dos modalidades

En el **Factoring con recurso** el factor no asume la insolvencia del deudor y, si este no paga, el cedente responde frente al factor. En el **Factoring sin recurso** el factor asume, dentro de los límites pactados, la insolvencia del deudor. Esa cobertura no cubre toda incidencia: el cedente sigue respondiendo de la existencia, legitimidad y validez de los créditos. Por eso el Factoring sin recurso suele costar más.

02 EL FACTORING. CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS GENERALES Y OPERATIVA

2.1 Concepto

Factoring. Fórmula de gestión y, en su caso, financiación del crédito comercial mediante la cesión a un factor de créditos frente a clientes, normalmente facturas. El factor puede gestionar el cobro y, si se pacta, anticipar el importe al cedente, a cambio de comisiones y, con financiación, de un coste financiero. El contrato puede establecer que el factor asuma o no el riesgo de impago.

Es especialmente útil para las PYME, que externalizan la gestión de sus créditos y, con anticipo, mejoran su liquidez y reducen el plazo efectivo de cobro. En operaciones internacionales facilita la gestión de clientes en otros mercados. No elimina las obligaciones del exportador ni los riesgos que el factor no haya asumido.

2.2 Características

El contrato de Factoring carece de regulación contractual específica y completa en España y se rige por lo pactado y las normas generales. El factoring, con o sin recurso, es actividad de los establecimientos financieros de crédito según la **Ley 5/2015** de fomento de la financiación empresarial, desarrollada por el **Real Decreto 309/2020**. Estos establecimientos no son entidades de crédito, pero están sujetos a regulación y supervisión financiera.

Intervienen tres sujetos:

2.3 Operativa

El factor pide información sobre la empresa (sector, facturas mensuales, plazo medio de cobro) y sobre el deudor (país, antigüedad de la relación y, sobre todo sin recurso, un estudio en profundidad de su solvencia). La empresa indica el tipo de contrato y la anticipación deseada, que inciden en el coste. El contrato fija los créditos cedibles, los límites de financiación, el anticipo, las comisiones y el régimen de riesgo. Los créditos deben corresponder a operaciones reales, válidas y exigibles. Los deudores pueden ser informados de la cesión y pagar directamente al factor.

Ventajas:

- mejora de la liquidez con el anticipo
- menor carga administrativa
- información sobre la solvencia de los clientes
- sin recurso, menor riesgo de insolvencia
- externalización recurrente de la cartera

Inconvenientes:

- comisiones y coste financiero del anticipo
- posible pérdida de control sobre los cobros
- límites derivados de los criterios de aceptación del factor

Es adecuado para empresas con muchas ventas a crédito, clientes diversificados y necesidades recurrentes de liquidez.

3.1 Concepto

Forfaiting. Financiación del comercio exterior por la que el exportador cede de forma definitiva y sin recurso a una entidad financiera o especializada los derechos de cobro de una operación, normalmente instrumentados en efectos comerciales, y recibe su importe por adelantado, descontados los costes. Obtiene liquidez y transmite al Forfaiter el riesgo de impago, dentro de los límites del contrato.

Es útil en operaciones internacionales de importe elevado y pago aplazado, con plazos superiores a los del Factoring. La entidad analiza deudor, garantías, país y divisa, y puede exigir avales adicionales.

3.2 Características

Se parece mucho al Factoring, con rasgos propios:

- pensado para financiar exportaciones con pago aplazado
- créditos en letras de cambio, pagarés u otros documentos, habitualmente con garantías
- venta de derechos sin recurso: el Forfaiter asume el riesgo de impago del deudor
- vencimientos que pueden alcanzar varios años
- frente a la cartera numerosa del Factoring, se usa en operaciones de mayor importe, con pocos efectos y deudores

3.3 Operativa

El exportador pacta un pago aplazado documentado en letras o pagarés y solicita la operación a una entidad especializada, que analiza deudor, país, operación, divisa y garantías. Si la acepta, el exportador cede los derechos sin recurso y cobra por adelantado, descontados costes financieros y comisiones. Conoce desde el inicio las condiciones económicas y, si el deudor no paga al vencimiento, el Forfaiter soporta el riesgo asumido.

Ventajas:

- liquidez inmediata
- eliminación del riesgo de impago asumido, dentro de los límites pactados
- posibilidad de transferir determinados riesgos comerciales y políticos de la operación
- previsibilidad del coste, sobre todo con tipo fijo
- capacidad de ofrecer financiación aplazada al importador

Inconvenientes:

- coste financiero y comisiones
- posible exigencia de avales
- necesidad de que deudor y país tengan un riesgo aceptable
- poca adecuación a pequeños importes o a carteras amplias y recurrentes

para su uso a cambio de cuotas periódicas durante un plazo. El contrato incorpora normalmente una opción de compra al final por un valor fijado de antemano. Permite financiar activos productivos, muebles y determinados inmuebles, sin desembolsar íntegramente su precio.

4.2 Características

El arrendador adquiere el bien y cede su uso, conservando la propiedad durante el contrato, lo que es útil para bienes de elevado valor como maquinaria, bienes de equipo o instalaciones. El arrendatario paga cuotas que dependen del valor del bien, el plazo, el coste financiero y lo pactado, y normalmente asume los gastos de uso y conservación y puede tener que asegurar el bien. Al terminar, puede ejercer la opción de compra y adquirir la propiedad o, si el contrato lo permite, elegir otras alternativas.

4.3 Operativa

La empresa selecciona el bien y sus condiciones. El arrendador, entidad de crédito o establecimiento financiero de crédito, lo adquiere y lo cede mediante el contrato, con sus cuotas y la opción de compra.

Fiscalmente, el **art. 106 de la Ley 27/2014** del Impuesto sobre Sociedades establece un régimen específico para contratos cuyo arrendador sea una entidad de crédito o un establecimiento financiero de crédito. Exige una duración mínima de **2 años** para bienes muebles y de **10 años** para inmuebles o establecimientos industriales. Permite deducir la carga financiera y, con límites, la parte de las cuotas que recupera el coste del bien.

Otras modalidades de arrendamiento financiero:

- **Lease-Back (Retrolensing):** la empresa vende a la sociedad de Leasing un bien que ya posee, generalmente inmueble, y lo arrienda con opción de compra final. Convierte activos fijos en liquidez, con efecto similar a un préstamo hipotecario, más fácil de conceder pero con mayor riesgo de perder el bien si se impaga
- **Leasing Operativo:** el arrendador puede ser fabricante, distribuidor o empresa especializada, y el contrato se orienta al uso temporal del bien, no a su adquisición. Plazos más cortos y servicios adicionales como mantenimiento
- **Leasing Apalancado (Leveraged Leasing):** en operaciones de elevado importe, una entidad financiera presta a largo plazo un porcentaje elevado de la operación, con derecho preferente sobre los pagos y sobre el bien en caso de conflicto

Ventajas:

- financia activos mediante cuotas y reduce el desembolso inicial
- facilita renovar equipos y bienes de inversión
- permite adquirir el bien con la opción de compra
- posible régimen fiscal del art. 106

Inconvenientes:

- coste financiero y obligación de pagar las cuotas todo el contrato
- posibles costes por cancelación anticipada
- propiedad del arrendador mientras dura el contrato
- uso, conservación y seguros según lo contratado

4.1 Concepto

Leasing o arrendamiento financiero. Financiación en la que una entidad adquiere un bien elegido por el usuario y se lo cede



Confirming. Servicio financiero por el que una entidad gestiona los pagos de una empresa a sus proveedores y puede ofrecerles anticipar el cobro de las facturas. La empresa compradora comunica a la entidad las facturas conformadas y sus vencimientos, y el proveedor elige entre anticipar el cobro, asumiendo el coste financiero, o esperar al vencimiento. Se relaciona con el Factoring inverso o Reverse Factoring. Facilita al cliente planificar sus pagos y financia al proveedor sobre el riesgo de la empresa confirmadora.

Morosidad. La Comisión Europea presentó en septiembre de 2023 una propuesta de Reglamento contra la morosidad en las

operaciones comerciales, para sustituir a la vigente **Directiva 2011/7/UE**. Contempla un límite general de 30 días para los plazos de pago, limitar los procedimientos de verificación usados para retrasar el pago, reforzar los intereses por demora y mejorar el control y la ejecución. Sigue en tramitación y no es Derecho vigente. El Parlamento Europeo adoptó su posición en primera lectura el 23 de abril de 2024.

La financiación privada (Factoring, Forfaiting, Leasing y Confirming) permite gestionar liquidez, financiación y riesgo, y elegir el instrumento exige conocer sus características, costes y riesgos. Complementa a los instrumentos públicos (ICO, FIEM, CESCE, ICEX), que cubren necesidades que el mercado privado no siempre atiende.