

## Factoring y Sale & Leaseback

Miércoles, 09 de Mayo de 2018 - Id nota:744034

Medio : El Mercurio  
Sección : Factoring  
Valor publicitario estimado : \$6288360.-  
Pagina : 4  
Tamaño : 29 x 24

[Ver en formato web](#)

### OPINIÓN



## Factoring y Sale & Leaseback

**Leonardo Torres,**

académico del Departamento de Control de Gestión y Sistemas de información de la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile.

El riesgo de crédito es el potencial de que una contraparte que ha obtenido financiamiento no cumpla con sus obligaciones en los términos acordados. La contraparte financiada emite un instrumento de deuda usualmente para cubrir sus necesidades de liquidez.

En el mercado existen diversas oportunidades de financiamiento: de manera directa en el mercado financiero e indirecta, vía intermediarios financieros. En esta última, son dos las modalidades más usadas por las pymes.

El *factoring*, anglicismo para identificar la operación de factoraje u obtención de liquidez haciendo uso de las facturas por cobrar; y el *sale & leaseback*, otro anglicismo para caracterizar las operaciones de venta con retro arrendamiento posterior.

Las operaciones de *factoring* son diversas, aunque en su generalidad pueden agruparse en dos grandes tipologías: *factoring* con recursos, que es aquella operación de financiación en que las facturas solo actúan como garantía, pero el riesgo de crédito se mantiene en el originador de la operación de *factoring* (la

empresa financiada); y el *factoring* sin recursos, donde la empresa de *factoring* asume plenamente el riesgo de crédito. Esta es una operación muy conveniente para las empresas financiadas, pues trasladan el riesgo de crédito a la empresa de *factoring* (factor).

La alternativa más conveniente de financiamiento mediante *factoring* dependerá de la eficiencia en la gestión de cobranzas por parte de la entidad, las necesidades de financiamiento y el grado de riesgo de contraparte que enfrenta el cedente (empresa financiada). Por lo tanto, un análisis efectivo de esta alternativa requiere de un conocimiento del perfil de los clientes de la entidad y de la rotación de cuentas por cobrar.

Desde el punto de vista contable, el uso de un *factoring* con recursos es distinto que el *factoring* sin recursos.

El *factoring* con recursos requiere que la entidad financiada mantenga en sus libros contables la cuenta por cobrar (deudores por venta o clientes) y registre la operación como una simple operación de financiamiento,



aplicando los protocolos de la Norma NIIF 9, Instrumentos Financieros, y la metodología de pérdida de crédito esperada a las facturas que han permitido gestionar el financiamiento. El crédito producto de la operación genera un riesgo de liquidez para la entidad financiada, y debe sujetarse a los protocolos contables de la misma NIIF 9.

Por su parte, el *factoring* sin recursos determina una baja

contable (des reconocimiento) del activo financiero (facturas por cobrar) de los libros contables de la entidad financiada, de acuerdo a las instrucciones de la citada norma de instrumentos financieros. Por cierto, también se genera un pasivo financiero en los libros del cedente, con el correspondiente análisis del riesgo de liquidez. En ambas circunstancias, el cedente enfrenta una comisión a pagar al

factor, la que será mayor cuando se transfiera el riesgo de crédito.

Respecto de las operaciones de *sale & leaseback*, éstas corresponden a un financiamiento en el que la entidad financiada actúa primero como vendedora de activos significativos, para posteriormente constituirse en arrendataria del comprador de los activos bajo un contrato de retro arrendamiento financiero u operativo. Como la venta se efectúa para obtener liquidez sin dejar de usar los activos vendidos, el resultado de la operación es sometido a un protocolo de contabilización, mediante la aplicación de la norma contable NIC 17, arrendamientos, que muchas veces requiere diferir la ganancia o pérdida originada por la transacción de venta (protocolo que es distinto para los arrendamientos financieros de los operativos). Además el arrendatario es el principal beneficiado en las operaciones de arrendamiento operativo, pues la norma NIC 17 no requiere que la obligación de arrendamiento operativo se presente en el Estado de Situación Financiera. Esto quiere decir que el arrendatario operativo es

financiado, a través de lo obtenido por la venta, sin dejar de usar los activos que ha vendido, y sin registrar contablemente una obligación por el plazo del contrato.

Sin embargo, este tratamiento de los arrendamientos operativos por parte del arrendatario operativo ya no será atractivo, pues a partir de 2019 las entidades aplicarán los nuevos requerimientos de NIIF 16, arrendamientos, que obligan a incorporar en el Estado de Situación Financiera la obligación suscrita (al valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento), aumentando así el *leverage* de muchas entidades. Dicha deuda requiere aplicar los lineamientos de la norma NIIF 9, Instrumentos Financieros—vigente a partir de 2018—, al pasivo emergente para el arrendatario, con el consiguiente análisis de riesgo de liquidez.

Por ello las empresas deben prestar atención a las novedades en el registro contable de los arrendamientos, que no solo cambia la forma de contabilizar, sino también la definición del concepto de arrendamiento.