

Newsletter **AEF**

Carta del Presidente

La factura electrónica en España

FCI Reverse: La globalización del confirming

Asociados y Junta Directiva

La PSD2, Presente y Futuro, breve descriptivo Nueva norma contable sobre los instrumentos financieros

Estudio del Sector 2017 El Riesgo Deudor en Factoring Sin Recurso

Datos Estadísticos















01 Carta del presidente

















Apreciados amigos:

Un otoño más la Junta Directiva de la AEF ha resuelto la publicación de un nuevo número de este Newsletter, que nos sirve a todos para hacer un breve repaso por las cuestiones y asuntos más significativos y de mayor actualidad del sector durante el último semestre.

Durante este periodo se ha producido una significativa actividad en el ámbito del Factoring y Confirming®, tanto desde el punto de vista de la Asociación como desde el punto de vista de la Administración Pública.

La Junta Directiva, que tengo el privilegio de presidir, aprobó la creación de dos grupos de trabajo. El primero para la realización de un estudio sobre "El papel del Factoring y el Confirming® en la financiación de las empresas españolas", acerca del grado de conocimiento y aceptación del Factoring y el Confirming® entre las empresas con facturación entre 2 y 10 millones de euros y entre 10 y 50 millones. Los resultados de este estudio ha sido hechos públicos el pasado día 24 de octubre en un acto inaugurado por



la Secretaria General del Tesoro y Política Financiera, doña Emma Navarro, y durante el que don Enrique Fernández Albarracín, Socio Responsable de Regulación de EY España, consultora encargada de realizar el trabajo, presentó las conclusiones del mismo. Por otro lado, la Junta acordó también la creación de un segundo grupo de trabajo dedicado al desarrollo, aún no finalizado, de un formato único de Confirming®, integrado por un numeroso grupo de especialistas de las entidades asociadas.

En el ámbito legislativo, en estos momentos se encuentran en diferentes momentos del trámite en el Congreso de los Diputados y en el Senado:

- Proyecto de Ley de Contratos del Sector Público, por el que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo, 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014.
- Proposición de Ley de refuerzo de la lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.
- Proposición de Ley de modificación de la Ley 3/2004, de 29

de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales, con el fin de regular un régimen de infracciones y sanciones.

Otro tema de notable interés para nuestra actividad está siendo el desarrollo de la factura electrónica, asunto seguido muy de cerca por la Asociación, como lo muestra su participación activa como miembro del Foro de Factura Electrónica, dirigido por la Secretaría General de Administración Digital del Ministerio de Hacienda y Función Pública.

Desde la perspectiva de la actividad y el negocio desplegado por los asociados, el Factoring y el Confirming® mantiene durante este primer semestre del 2017 la tendencia creciente y la buena evolución ya mostrada al cierre del 2016 (crecimiento del 6,75%), con un incremento de la actividad del 13,06%. El volumen de cesiones al 31 de diciembre de 2016 alcanzó la cifra de 130.656 millones de euros y a mitad de este 2017, el volumen de cesiones ha sido de 70.101 MM de euros.

El factoring (52% de la actividad total) creció un 8,6% en 2016 y del 11,5% en el acumulado a junio 2017. Por su parte el confirming®













aumentó su volumen de negocio un 4,8% en 2016 y un 14,8% en el primer semestre de este año.

La evolución de la relación entre el volumen de créditos gestionados por la AEF y el PIB español ha continuado recuperándose desde 2014, alcanzando en 2016 el 18,20%.

En este Newsletter han colaborado, además del ya citado, don Enrique Fernández Albarracín, Socio Responsable de Regulación de EY España, que realiza un resumen del estudio de mercado sobre "El papel del Factoring y el Confirming® en la financiación de las empresas españolas", diversos miembros de la Junta Directiva, así como dos presidentes de comisiones de trabajo de la AEF:

- Carlos Dalmau, vicepresidente de la AEF, presenta un artículo sobre "La PSD2, Presente y Futuro, breve descriptivo", en el que realiza un repaso de las novedades de la segunda Directiva de Servicios de Pago y reflexiona sobre los peligros y oportunidades que esta nueva Directiva plantea.
- Javier Pellón, vicepresidente de la AEF, analiza el riesgo deudor en las operaciones de factoring sin recurso.

- Josep Sellés, vicepresidente de la AEF, hace un repaso de las novedades sobre factoring y confirming® en el plano internacional.
- Juan Antonio Astorga, presidente de la Comisión de Contabilidad de la AEF, comenta la NIIF 9 (Normas Internacionales de Información Financiera) que regula el registro de los Instrumentos financieros y que entrará en vigor a principios de 2018.
- Por último, Lluis Sagrista, presidente de la Comisión de Factura Electrónica de la AEF, examina el desarrollo de la factura electrónica en España, en fase de plena expansión.

Confío en que esta publicación sea del interés del lector y atienda las expectativas que sobre el sector y su actualidad pueda tener.

Muchas gracias.

Carlos García Casas Presidente de AEF













02

Asociados y Junta Directiva













Lista de asociados

Entidad	Página web	Entidad	Página web
ABANCA CORPORACIÓN BANCARIA, S.A.	www.abanca.com	KUTXABANK, S.A.	www.portal.kutxabank.es
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A	www.bbva.es	LIBERBANK, S.A.	www.liberbank.es
BANCO DE CRÉDITO COOPERATIVO		NOVO BANCO, S.A. Sucursal en España	www.novobanco.es
(GRUPO COOPERATIVO CAJAMAR)	www.bcc.es	SANTANDER FACTORING Y CONFIRMING, S.A	, EFC. www.confirming.es
BANCO POPULAR ESPAÑOL, S.A.	www.bancopopular.es	TELEFÓNICA FACTORING ESPAÑA, S.A.	www.telefonicafactoring.com
BANCO SABADELL, S.A.	www.grupobancosabadell.es	UBI BANCA S.p.A. SUCURSAL EN ESPAÑA	www.ubibanca.it
BANKIA, S.A.	www.bankia.es/es/empresas		
BANKINTER, S.A. www	bankinter.com/webcorporativa		
BNP PARIBAS FACTOR, S.A., Sucursal en España	www.factor.bnpparibas.com		
CAIXABANK, S.A	www.lacaixa.es		
CAJA LABORAL POPULAR SDAD.COOP. DE CRÉDI	www.laboralkutxa.com		
COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN, S.A. (CESCE)	www.cesce.es		
CREDIT AGRICOLE LEASING & FACTORING, Sucursal en España	www.eurofactor.es		
DEUTSCHE BANK, SOCIEDAD ANÓNIMA ESPAÑ	IOLA www.deutsche-bank.es		
FARMAFACTORING ESPAÑA, S.A.	www.farmafactoring.es		
GEDESCO SERVICES SPAIN, S.A.U.	www.gedesco.es		















Junta Directiva

Presidente

Carlos García Casas SANTANDER FACTORING Y CONFIRMING, S.A., EFC

Vicepresidentes:

Carlos Dalmau i Llorens BANCO SABADELL, S.A.

Javier Pellón Sebastián BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.

Josep Sellés Bruguera GEDESCO SERVICES SPAIN, S.A.U.

Tesorero:

Cesáreo Araujo Lojo BANCO POPULAR ESPAÑOL, S.A.

Vocales:

Alma María Abad Irazusta CAIXABANK, S.A.

Mauro Fernández Revenga BANKIA, S.A.

María Lafita Zubiaga CREDIT AGRICOLE LEASING & FACTORING, S.E.

Íñigo López-Cano Fdez. de Betoño CAJA LABORAL POPULAR SDAD.COOP. DE CRÉDITO

Secretario General:

Honorio Ruiz Cebrián















03

Estudio del Sector 2017: El papel del factoring y el confirming® en la financiación de las empresas españolas













Finalidad y metodología del Estudio:

A comienzos del presente año, AEF en colaboración con el equipo de regulación financiera de EY, ha elaborado el Estudio del Sector del Factoring y el Confirming® en España correspondiente al año 2017. El Estudio, que se ha desarrollado durante tres meses por medio de una interlocución directa con un elevado número de empresas, tiene los siguientes objetivos principales:

- Conocer la valoración de determinados segmentos empresariales en España, sobre las ventajas y las barreras de acceso del Factoring y del Confirming®: El estudio pretende concretar las ventajas de los productos y posibles aspectos de mejora, con vistas a identificar el potencial de desarrollo de este tipo de soluciones de financiación.
- Sintetizar las tendencias de crecimiento en la contratación de los productos: Entre otros extremos, se ha considerado relevante obtener la sensibilidad acerca de una potencial contratación para aguellas entidades que, o bien no conocen el producto, o no lo han contratado anteriormente.

• Obtener conclusiones prácticas que permitan a los proveedores de los productos afrontar los nuevos retos del Sector: Para este cometido, ha sido necesario obtener fuentes de información suficientes para poder cruzar la media de satisfacción de clientes y visión de potenciales clientes, con los intereses de las empresas del Sector.

No se trata por tanto de un mero estudio estadístico, al contrario, el compromiso adquirido entre AEF y el equipo de regulación financiera de EY se ha basado en la necesidad de identificar aspectos de mejora en el Sector y en la realización de recomendaciones que ayuden a las empresas a afrontar los retos intrínsecos a su actividad.

El ejercicio desarrollado responde a los intereses de AEF en términos de diversidad geográfica y empresarial, dimensión de las empresas objeto de encuesta y la tipología de cuestiones planteadas en sede del Estudio:

• En primer lugar, respecto de la diversidad geográfica y empresarial, se ha contactado con responsables del área financiera de empresas situadas tanto en grandes núcleos poblacionales y de relevancia empresarial, como de menor entidad, hasta cubrir la práctica totalidad del territorio nacional. Igualmente se ha cubierto un amplio espectro de sectores empresariales.















- En segundo lugar, el desarrollo del estudio se ha focalizado en dos rangos empresariales por volumen de facturación, realizando un contacto más intenso con las entidades con mayor volumen de facturación por ser este ámbito más intensivo en contratación de Factoring y Confirming®.
- Finalmente, previa validación de AEF, las cuestiones planteadas a las empresas abarcan los principales aspectos operativos y procedimentales del Factoring y del Confirming ®, tanto desde la óptica de las empresas que hayan contratado previamente los productos, como de las que no lo hayan contratado nunca.

En síntesis, se trata de un estudio ambicioso que, de manera integral, recaba la percepción de los destinatarios del Factoring y del Confirming ® para poder conocer los actuales y potenciales retos del Sector.

Principales conclusiones respecto del Factoring: Alto nivel de fidelización del Factoring y una positiva valoración comercial del producto.

La fidelización del Factoring como producto de financiación se evidencia en el rango de entidades con mayor volumen de facturación, destacando que el 82,5% de las empresas que alguna vez han contratado el producto, han recurrido al mismo en más de una ocasión. Asimismo, más de la mitad de las entidades que han contratado el producto anteriormente, han identificado una simplificación progresiva de su gestión y auguran un progresivo crecimiento del Sector.

Margen de crecimiento más limitado en las empresas que no lo han contratado previamente.

Un porcentaje elevado de las entidades encuestadas no han recurrido nunca al Factoring como medio de financiación y en la mayoría de los supuestos en los que se les presentó el producto, se decidió no contratarlo por no tener necesidad de financiar su circulante.

Por tanto, el margen de crecimiento comercial para el rango de las entidades que no lo han contratado nunca (el cual es muy amplio), es reducido. No obstante se identifica un potencial margen de crecimiento para el caso del Factoring internacional.

Coste y complejidad como importantes barreras de entrada.

Cerca de la mitad de las empresas encuestadas identifican el coste como la principal barrera para su contratación, sobre todo en comparación con otros mecanismos de financiación. Se considera un producto complejo,













sobre todo al inicio de la relación contractual, sin perjuicio de que se valore positivamente el proceso de asesoramiento y explicación de su funcionamiento.

Gestión de cobros como la principal ventaja del Factoring.

Del conjunto de posibles ventajas que ofrece el Factoring respecto de otra tipología de productos financieros (por ejemplo, la cobertura de insolvencia o la mejora del balance), la gestión de cobros es identificada como aquella que mayor valor aporta al producto.

Aspectos a mejorar: servicios adicionales e innovación.

Según las encuestas realizadas, únicamente se han ofrecido servicios adicionales al de Factoring (por ejemplo, informes comerciales sobre clientes) en un 24% de los casos, por lo que puede concluirse que se trata de un área de mejora de cara a alcanzar una mayor competitividad respecto de otra tipología de productos financieros.

Las empresas valorarían positivamente la reducción de la complejidad y del volumen de documentación que requiere la contratación del Factoring, por medio de una mayor inversión en innovación y en nuevos procesos tecnológicos.

"Se identifica un mayor potencial de crecimiento del Factoring en la contratación recurrente del mismo, respecto de las entidades que no *lo han contratado nunca"*

La inversión en el desarrollo de servicios adicionales y en nuevos procesos tecnológicos que favorezcan la simplificación del producto, se configuran como las principales áreas de mejora"

Principales conclusiones respecto del Confirming®: Mayor penetración empresarial y alto nivel de recurrencia en la contratación.

El nivel de penetración empresarial del Confirming® es más elevado respecto del Factoring, ya que un 42% de las entidades encuestadas han contratado el producto en algún momento (a diferencia del 29% en el caso del Factoring). Igualmente, la recurrencia del producto es ligeramente más elevada, lo que evidencia una notable fidelización del Confirming®.

Potencial crecimiento en entidades que ya han contratado anteriormente.

Del total de las entidades que no han contratado en algún momento el Confirming® un 68% conoce sus características, por lo que el conocimiento del producto es menor que en el caso del Factoring. A su vez, de este















porcentaje de entidades que conocen el producto, al 95% ya se le ha ofrecido en alguna ocasión, y en la mayoría de los casos no se ha contratado por no considerarlo acorde a las necesidades de su entidad.

Por tanto, el margen de crecimiento comercial se aprecia respecto de la recurrencia del producto y al igual que en el caso del Factoring, se identifica margen de crecimiento en el Confirming® internacional.

Coste: la principal barrera de entrada.

De la totalidad de las posibles limitaciones identificadas para la contratación del producto, el coste es valorado por la mayoría de las empresas encuestadas como la principal barrera para la primera o sucesivas contrataciones. Cerca de la mitad de los encuestados que ha contratado el Confirming® lo consideran caro en comparación con otros productos financieros.

Mejora de imagen ante proveedores como la principal ventaja del Confirming®.

Los responsables financieros de las empresas encuestadas, identifican como principales ventajas del Confirming® la mejora de su imagen ante proveedores, así como el proceso de gestión de tesorería, junto con otros factores relevantes ligados a los anteriores como la reducción del tiempo medio de pago.

A diferencia del Factoring, la mayoría de las empresas encuestadas que han contratado el Confirming®, consideran que el proceso de contratación de una operación es sencillo.

Aspectos a mejorar: unificación de formatos.

Sin perjuicio de que la exigencia de inversión en innovación y en procesos tecnológicos es menor que en el Factoring, los encuestados identifican como factor prioritario para el desarrollo del Confirming® la unificación de los formatos exigidos por las distintas entidades para el envío de ficheros.

"El 90% de las empresas encuestadas consideran que el Confirming® es un instrumento valioso con perspectiva de crecimiento"

"El mayor margen de crecimiento reside en su contratación recurrente, no obstante, se considera prioritaria la homogeneización de formatos para el envío de ficheros".

Enrique Fernández Socio Responsable de Regulación Financiera EY España













04 La factura electrónica en España

















El uso de la factura electrónica en nuestro país se encuentra en una fase de expansión. El desarrollo de la Ley 25/2013, de impulso de la facturación electrónica y creación del registro contable de facturas en el Sector Público, y la reciente puesta en marcha del sistema de Suministro Inmediato de Información de IVA de la Agencia Tributaria, ha provocado un avance definitivo en la difusión y uso de la factura electrónica en las empresas y organismos públicos del país, beneficiándose todas las partes de las ventajas tanto económicas como de eficiencia y competitividad que aporta un proceso telemático y sin papel de la gestión de la facturación.

La creación de FACe (punto general de entrada de facturas electrónicas para Administraciones Públicas) y la conexión paulatina de este portal con gran parte de los puntos de entrada de facturas electrónicas de otras Administraciones Públicas ha facilitado a las empresas proveedoras las tareas de presentación de facturas y recepción de estados a los distintos niveles de la Administración. Si bien el arranque del proyecto estuvo marcado por las incidencias y la existencia de un mapa muy complejo de puntos de entrada, se supo reconducir correctamente la situación y hoy el grado de satisfacción con esta iniciativa es elevado entre los usuarios.

El grado de adopción de la factura electrónica, y en concreto de un formato común de factura electrónica como facturae, está alcanzando

el nivel de masa crítica y demanda necesarias, gracias al impulso en el sector público, para dar el siguiente paso y extender el uso de la factura electrónica en los procesos de facturación entre empresas privadas. La realidad actual es que muchas de las soluciones de facturación electrónica existentes y la mayor parte de operadores no están siendo interoperables entre ellas, y este hecho dificulta en gran medida la adopción general de la factura electrónica. Es por este motivo que debido a la propia presión del mercado y a las necesidades de los operadores actuales, se está llevando a cabo una primera iniciativa para el libre intercambio de facturas electrónicas en formato facturae entre empresas privadas promovido por la Secretaría General de Administración Digital, en el cual se aprovechará tanto la experiencia como el conocimiento y la infraestructura de FACe (Punto General de Entrada de facturas electrónicas de la Administración Pública en España) para crear un bróker de facturación electrónica a nivel nacional en el que los diferentes prestadores de servicios de factura electrónica podrán conectarse e intercambiarse facturas y estados gracias a la creación de un directorio público de sociedades adheridas (DIRe).

A día de hoy, la SGAD junto con representantes del Sector Privado (con la participación de la AEF) está definiendo el alcance de dicho bróker a nivel técnico, funcional y de negocio, con la intención de empezar un piloto con empresas privadas voluntarias antes de finalizar el año. Si el proyecto















continúa adelante, la casi plena interoperabilidad universal entre plataformas de facturación y/o empresas privadas podría ser un hecho durante 2018, superando de esta forma el gran reto que tenía delante el mundo de la factura electrónica para lograr una elevada tasa de adopción.

A nivel Europeo, y por mandato de la Comisión Europea, mediante la Directiva 2014/55, el CEN (Comité Europeo de Normalización) ha publicado el modelo semántico de factura electrónica básica, donde se definen los mínimos elementos que debe contener una factura, junto con la lista de los formatos que hay actualmente en el mercado que cumplen con dicho modelo semántico y que serán considerados como los nuevos estándares europeos de facto: UBL y UN/CEFACT CII. A raíz de la obligación que contraerán todas las Administraciones Públicas de la Unión a aceptar estos formatos de factura electrónica, en España la Secretaría General de Administración Digital se encargará de realizar la traducción a formato Facturae, así como de analizar los posibles problemas e implicaciones legales que se puedan derivar de la trasposición de la Directiva.

Esta situación de rápido desarrollo y adopción de la factura electrónica a nivel empresarial está llevando a las entidades financieras a adaptar los procesos de gestión de cobros, pago y financiación a una nueva realidad basada en la adopción y automatización de procesos basados en la fac-

tura electrónica como documento de base. En este sentido están tomando especial relevancia las iniciativas a nivel europeo de estandarización y homogeneización de los servicios de presentación y pago de facturas electrónicas, destacando el trabajo que está llevando a cabo el ERPB (European Retail Payments Board), que ha creado un grupo de trabajo que está analizando las operativas existentes en los diferentes países miembros de la Unión, definiendo los aspectos que se deben armonizar, así como los requerimientos mínimos para la integración de las nuevas soluciones de presentación y pago de facturas electrónicas con las ya existentes a nivel europeo.

A nivel nacional la gestión de cobro, pago y financiación de facturas electrónicas está teniendo una aplicación desigual. Los operadores de factura electrónica vinculados a entidades financieras ofrecen servicios de valor añadido que vinculan estas operativas con la factura electrónica, y se están beneficiando del desarrollo de la ley 25/2013 anteriormente mencionada para automatizar sus servicios de cobro y pago. Sin embargo los servicios de financiación como el Factoring no se están beneficiando todo lo deseable por el momento de las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías, ya que por el momento no existe la adopción general de una forma estandarizada y telemática de notificar la cesión al deudor. Aparte, hay que añadir las repercusiones de la Circular conjunta, de 22 de junio















de 2016, de la Abogacía General del Estado y de la Intervención General de la Administración del Estado, relativa a la tramitación de facturas electrónicas y sus efectos en relación a las cesiones de crédito en el ámbito de la contratación del Sector Público Estatal, a raíz de la cual las Administraciones deben solicitar documentación adicional que sustente el proceso de cesión, como el contrato de cesión de créditos entre cedente y cesionario, o los poderes o facultades de representación de quien efectúa la cesión en nombre de la empresa. Con el objetivo de eliminar las limitaciones de uso que la presentación de esta documentación pueda suponer, -recientemente se ha publicado la actualización del formato facturae (Facturae v3.2.2) que incluye mejoras muy relevantes para la aportación telemática de documentación acreditativa de cesiones sin necesidad de adjuntar toda la documentación en la factura, utilizando para estos casos localizadores electrónicos-. Según se informa en la resolución publicada el pasado 24 de agosto, las Administraciones estarán obligadas a aceptar esta nueva versión del formato Facturae a partir del mes de marzo de 2018. Adicionalmente, desde el sector bancario se están manteniendo contactos con la Administración para facilitar el proceso de notificación electrónica y verificación de la cesión, explorando la vía registral, así como para posibilitar al cesionario la consulta del estado de tramitación de las facturas cedidas a su favor en cualquier momento, y no sólo tras la aceptación de la cesión por parte de la unidad tramitadora de la administración,

a través del punto general de entrada de facturas correspondiente.

En definitiva, la factura electrónica se encuentra en un momento clave de transformación digital del mundo que la rodea, donde los próximos pasos que se den por parte de la Administración, tanto en relación a la definición del bróker de intercambio entre el sector privado, como a nivel de todo lo relacionado con la cesión de créditos en el ámbito de la contratación pública, van a ser decisivos para sentar las bases necesarias de su éxito futuro.

Lluis Sagrista Presidente de la Comisión de Factura Electrónica de AEF











05

La PSD2, Presente y Futuro, breve descriptivo













La Segunda Directiva de Servicios de Pago (en inglés, PSD2), fue aprobada por la Comisión Europea el pasado 25 de noviembre. Los estados miembros tienen hasta enero de 2018 para trasladar la PSD2 a su legislación nacional y hasta principios de 2019 para las directrices técnicas.

Con la PSD2 se reconocen como proveedores de servicios de pago a dos figuras que venían operando desde hace algunos años fuera del foco de la anterior Directiva; los proveedores de servicios de información sobre cuentas y los proveedores de servicios de iniciación de pagos.

La inclusión de estas figuras en la Segunda Directiva no es más que el intento de la UE por adaptar la DSP1 a los nuevos tiempos. Se establece así un marco de garantías para los usuarios de estos servicios a la vez que se pretende potenciar una alternativa a los esquemas de tarjetas. Una vez traspuesta la Directiva a la legislación de los 28, tanto los PSIP como los PSIC tendrán la obligación de comunicar su actividad al regulador de su país.

Antes de explicar las implicaciones de estos servicios para el sector de los pagos conviene definir exactamente qué es cada uno de ellos:

Proveedores de servicios de iniciación de pagos (PSIP)
 Según la definición de "servicio de iniciación de pagos" dada en la pro-

pia Directiva:

Servicio que permite iniciar una orden de pago, a petición del usuario del servicio de pago, respecto de una cuenta de pago abierta con otro proveedor de servicios de pago.

Hablamos entonces de intermediarios cuya función es la de permitir a un usuario hacer un pago en un comercio directamente desde su cuenta bancaria, sin necesidad de usar tarjeta.

• Proveedores de servicios de información sobre cuentas (PSIC) Volviendo a las definiciones recogidas en la Directiva, tenemos que un "servicio de información sobre cuentas": es:

Servicio en línea cuya finalidad consiste en facilitar información agregada sobre una o varias cuentas de pago de las que es titular el usuario del servicio de pago bien en otro proveedor de servicios de pago, bien en varios proveedores de servicios de pago.

En otras palabras; un servicio que permite a un usuario, o a otra empresa, consultar toda la información financiera de una o varias de sus cuentas en uno o varios bancos, sin tener que acceder en ningún momento al ebanking de su propia entidad.











Una vez dentro, los servicios de iniciación de pagos pueden hacer transferencias en nombre del usuario y los servicios de información de cuenta pueden extraer los datos financieros mediante técnicas de scraping. Dado el riesgo que supone el hecho de que un tercero posea las credenciales bancarias de un usuario, se hacía necesaria la creación de un marco legal que regulase el acceso y el uso que estos servicios hacen de la información de los consumidores.

Nuevas orientaciones

La Directiva establece la obligatoriedad de permitir el acceso a estos actores a las cuentas de sus clientes si éste último lo demanda. Ya sea para consultar información o para iniciar un pago, el banco deberá permitirles el acceso en las mismas condiciones que si lo hiciera el cliente directamente y sin necesidad de que exista una relación contractual con el proveedor de servicios.

Se asume que la mejor manera de hacerlo será a través de APIs.

Algunos ejemplos de la PSD2

Sin tarjetas.....

Con la nueva Directiva surgirán más servicios que permiten comprar online

y pagar directamente desde la cuenta bancaria del usuario, sin que éste tenga que entrar a la banca online para hacer una transferencia. El pago, utilizando a un PSIP como intermediario, se realizaría de forma similar a un pago con tarjeta.

Mejorar la Gestión de las finanzas....

Un usuario podrá tener en un solo lugar y de forma comprensible, una situación instantánea de todas sus finanzas.

Estos servicios ayudan al usuario a comprender mejor en qué se están gastando su dinero. Además, teniendo una visión tan amplia del perfil de cada usuario, pueden recomendar productos financieros que se adecuen mejor a éste y cobrar una comisión del banco por vender su producto.

Transparencia y comparación de Productos

Como ya sucedió en otros sectores, con la PSD2 se abre una puerta a nuevos servicios de comparación de productos financieros con datos actualizados sobre el coste real de cada producto. Este tipo de servicios pueden ayudar a mejorar la transparencia de las entidades y convertirse















en un factor que estimule la competencia entre ellas.

Más servicios, Software para PYMES

Con el acceso a la información de las cuentas garantizado para los PSIC, se podrán automatizar aún más las tareas relativas a la contabilidad, permitiendo la conciliación automática de gran parte de los gastos de las empresas.

¿Oportunidad o amenaza?

Para aquellas entidades que lo sepan aprovechar, la tecnología pasará de ser un mero soporte para el correcto funcionamiento de la entidad a convertirse en una fuente más de ingresos en sí misma.

Oportunidad o amenaza, todo dependerá del enfoque estratégico de cada entidad.

Para algunas será una necesidad de cumplimiento normativo más que deberán acatar.

Otras llevan tiempo trabajando para situarse en una posición ventajosa

llegado el momento. Cómo: facilitando los accesos, monetizando la información y desarrollando servicios anexos.

También en fase más avanzada, proveer de asesoramiento y nuevos servicios digitales a los clientes. Convirtiéndose en un "Agregador" en el centro de la vida de la actividad de consumidores, comercios y empresas.

El futuro lo veremos próximamente......

Carlos Dalmau Vicepresidente de la Junta Directiva de AEF













06 El Riesgo Deudor en Factoring Sin Recurso















Agradeciendo un año más la oportunidad que me brinda la AEF de participar en su Newsletter, voy a aprovechar para tratar un tema vital para cualquier compañía que tenga el factoring sin recurso en su catálogo de productos ¿Cómo analizar el riesgo deudor?

Cuando un cliente solicita un factoring sin recurso, siempre nos viene a la cabeza las tres características del manual: financiación, gestión de cobro y cobertura de riesgo. La financiación se soluciona mediante un análisis de riesgo del cliente y para ello contaremos con toda la información necesaria; la gestión de cobro es un servicio inherente al producto; pero la sanción del riesgo deudor es una carrera de obstáculos para la que muchas veces no contaremos con la información necesaria para poder decidir.

Existen diferentes alternativas para el analizar con éxito el riesgo deudor:

I) ANÁLISIS INTERNO:

En ocasiones, las operaciones de factoring sin recurso incorporan deudores que son a su vez clientes del factor. Esta situación será la más favorable y la decisión de riesgo se podrá tomar dentro de la propia entidad, contando con toda la información económico/financiera necesa-

ria y siguiendo los modelos de análisis de los departamentos de riesgos de cada una. Sin embargo, en muchas ocasiones los deudores no son clientes y, por tanto, el factor carece de la información necesaria para poder decidir. Debe tenerse en cuenta que la normativa vigente obliga a las entidades a contar con un expediente mínimo de cada uno de los deudores, tanto si son clientes como si no. En las operaciones donde los deudores son nacionales parece más sencillo conseguir la documentación necesaria, pero ¿qué pasa con los deudores internacionales?

II) RIESGO DEUDOR CON CORRESPONSALES:

Algunos factores afortunados cuentan con la implantación internacional que les permite autorizar riesgos de deudores en distintos países. Sin embargo, una fórmula muy común de resolver la necesidad, es el trasladar el riesgo a una entidad financiera o compañía de factoring a la que llamaremos 'corresponsal' en el país del deudor. El primer paso que se debe de dar es analizar bien la solvencia del 'corresponsal' para estar seguros de que en caso de insolvencia del deudor, el factor no tenga que hacer frente a la cobertura que se haya comprometido con su cliente en el contrato de factoring. Una vez que hemos seleccionado el 'corresponsal' adecuado, le pedimos el riesgo deudor y solo tenemos que esperar una contestación autorizando o denegando. Esta fórmula













puede resultar realmente útil. Básicamente solo tiene dos peros: los tiempos de respuesta son impredecibles y existe un sobrecoste de un tercero que encarece la operación para los clientes.

III) RIESGO DEUDOR CON COMPAÑÍAS DE SEGUROS:

El servicio de cobertura de insolvencia que se presta en los contratos de factoring no difiere demasiado de la actividad natural de muchas compañías de seguros que cuentan con pólizas de seguro de crédito en su portfolio de productos. Las capacidades de análisis de los factores y de las aseguradoras son complementarias, ya que las aseguradoras tienen mucha experiencia en autorizar con rapidez límites de riesgo a cargo de gran número de deudores. Las metodologías usadas para la asignación de límites son diferentes. Las aseguradoras se apoyan más en datos estadísticos y experiencias sectoriales, mientras que los factores recurren a metodologías más tradicionales de análisis individual. En esta línea, existen muchas soluciones para el riesgo deudor, tantas como compañías de seguros y tipologías de pólizas de seguro de crédito. Simplificando mucho, existen dos principales caminos:

a) El cliente de **factoring contrata una póliza de seguro de** crédito con la aseguradora y después firma un contrato de factoring con el factor, al que cede los derechos de cobro del seguro. Esta fórmula es muy operativa para el cliente, puesto que éste gestiona sus límites deudores con agilidad. Sin embargo, desde un punto de vista de riesgo operacional, el factor se queda en una delicada situación, pues dependerá del buen hacer de su cliente para asegurarse que los riesgos que esté factorizando sin recurso cuenten efectivamente con el seguro de crédito correspondiente que lo respalde. Hablamos de la "letra pequeña" de las pólizas de seguro de crédito por las que el cliente es el que se compromete a solicitar el límite, declarar sus ventas, siniestros, recobros o cualquier otra cuestión que escapa al control del factor. Para los departamentos de riesgo de los factores, es complicado asumir un riesgo a cargo de un deudor en base a una contragarantía que no se puede verificar al 100%.

b) El factor contrata una póliza de seguro de crédito directamente con la aseguradora. En este caso, es el propio factor quien solicitará los riesgos deudores directamente a la aseguradora, quien declarará las ventas, los siniestros y los recobros. Se elimina el riesgo operacional y de esta manera el factor puede asumir un riesgo que ya está asegurado. El reto en estas soluciones es establecer los procesos y protocolos de comunicaciones factor-aseguradora que garanticen el cumplimiento de todas y cada una de las cláusulas de la póliza de seguro por ambas partes.















Hay dos temas relevantes que siempre deberemos tener en cuenta. En las operaciones de factoring sin recurso habitualmente se cubre el 100% de la insolvencia de los deudores, mientras que las aseguradoras se mueven entre el 80% y el 95%. Otro tema habitual en las pólizas de seguro de crédito es la denominada IMA ó límite de indemnización, y que suele ser veinticinco veces la prima. Esta cuestión podría llegar a dejar al factor sin seguro en un riesgo deudor que haya factorizado sin recurso.

Con todo lo dicho, la colaboración entre las compañías de factoring y las aseguradoras puede aportar soluciones ágiles de riesgo deudor. También aquí existe un sobrecoste en las operaciones conocido desde el primer momento. Además, y dependiendo de la implantación geográfica de la aseguradora, puede ser una magnífica solución para riesgos deudores internacionales.

Encontrar soluciones para el riesgo deudor en el factoring sin recurso es un viaje apasionante con múltiples caminos que he intentado señalizar.

Javier Pellón Vicepresidente de la Junta Directiva de AEF















07

FCI Reverse: La globalización del confirming®















Cada año suelo aburriros con las iniciativas que la EUF ha tomado en los últimos meses, o temas similares.

Esta vez os propongo que hablemos de uno de los temas que está cogiendo más fuerza en los últimos meses y que puede suponer un avance en el desarrollo del confirming® a nivel mundial.

Les guste o no a otros países, el confirming®, Supply Chain Finance, reverse o cómo quieran llamarle, es un invento nuestro, muy nuestro. Llevamos 25 años desarrollándolo y no hay ninguna explicación convincente para justificar que otros países no lo desarrollaran en sus mercados, y siento expresarlo así, pero estoy convencido que si no se ha desarrollado es porque el producto venía de España. Incluso ahora, la propuesta de nomenclatura de la International Chamber of Commerce viene a definir el confirming® como una cosa que se hace en España.

Pero al final muchos países se van rindiendo a la evidencia y bancos y entidades financieras se plantean hacer confirming®®. De hecho, ya algunos lo están ofreciendo a sus clientes.

El factoring es un producto maduro en distintos mercados y las entidades tienen que buscarse otras fuentes de ingresos y la opción natural para hacerlo es el confirming®.

Hace 2 o 3 años FCI me pidió que presidiera un comité para ver que podía FCI hacer para difundir el confirming®®. FCI tenía interés en explorar esta posibilidad porque tenía interés en convertirse en la voz, el representante a nivel mundial, de la SCF. Hasta hoy nadie ha tomado ese papel, pero FCI entendía que, si su actuación se basaba sólo en planteamientos teóricos, sería difícil que se le reconociera ese papel. De ahí que quería ver lo que una cadena de 400 miembros podía aportar al producto. Me rodeé de buenos colaboradores, entre ellos Mónica Martin Blanco, que ha pasado no sé cuántos años en Santander de Factoring y Confirming® y que actualmente actúa como consultora, por su cuenta, y que es la actual representante de AEF en la EUFederation.

Entre todos acabamos definiendo un proyecto que está casi listo para ver la luz, el FCIreverse.

El proyecto tiene dos fases, lo que llamamos 3 corner model y el 4 corner model. Como veréis, nadie está en condiciones de ofrecer ese 4 corner model.

Vayamos por pasos:

Lo que decidimos fue buscar la posibilidad de contratar los servicios de una plataforma informática que permitiera a los miembros de FCI la posibilidad de hacer confirming® sin necesidad de hacer una inversión inicial













en tecnología. Y lo hemos encontrado.

De las distintas propuestas que recibimos seleccionamos la que nos proponía Demica, una empresa de UK que ya estaba ofreciendo confirming®, pero de distinta forma.

El miembro de ECI enviará el archivo con la información de las facturas a pagar del comprador y la plataforma originará las comunicaciones a todos esos proveedores, tanto si son domésticos como si son de otros países.

La plataforma tiene la capacidad de incorporar cuantos idiomas sean necesarios de modo que, por primera vez, FCI va a lanzar un producto que va a cubrir también la parte doméstica del mismo.

El miembro podrá hacer el seguimiento de las operaciones a través de la plataforma, las aceptaciones, los pagos anticipados, los pagos a vencimiento, etc.

Todos sabemos que los grandes bancos tienen ya sus propias plataformas y no van a necesitar el FCIreverse. Pero en realidad el producto va más enfocado a incorporar a las entidades medianas e incluso pequeñas que a grandes nombres.

Este es el 3 corner model, el confirming® de toda la vida, no voy a entrar en más detalle.

Veamos el 4 corner model:

Todos los que hacéis confirming® sabéis que en ocasiones tienes a un proveedor en un país lejano al que no puedes incorporar al contrato por distintas razones:

- -No entiende el producto.
- -No tenemos información para hacer un dossier, aunque resumido, de KYC o AMI.
- -No tenemos ni idea de las regulaciones impositivas o de control de cambios en ese país.

Ahí es donde entra en juego el cuarto actor en esta película. Tenemos normalmente a Comprador-Entidad Financiera y proveedor: 3 actores.

Ahora, entre la Entidad Financiera y el proveedor vamos a incorporar a un corresponsal: 4 actores.

La Entidad financiera del comprador puede solicitar a un corresponsal en















el país del proveedor que le ayude en hacer estas gestiones, que le ayude a convencer al proveedor de que acepte el anticipo propuesto, o que le mande la documentación necesaria para el KYC, documentación muchas veces escrita en idiomas que no entendemos y que el corresponsal podrá autentificar.

Y en último extremo la entidad financiera del proveedor podrá financiarle los días que transcurren entre la emisión de la factura y la llegada de la oferta de pago anticipado.

Esa es la puesta en valor de la red de FCI para ayudar a llegar más lejos en el on boarding de los proveedores.

Aún quedan algunos detalles para definir. En eso estamos. También en la redacción de las condiciones legales del acuerdo entre FCI y Demica, pero la idea es empezar a hacer pruebas con un grupo selecto de miembros a primeros de año con la idea de poder lanzar definitivamente el producto en el segundo trimestre.

El anuncio de la puesta en marcha del FCIreverse ha despertado mucha expectación. Artículos de prensa, presentaciones en conferencias y, muy importante, el interés de los bancos de desarrollo que existen en el mun-

do, ya que ven el producto como una manera de facilitar el acceso a la financiación a muchas Pymes de países emergentes que tienen dificultades en poder acceder a ella.

Como responsable de este producto os tengo que decir que si por un lado estoy muy satisfecho de la reacción del mercado, de otro me cae encima una enorme responsabilidad para hacer que el producto funcione y lo haga lo más rápidamente posible.

Siento que esta vez el tema haya sido sobre algo en lo que estoy implicado personalmente, pero creo que, sin pecar de inmodestia, el tema merece que os lo explique y que lo resalte a la vista de la resonancia que está tomando el tema.

Estoy convenido que va a funcionar y que, finalmente, el confirming®, nuestro confirming®, será un producto global.

Josep Sellés Vicepresidente de la Junta Directiva de AFF













08

Nueva norma contable sobre los instrumentos financieros















1. Introducción

A principios de 2018 van a entrar en vigor una serie de normas internacionales que tendrán una incidencia muy importante en nuestra actividad. Se trata de las nuevas Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante NIIF) que regularán los instrumentos financieros, los arrendamientos y los ingresos. Naturalmente, estas NIIF serán transpuestas por el Banco de España, vía circular o modificación de la circular ya existente y por el ICAC, con cambios en el Plan General de Contabilidad. Se deberá estar vigilante en que en la redacción final no haya variaciones significativas en las NIIF ni en su traslación a la Circular del Banco de España y al Plan General de Contabilidad.

En este artículo se tratará la NIIF 9 que regula el registro de los Instrumentos financieros. La fecha prevista de entrada en vigor es el ejercicio empezado el 1 de enero del 2018, véase cuadro 1.



Fuente: Deloitte

Las principales características de la entrada en vigor son:

- La norma es efectiva para ejercicios iniciados el 1 de enero de 2018.
- Tiene muchas reglas específicas de transición, excepciones y exenciones, pero, con carácter general, la norma se aplicará retroactivamente, salvo la mayor parte de los requisitos de coberturas, que serán prospectivos.
- En la primera aplicación de la norma, no se requiere re-expresar la información comparativa de periodos anteriores (aunque se requieren desgloses extensivos sobre la transición).













2. NIIF 9

En esta nota se tratará la NIFF 9 que se refiere a los instrumentos financieros. En julio de 2014 se emitió una nueva versión de la NIIF, la NIIF 9, que regula los instrumentos financieros, y que viene a sustituir a la normativa vigente compuesta fundamentalmente por la NIC 32 y 39.

La NIIF 9 tiene por objetivo la simplificación de la contabilidad de los instrumentos financieros. Este proyecto se inició en el año 2005 y ha sufrido numerosas variaciones, las últimas muy influenciadas por la crisis financiera que ha conllevado a que las medidas que incorpora sean más rigurosas y restrictivas.

Los principales cambios que introduce son:

- 1º Cambios en la clasificación y valoración de los activos.
- 2º Cambios en el cálculo del deterioro de activos.
- 3° Cambios en la contabilización de los derivados. Especialmente en las coberturas.

En este apartado se comentará, de una manera resumida estos cambios, dejando para el siguiente apartado, el registro de las operaciones de Factoring.

2.1 Cambios en la clasificación y valoración de los activos

La norma elimina las categorías de préstamos y partidas a cobrar, inversiones a vencimiento y disponibles para la venta, dejando las categorías de instrumentos financieros valorados a coste amortizado, a valor razonable con cambios en otros resultados integrales y valor razonable con cambios en resultados, ya sean designados o mantenidos para negociar.

La NIIF 9 introduce un nuevo enfoque de clasificación, basado en dos conceptos: Las características de los flujos de efectivo contractuales de los activos y el modelo de negocio de la entidad.

Las nuevas categorías de valoración son 3: (i) coste amortizado, (ii) valor razonable con cambios en otro resultado integral (patrimonio) y (iii) valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.

La clasificación dependerá del modo en que una entidad gestiona sus instrumentos financieros (su modelo de negocio) y la existencia o no de flujos de efectivo contractuales de los activos financieros específicamente definidos:

– Si el objetivo del modelo de negocio es mantener un activo financiero con el fin de cobrar flujos de efectivo contractuales y, según las condiciones del contrato, se reciben flujos de efectivo en fechas específicas















que constituyen exclusivamente pagos del principal más intereses sobre dicho principal, el activo financiero se valorará al coste amortizado.

– Si el modelo de negocio tiene como objetivo tanto la obtención de flujos de efectivo contractuales como su venta y, según las condiciones del contrato, se reciben flujos de efectivo en fechas específicas que constituyen exclusivamente pagos del principal más intereses sobre dicho principal, los activos financieros se valorarán a su valor razonable con cambios en otro resultado integral (patrimonio). Los intereses, deterioro y diferencias de cambio se registran en resultados como en el modelo de coste amortizado. El resto de variaciones de valor razonable se registran en partidas de patrimonio y podrán reciclarse a pérdidas y ganancias en su venta.

Fuera de estos escenarios, el resto de activos se valorarán a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.

No obstante, hay dos opciones de designación irrevocable en el reconocimiento inicial:

– Un instrumento de patrimonio, siempre y cuando no se mantenga con fines de negociación, puede designarse para valorar a valor razonable con cambios en otro resultado integral (patrimonio). Posteriormente, en la venta del instrumento, no se permite la reclasificación a

la cuenta de resultados de los importes reconocidos en patrimonio y únicamente se llevan a resultados los dividendos.

– Un activo financiero también puede ser designado para valorarse a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias si de esta manera se reduce o elimina una asimetría contable ("Fair Value Option"). .

2.2 Cambios en el cálculo del deterioro de activos.

El nuevo modelo de deterioro de NIIF 9 se basa en la pérdida esperada, a diferencia del modelo de pérdida incurrida de NIC 39. Esto significa que con NIIF 9, los deterioros se registrarán, con carácter general, de forma anticipada a los actuales.

El modelo de deterioro de NIIF 9 es único para todos los activos financieros, a diferencia de la NIC 39 actual que tiene modelos de deterioros distintos para los activos a coste amortizado y para los activos disponibles para la venta.

El modelo de deterioro pivota sobre un enfoque dual de valoración, bajo el cual o bien habrá una provisión por deterioro basada en las pérdidas esperadas de los próximos 12 meses o bien una provisión basada en las pérdidas esperadas durante toda la vida del activo. El hecho que determina que deba pasarse de la primera provisión a la segunda es que se produzca un empeoramiento significativo en la calidad crediticia.















Existe la opción de aplicar un método simplificado para ciertos activos (cuentas por cobrar comerciales, de arrendamiento o activos contractuales), de modo que el deterioro se registre siempre en referencia a las pérdidas esperadas durante toda la vida del activo.

En los cuadros 2 y 3 se ha resumido el tratamiento del deterioro. Nos esperan unos meses en los que se deberán seguir muy de cerca los criterios que sobre este tema quiera implementar el Banco de España, aunque las grandes entidades ya han desarrollado sus modelos internos que se adaptan a los criterios de la NIIF 9.





Fuente: Deloitte

2.3 Nueva contabilidad de coberturas de derivados.

Dado que es un tema muy específico, solo se darán unas ideas generales sobre este tema.















El nuevo modelo de coberturas de NIIF 9 tiene como principal objetivo alinear la contabilidad de coberturas con las actividades de gestión del riesgo de una entidad. Al igual que en NIC 39 la aplicación de la contabilidad de coberturas sigue siendo opcional.

Los tres tipos de contabilidad de coberturas existentes en la norma actual se mantienen: Cobertura de flujos de efectivo, de valor razonable y de inversión neta, con mecánicas contables similares.

No obstante, las diferencias más reseñables respecto a NIC 39 son las siguientes:

- Podrán cubrirse componentes de riesgo de partidas no financieras que actualmente no es posible designar para cobertura.
- A diferencia de la norma actual que lo prohíbe, podrán designarse exposiciones globales que incluyan un derivado como partida cubierta y se introducen determinadas circunstancias concretas en las que pueden cubrirse posiciones netas.
- Se modifica la contabilización del valor temporal de las opciones en las relaciones de cobertura, ya sean de flujos de efectivo o de valor razonable, cuya variación de valor razonable podrá diferirse bajo ciertas reglas como un coste de la cobertura. Con NIC 39 este componente se lleva a resultados como ineficacia.
- La evaluación de la eficacia se alinea con la gestión del riesgo a través

de principios cualitativos (principio de relación económica) en lugar de las reglas cuantitativas actuales que se eliminan. Además deja de ser un requisito su evaluación retrospectiva, si bien se seguirá utilizando para registrar la ineficacia.

3. Tratamiento del Factoring

El tratamiento del factoring desde el punto de vista del cedente es muy similar al actual criterio tanto de la NIC 39 como del Plan General de Contabilidad. Aunque hay pequeñas variaciones resumimos las dos ideas fundamentales:

1° La primera idea que transmite es que se podrán dar de baja los activos si se cobran o se pierde el derecho a cobrar por ejemplo porque prescriben este derecho o por el hecho de que no se pueden cobrar por ser declarado insolvente el cliente como sería el caso de un fallido total. 2º La segunda idea es la más importante: solo se podrán dar de baja los activos cuando se hayan transferido de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a su propiedad, en circunstancias que se evaluarán comparando la exposición de la empresa, antes y después de la cesión, a la variación en los importes y en el calendario de los flujos de efectivo netos del activo transferido.

Si la empresa no hubiese cedido ni retenido sustancialmente los riesgos y beneficios, el activo financiero se dará de baja cuando no hubiese















retenido el control del mismo, situación que se determinará dependiendo de la capacidad del cesionario para transmitir dicho activo.

A continuación se muestra un esquema de cuando se puede dar de baja un activo cedido:

Consolidar bodas los subediarias (Paranto 3.2.1)

Determinar si los principos siguentes, para car de baja en cuertas, son aplicacies a todo o parte de un activo (o grapo de activos eminares) (Paranto 3.2.2)

(Han espícialo los devecticos a los filipos (Paranto 3.2.3))

(Han espícialo los devecticos a los filipos (Paranto 3.2.3))

(Han espícialo los entidad sus devectivos a receber los filipos de efectivo del activo?

(Ha asumico la entidad ciud devectivos a receber los filipos de efectivo del activo?

(Ha asumico la entidad ciud devectivos a receber los filipos de efectivo del activo?

(Ha transferido la entidad ciud activo)

(Ha transferido la entidad sustancialmente bodos filipos (Paranto 3.2.2)

(Ha transferido la entidad sustancialmente bodos filipos (Paranto 3.2.2)

(Ha consensado la activo (Paranto 3.2.6))

(Ha consensado la activo)

Fuente: NIIF9. Guía de aplicación

En resumen, el tratamiento es similar al actual por lo que, en la práctica, seguiremos teniendo los mismos problemas de interpretación que la actualidad. Se deberá estar vigilante para comprobar que en la redacción final no haya variaciones significativas ni en su traslación al Plan General de Contabilidad.

Juan Antonio Astorga Presidente de la Comisión de Contabilidad de AEF













09

Datos Estadísticos









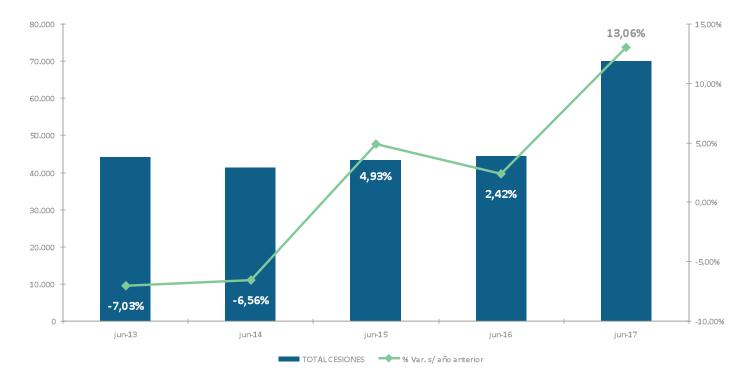








Evolución de las Cesiones



^{*} Para el cálculo de los % de variación 2017/16 se ha considerado únicamente aquellas entidades de las que se tiene información en los dos periodos.







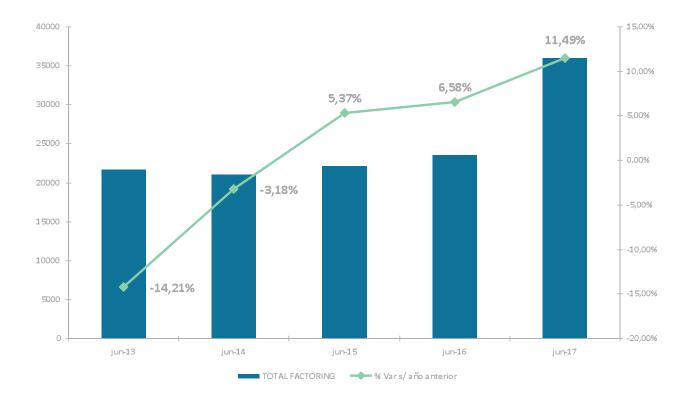








Evolución del Total Factoring



^{*} Para el cálculo de los % de variación 2017/16 se ha considerado únicamente aquellas entidades de las que se tiene información en los dos periodos.



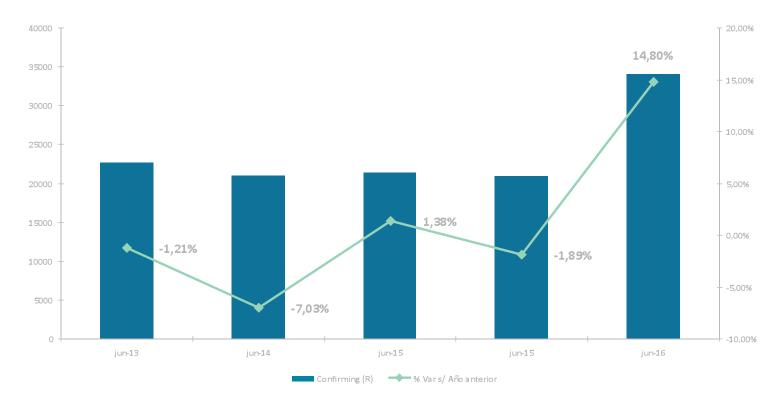








Evolución del Confirming®



^{*} Para el cálculo de los % de variación 2017/16 se ha considerado únicamente aquellas entidades de las que se tiene información en los dos periodos.





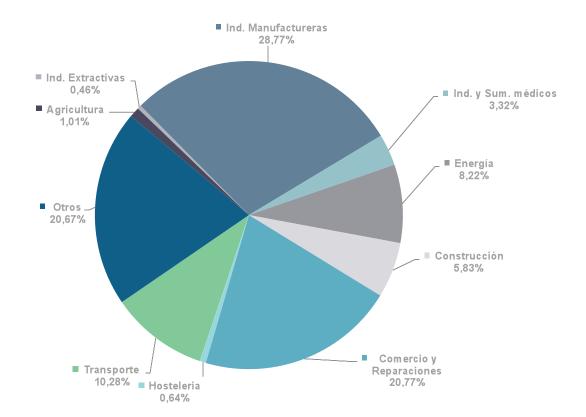








Distribución de las Cesiones por Sectores de Actividad 2016



Fuente: AEF







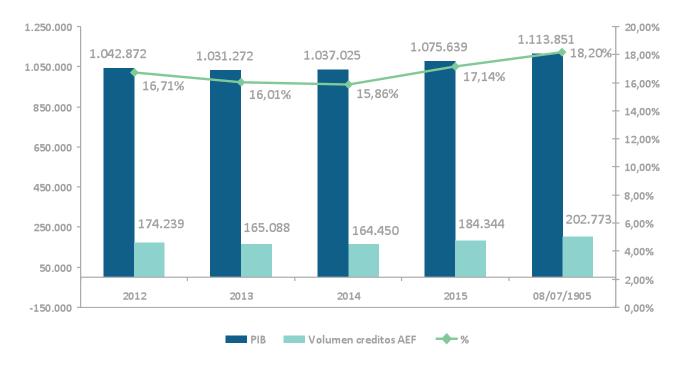






Evolución de la Relación entre el Volumen de Créditos Gestionados por la AEF y el PIB

(En millones de euros y %)



(*) Los créditos ges0onados corresponden a la suma de las operaciones de factoring + las ordenes de pago recibidas







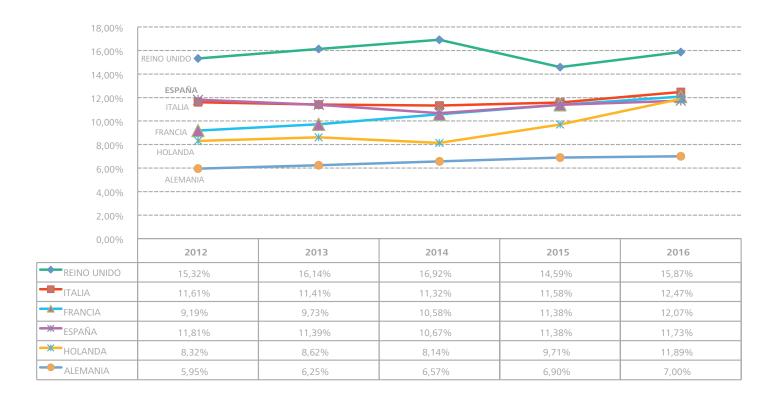








Evolución de las Cesiones









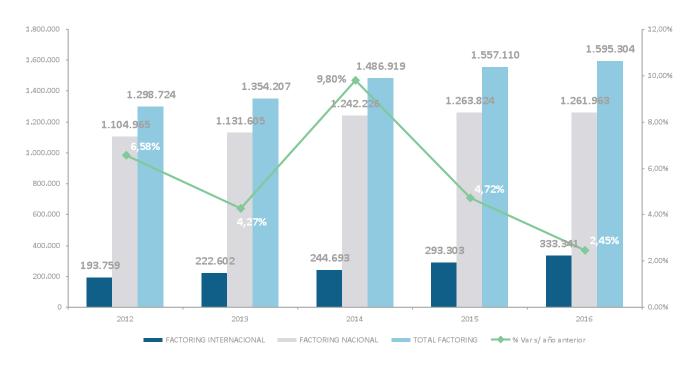






Evolución del Factoring en Europa 2012-2016

(En millones de euros y %)



FUENTE: Factors Chain International















Velázquez, 64 - 66, 2° 28001 Madrid

Tel. 91 781 45 50 Fax 91 431 47 67

Mail: aef@factoringasociacion.com Web: www.factoringasociacion.com









