

# La Financiación de la PYME a través de la Cesión de Crédito



**Javier Rodríguez Romero**  
**CEO – Corfisa Financial**

**9 de Junio de 2011**

# Corfisa Financial

- Empresa de servicios financieros fundada en 1994
- Desde 2007 pertenece al grupo alemán GFKL
- Principal Línea de Negocio: Financiación de circulante para PYMES
  - Descuento Comercial
  - Anticipo de Facturas y Certificaciones Públicas
  - Factoring
- Clientela: PYMES y trabajadores autónomos
- Negocio basado en un sólido análisis de riesgo

# La Cesión de Crédito

Cesión de Crédito: Venta de derechos de cobro frente a un tercero (deudor), de manera que el comprador se convierte en acreedor en los mismos términos que tenía el cedente.

→Cedente: Empresa que vende a crédito

→Deudor: Empresa o Entidad Pública que compra a crédito

La Cesión no necesita del consentimiento del deudor para ser perfeccionada.

Para que la Cesión obligue al deudor, debe serle notificada.

Desde el momento de la notificación, el deudor queda obligado al pago con el nuevo acreedor en las mismas condiciones que hubiera pactado con el acreedor original.

# El Análisis de Riesgo en la Cesión de Crédito

La solventia del deudor se convierte en el eje central del análisis de crédito de la operación.

El análisis de Riesgo de Crédito de nuestro cliente es menos exigente en cuanto a solventia y mucho más tolerante en cuanto a incidencias. Sólo son relevantes las que puedan afectar a la relación comercial de la cual la deuda trae causa.

Toma relevancia el Riesgo Operativo para controlar:

- Las incidencias comerciales propias de la relación cedente/deudor
- Otros elementos que puedan afectar el curso normal de los pagos

El análisis de riesgo debe ser detallado y con elementos cualitativos. El análisis cuantitativo y automatizado, no puede calificar adecuadamente este tipo de operaciones.

# Limitaciones

Ámbito de aplicación restringido: la cesión de crédito presupone la existencia de una deuda comercial entre empresas, exigible y no condicionada.

Costes de transformación más altos: se necesitan recursos especializados y el tratamiento de gran cantidad de información.

Colaboración necesaria del Deudor: Si las empresas son reticentes a cooperar en la financiación de sus proveedores, dificultan la asunción del riesgo por parte de las entidades financieras.

## Conclusiones sobre financiación de la PYME

Las PYME debe poder prever sus capacidades básicas de financiación.

Las entidades deben adaptar sus productos a las necesidades concretas de sus clientes e implicarse en la viabilidad financiera de las PYMES.

La cesión de crédito es un vehículo financiero alternativo para hacer frente a las restricciones de liquidez de las PYMES, ya que incorpora la garantía del deudor de las operaciones.