

Newsletter

factoring

07
NOVIEMBRE
2015



FACTORING
ASOCIACIÓN
ESPAÑOLA

Lista de asociados

Entidad	Página web
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A	www.bbva.es
BANCO SABADELL, S.A.	www.grupobancosabadell.es
BANKIA, S.A.	www.empresas.bankia.es
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 COOP. DE CRÉDITO	www.laboralkutxa.com
COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS DE CRÉDITO	
A LA EXPORTACIÓN, S.A. (CESCE)	www.cesce.es
DEUTSCHE BANK, SOCIEDAD ANÓNIMA ESPAÑOLA	www.deutsche-bank.es
EUROFACTOR HISPANIA, S.A.	www.eurofactor.es
FARMAFACTORING ESPAÑA, S.A.	www.farmafactoring.es
GEDESCO SERVICES SPAIN, S.A.U.	www.gedescos.es
LIBERBANK, S.A.	www.liberbank.es
LICO LEASING DIVISIÓN, S.A.U., EFC.	www.lico.es
NOVO BANCO, S.A. Sucursal en España	www.novobanco.es
POPULAR DE FACTORING, S.A., EFC.	www.populardefactoring.es
SANTANDER FACTORING Y CONFIRMING, S.A, EFC.	www.confirming.es
TELEFONICA FACTORING ESPAÑA, S.A.	www.telefonicafactoring.com
UBI BANCA INTERNACIONAL, S.A. Sucursal en España	www.ubibanca.it

Junta Directiva

Cargo	Nombre	Empresa
Presidente	Carlos Olivares Sánchez	BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.
Vicepresidente	Carlos García Casas	SANTANDER FACTORING Y CONFIRMING, S.A EFC.
Tesorero	Carlos Dalmau i Llorens	BANCO SABADELL, S.A.
Vocal	Cesáreo Araujo Lojo	POPULAR DE FACTORING, S.A., EFC.
Vocal	María Lafita Zubiaga	EUROFACTOR HISPANIA, S.A.
Vocal	Íñigo López-Cano Fdez. de Betoño	CAJA LABORAL POPULAR COOP. DE CRÉDITO
Vocal	Meritxell Ripoll Manuel	CAIXABANK, S.A.
Vocal	Enrique Salomone Merello	UBI BANCA INTERNATIONAL, S.A. Sucursal en España
Vocal	Enrique Zafra Pérez	LICO LEASING DIVISIÓN, S.A.U. EFC.
Secretario General	Honorio Ruiz Cebrián	

Carta del Presidente



Queridos amigos:

Este Newsletter, de publicación anual y dirigido a todas aquellas personas interesadas en nuestra industria, pretende servir para informar de todas las novedades acontecidas en nuestro sector durante el periodo entre asambleas.

En sus artículos pretendemos recoger los temas de mayor interés en este momento.

Como cada año, participan en su elaboración algunos de los miembros de la Junta Directiva, como son en esta ocasión: Carlos Dalmau, Meritxell Ripoll, Marta Jiménez-Laiglesia y Juan Antonio Astorga, además de Javier Pellón, de BBVA.

Asimismo, incluimos un artículo de la empresa LOGALTY SERVICIOS DE TERCERO DE CONFIANZA, S.L., relativo a las nuevas tecnologías asociadas a la Sociedad de la Información. Con esta compañía la Asociación ha firmado un acuerdo de colaboración para fomentar el uso de las tecnologías en el campo de la contratación, notificación y comunicación de operaciones en el sector.

Los temas a tratar, aunque no todos específicos de factoring, esperamos despierten gran interés en estos momentos: cómo afecta la coyuntura económica al factoring; la nueva norma contable sobre instrumentos financieros, NIIF 9, que viene a sustituir a las NIC 32 y 39; ¿qué supone el uso de BIG DATA para las empresas?; alternativas a la financiación bancaria y la Ley de Fomento de Financiación Empresarial.

Tras un tiempo en el que la actividad de factoring y confirming® realizada por nuestros asociados se había visto afectada por la crisis económica, parece que las últimas cifras disponibles apuntan a una clara recuperación. Así los datos de agosto, señalan un crecimiento de las cesiones del 6,29% respecto al mismo periodo del año pasado, con un volumen alcanzado de 70.106 millones de euros.

Si entramos al detalle, el factoring ha crecido un 8,42% (35.495 millones) y el confirming® un 4,18% (34.611 millones).

Dentro de la actividad realizada en factoring, el Factoring Nacional ha crecido un 6,46%, mientras que el Internacional lo ha hecho el 13,64%, especialmente, el de exportaciones, que, aunque supone un volumen relativamente pequeño, 9.862 millones de euros, ha crecido un 16,97%.

La única nota negativa de estos datos aparece en el Factoring Nacional sin recurso, que ha disminuido un 1,80%, como consecuencia, especialmente, del retraimiento del mercado originado por la Decisión de Eurostat, ya comentada en años anteriores, de incluir estas operaciones como deuda financiera. Esta medida afecta, de forma muy significativa, especialmente a las numerosas PYMES de nuestro país que eran proveedoras de bienes y servicios de la Administración Pública.

En cualquier caso, desde la Junta Directiva de la Asociación seguimos trabajando, para potenciar nuevos servicios de interés para el sector como en el desarrollo del factoring y confirming®, que ya se ha consolidado como la fórmula de financiación del circulante más significativa entre las existentes en el panorama financiero español.

Un saludo,

Carlos Olivares Sánchez
Presidente

Big Data, la disciplina del futuro

Meritxell Ripoll Manuel

Directora de Financiación y Servicios de Caixabank

¿De veras tenemos algo nuevo?

Big Data es un concepto que la industria financiera y tecnológica ha acuñado como nueva tendencia. Por el momento, como todas las novedades, tiene mucha literatura y teoría pero aún, poca aplicación práctica. No es un fenómeno nuevo. Pasó con Internet, con el E-Commerce, con el "Internet of Things (IoT)" y con las redes sociales. Hoy en día tropezamos con el Big Data en la prensa financiera, en las revistas tecnológicas e incluso en la prensa generalista, en sus especiales dominicales. Es más, existen conferencias exclusivas dedicadas a Big Data en diferentes países del mundo. Sin lugar a dudas, el Big Data pisa fuerte y parece que ha venido para quedarse.

En mi opinión, lo primero que nos acontece es un aterrizaje del concepto en algo real, entendible y concreto. Para los que solo somos usuarios de este fenómeno, el Big Data no es más que el uso de información que tenemos a nuestro alcance para transformarla en valor para la organización. Pero, ¿acaso es esto algo nuevo? , ¿acaso no hemos estado gestionando datos en los últimos años, sino décadas? ¿acaso no hace tiempo que utilizamos el concepto "Business Intelligence" para tener conocimiento de nuestro negocio?. Pues sí señores, sí, gracias al Business Intelligence hace años que sabemos cómo nos van las ventas, qué clientes nos compran, qué canales funcionan mejor y qué día de la semana es más productivo, qué regiones van mejor, y un sinfín de preguntas más que nos quedan respondidas gracias a los consabidos cuadros de mando, también bautizados por los anglosajones como los Balance Score Card.

Pues entonces.... ¿En qué se diferencia Big Data del Business Intelligence?

Según los expertos de la industria, en este punto existe unanimidad en la respuesta. La diferencia existe en las tres V's: Volumen, Velocidad y Variedad.

- **Volumen:** hoy en día el volumen de datos generados crece de forma exponencial. Nuestro móvil está emitiendo señales constantemente desde donde nos encontramos. Nuestra navegación por internet va dejando rastro allá por donde navegamos. Las pantallas que leemos o vemos, las que clickamos, las ofertas comerciales por las que nos interesamos, los comentarios en las redes sociales que hacemos, etc. El mundo es digital. Todo se sustenta en sistemas y en tecnología y además todo lo traducimos en datos. Es este un gran volumen de datos disponible al alcance de quien sepa encontrarlo y manejarlo.

¿Qué ha cambiado en los escasos últimos cinco años? Pues sencillo, por una parte hemos visto la revolución con la aparición de un gran volumen de datos, y por otra este excedente de información ha venido acompañado de la evolución de una tecnología más hábil a la hora de tratarlos. En la actualidad datos y tecnología, son una realidad.

- **Velocidad:** Esta es otra característica que diferencia la sociedad actual de tiempos pretéritos. Hoy en día, queremos la información en tiempo real, justo cuando está pasando, para poder decidir de forma on-line o cuasi on-line. Somos impacientes y exigentes. Por ejemplo, antes las marcas de ropa, realizaban su confección de temporada y no era hasta bien entrada la temporada que se conocía que producto había tenido más ventas y cual había encajado peor con las preferencias de los clientes.

Sin embargo, hoy en día, las marcas más exitosas de moda deciden su producción en función de las ventas del mismo día. Saben de inmediato que color está vendiéndose más, en que territorio tiene mayor aceptación y en base a esa información, son capaces de incrementar más su producción del producto con el color “preferido” por los clientes, consiguiendo además reponerlas en plazos récord en las tiendas.

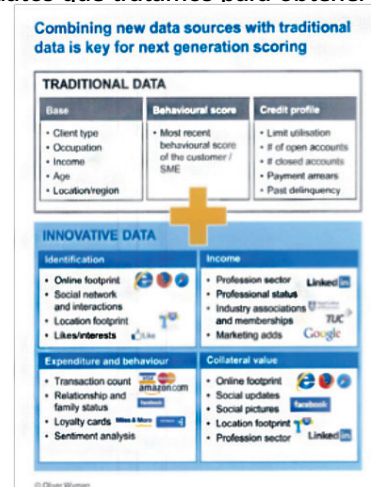
Esta velocidad de acceso a la información y de proceso es una de las características del Big Data. Podemos tener datos, sí. Mucho volumen, también. **Pero la gestión de los datos en tiempo real es una característica adicional.** Con este conocimiento de lo que está pasando podemos tomar decisiones en tiempo real.

Si nos ceñimos a la aplicación en el sector financiero, hoy por hoy, somos capaces de hacer una oferta comercial de un nuevo producto de inversión con solo detectar un movimiento de fondos de una empresa o de un cliente. Podemos ofertar financiación ante cualquier disminución de la posición de tesorería. Podemos sugerir un aplazamiento de tarjeta de crédito, en función de los perfiles de uso y de consumo diarios... y así, un largo etcétera de ejemplos más.

Nos parece que ya no es necesario que un grupo de analistas o gurús de los datos, analicen semanalmente los clientes y diseñen campañas para ellos. **Ahora la campaña y la oferta personalizada se generan en tiempo real y en función de la situación del cliente en ese momento.**

- **Variedad:** por último, nos queda la variedad de los datos que tratamos para obtener información. Hasta ahora, solo éramos capaces de gestionar lo que los expertos llaman “datos estructurados”, es decir, los datos que provienen de aplicaciones. Por ejemplo, cuantas ventas tiene cada cliente, que producto tiene más ventas o qué oficina consigue más actividad comercial. Información totalmente tabulada y estructurada.

Con las nuevas capacidades que nos ofrece el Big Data, podemos obtener información de nuevos orígenes de datos, como por ejemplo las que obtenemos de las llamadas que los clientes realizan a los call center, de los textos de las reclamaciones que nos remiten, de los comentarios que publican en las redes sociales, de los logs de información de los sistemas y de un largo etcétera más de fuentes hasta ahora impensables de tratar.



Es por todo ello, que es ahora, en estos años, donde se produce una confluencia extraordinaria entre el volumen, la variedad de los datos disponibles y la capacidad tecnológica para tratarlos y obtener información de ellos.

En definitiva, mucho más, más rápido y con más contrastes.

Hasta aquí perfecto, pero.... ¿las organizaciones para que lo van a usar?

Pues habrá que ver como somos capaces de sacarle partido, pero para empezar, se nos ocurren tres recetas interesantes en las que aplicar el Big Data:

Receta 1: Conocer mejor que está pasando en nuestro negocio.

Podemos recopilar todos los datos disponibles e incorporarlos en nuestras herramientas de Big Data. Las nuevas técnicas analíticas nos permiten procesarlos y extraer toda la información de lo que está pasando en nuestra organización. Podemos conocer en tiempo real cómo las constantes vitales de nuestra organización están funcionando, y gracias a ello, actuar en consecuencia.

La rapidez en la toma de decisión a raíz de los datos recopilados es una de las ventajas competitivas de cualquier empresa o entidad. La capacidad de adaptación a las características del mercado, la capacidad de gestionar correctamente la demanda o de adecuar en cada momento la correcta oferta puede posicionar a cualquier entidad a la cabeza de un sector.

La prensa especializada describe que las principales Entidades Financieras solo estamos utilizando un 10% de la información que tenemos a nuestro alcance. Todos sabemos, que es en base al uso de esta información, donde podemos encontrar mejoras relevantes de nuestras actividades.

Receta 2: Mejorar el conocimiento de nuestro cliente.

Sin duda, el **conocimiento del cliente** es uno de los activos principales de cualquier empresa. Poco importa si se trata de una empresa industrial, una empresa de productos orientados a consumo de clientes finales o incluso una empresa de servicios. Para todos, la información es conocimiento y el conocimiento es una ventaja.

El origen de los datos que consideremos puede ser variado, de las redes sociales, de la recopilación de las interacciones de los clientes en nuestros canales/oficinas, e incluso de la información que disponemos del ámbito público (registros de acceso público).

Toda esta información puede ser incorporada en nuestro Big Data y con ella **conocer mejor los gustos y preferencias de los clientes, haciendo incluso predicciones de sus necesidades de consumo, a la vez que definimos patrones de comportamiento.**

Y si nos parece irrelevante, solo tenemos que preguntarnos que puede conocer Google de nosotros. En cada búsqueda que hacemos estamos mostrando nuestras inquietudes. En cada email que mandamos estamos exponiendo nuestras actividades y en cada comentario que hacemos en las redes sociales estamos revelando nuestros secretos, gustos y nuestros contactos. Lo saben todo sobre los usuarios.

En el mundo financiero este mejor conocimiento del cliente, debe permitir mejorar nuestra información sobre sus capacidades financieras y su perfil de gasto:

- Un mayor detalle de información nos aporta una foto más completa de la situación económica y, por lo tanto, de los productos financieros que se adaptan a sus necesidades. Podemos ajustar los productos de financiación a sus necesidades particulares de crédito, en lugar de catalogarlo como un cliente "tipo" en una segmentación que hayamos realizado.
- Adicionalmente, podemos estimar mejor las capacidades de devolución del cliente en base a recopilar más datos sobre su solvencia.
- Con una mejor monitorización de las actividades del cliente podemos predecir con anticipación cuando puede tener dificultades en afrontar sus pagos y por lo tanto podemos predecir incrementos en la propensión de mora. Si se va retrasando progresivamente en sus pagos o su nivel de facturación va decreciendo paulatinamente, podemos intuir que su situación financiera puede cambiar y actuar en consecuencia.

Receta 3: Incrementar la productividad comercial.

Llegamos al objetivo principal: **incrementar la productividad comercial**. En base al incremento de la información de la organización y sobretodo en la mejora del conocimiento de nuestro cliente podemos orientar nuestra actividad a satisfacer mejor a

los clientes. Si sabemos lo que el cliente necesita, podemos orientar los productos y las ofertas a sus necesidades.

Anteriormente se diseñaba una campaña / producto y se buscaba cual era el público objetivo que podía tener tendencia a consumirlo. Ahora el mecanismo tiene que ser radicalmente diferente. Empezar conociendo el cliente y diseñar el producto / campaña que más le encaje. *Se debe pasar de un criterio de segmentación, es decir de agrupar clientes en "clusters" parecidos a un criterio de personalización, a una acción one-to-one.* Además, esta oferta debe ser presentada al cliente en el momento adecuado. Por ejemplo, el cliente puede tener una necesidad de encontrar un hotel justo después de contratar un vuelo para sus vacaciones. Una oferta adecuada en tiempo y en lugar a este cliente puede incrementar la propensión de compra.

En conclusión, el Big Data, como cualquier nuevo concepto, ofrece unas grandes posibilidades en cada empresa, actividad o sector. Sin embargo no debemos cegarnos por su potencialidad y capacidades. No va resultar ser una solución mágica que resolverá todos los problemas. *La clave para cada organización se trata de encontrar, en que ámbito de nuestra actividad, una gestión avanzada de un gran volumen de datos en tiempo real puede aportarnos realmente valor,* ya sea en el control de nuestra organización o en nuestra orientación comercial.

Nueva norma contable sobre los instrumentos financieros

*Por Juan Antonio Astorga Sánchez
Presidente de la comisión de contabilidad de la AEF*

1. Introducción

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 la normativa vigente compuesta fundamentalmente por la NIC 32 y 39.

La NIIF 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 que las medidas que incorpora sean más rigurosas y restrictivas.

Los principales cambios que introduce son los siguientes:

1º 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.

2º Cambios en el cálculo del deterioro de activos.

3º Nueva contabilidad de coberturas de derivados.

Dada la brevedad del espacio disponible y su impacto en la actividad de Factoring, vamos a centrar nuestra explicación en dos temas:

- a) El tratamiento del Factoring desde el punto de vista del cedente.
- b) El tema del deterioro.

El tema de las categorías contables que han quedado tiene un tratamiento similar a la normativa actual mientras que el tratamiento de las coberturas es un tema muy específico que no afecta en la práctica al Factoring.

Finalmente, señalar que está previsto que la norma será efectiva para ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2018, aunque la norma está pendiente de adoptarse por la UE.

2. Tratamiento del Factoring

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

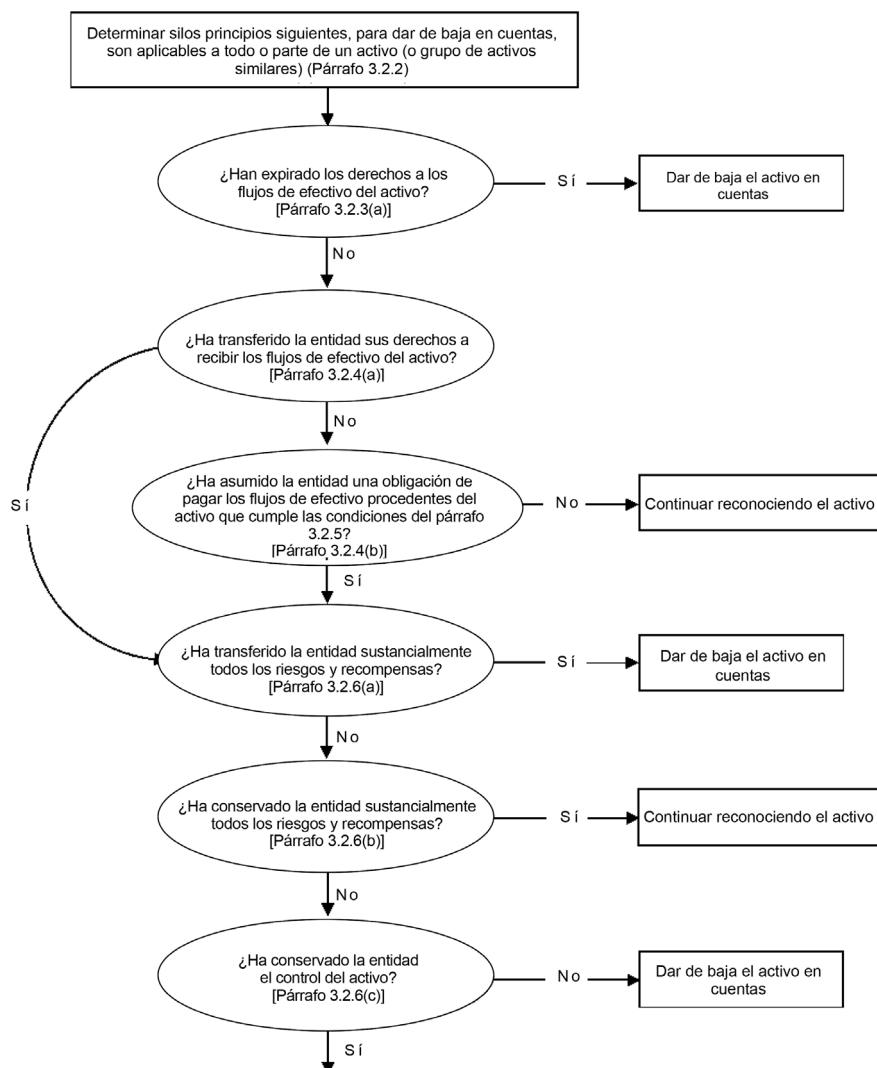
1º La primera idea que transmite es que se podría dar de baja los activos si se cobran o se pierde el derecho a cobrar, por ejemplo, porque prescribe este derecho o por el hecho de que no se pueden cobrar por ser declarado insolvente el cliente, como sería el caso de un fallido total.

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:



Fuente: NIIF9. Guía de aplicación

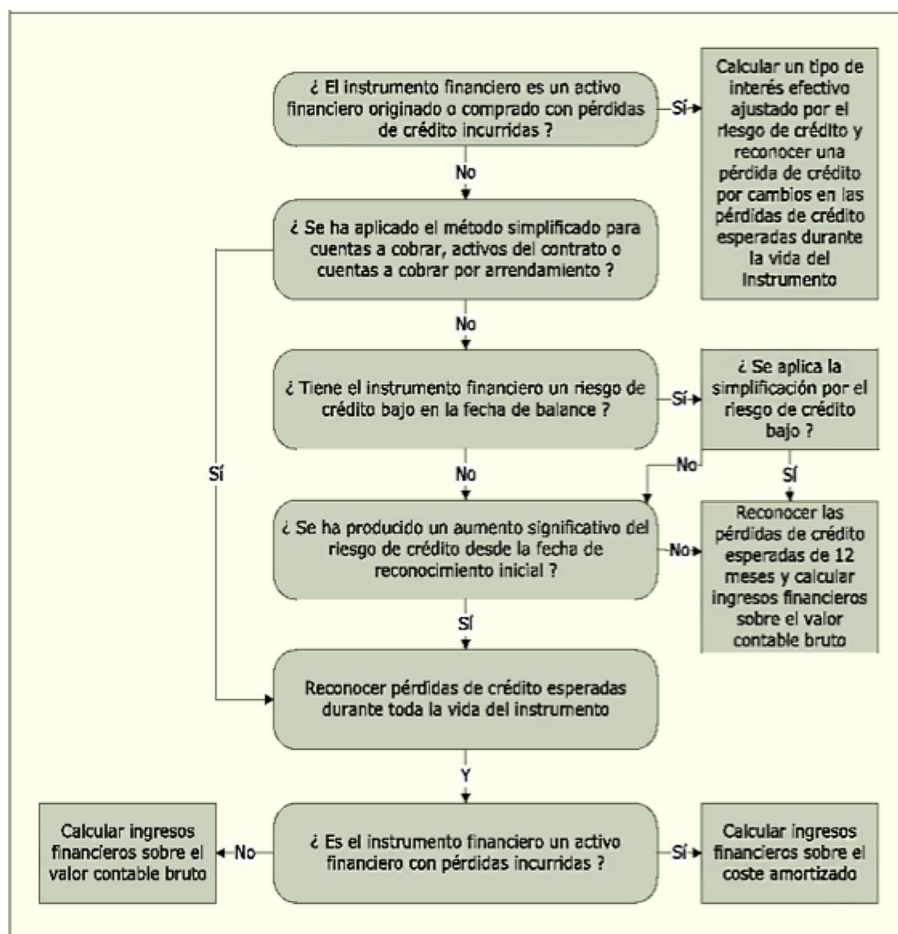
En resumen, el tratamiento es similar al actual por tanto en la práctica seguiremos teniendo los mismos problemas de interpretación que la actualidad. Se deberá estar vigilante a que en la redacción final no haya variaciones significativas ni tampoco en su posterior traslación al Plan General de Contabilidad.

3. Deterioro del valor

La NIIF 9 señala que, en cada cierre contable, la entidad debe medir la pérdida por deterioro de un instrumento financiero por un importe equivalente a las pérdidas de crédito esperadas durante toda la vida del instrumento, si el riesgo de crédito del instrumento ha aumentado de forma significativa desde el reconocimiento inicial. En caso contrario, la entidad debe medir la pérdida por deterioro del instrumento por un importe equivalente a las pérdidas de crédito esperadas de 12 meses.

Según el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (CNIC), no reconocer pérdidas esperadas con anterioridad a que existan aumentos significativos en el riesgo de crédito, no reflejaría de forma apropiada las pérdidas incurridas con posterioridad al reconocimiento inicial. La idea que subyace es que el tipo de interés efectivo inicial incorpora una expectativa de pérdidas al fijar el precio de la transacción y que el reconocimiento de las pérdidas de crédito esperadas en los 12 meses siguientes reconoce la variación de cada ejercicio de las pérdidas estimadas en el citado tipo de interés inicial.

A continuación, se incluye un resumen del tratamiento contable aplicable al deterioro de valor de la NIIF 9.



Fuente: NIIF 9: Instrumentos financieros- la nueva era de los instrumentos financieros (II)
Revista contable nº 27 . Noviembre 2014

En la práctica este nuevo criterio significa que las entidades, desde el primer día que registran un activo financiero deben registrar, si se da el caso, las pérdidas crediticias esperadas para los siguientes 12 meses o en el peor de los casos, si las pérdidas fueran significativas, se registrarían las pérdidas esperadas durante toda la vida del activo financiero.

Este criterio afecta a las entidades que tienen activos financieros a coste amortizado y a valor razonable con cambios en otros resultados integrales. Si lo miramos desde el punto de vista de las entidades, con independencia que pueden existir otras, las entidades de crédito y la de seguros están afectadas directamente por su modelo de actividad.

Tendremos que estar a la espera de ver el tratamiento que el Banco de España fije vía circular, pero se debe tener en cuenta que, con independencia de cómo afecta al sector de entidades de crédito en general, las operaciones de Factoring estarán afectadas por tratarse, en general, de cuentas a cobrar a corto plazo.

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.

Alternativas a la Financiación Bancaria

Por Javier Pellón Sebastián
BBVA Factoring Product Manager

Podríamos empezar haciéndonos dos preguntas; ¿existen realmente soluciones alternativas a la tradicional financiación bancaria? ¿En un futuro existirán alternativas a la tradicional financiación bancaria? En ambos casos la respuesta es un SÍ.

Hay muchas razones que nos llevan a esta conclusión, pero vayamos por partes. Existen dos puntos muy importantes que explican la proliferación de soluciones alternativas que sirven para financiar la actividad empresarial.

- La primera vendría de la mano de la **crisis financiera** que hemos vivido en los últimos años, y que llevó a las entidades financieras a procesos de desapalancamiento, obligando a las empresas a buscar financiación alternativa mediante emisiones de bonos y titulizaciones recurriendo al mercado financiero, a los Fondos de Inversión o incluso al MAP.
- La segunda explicación estaría en el **desarrollo de las nuevas tecnologías**, que han posibilitado el nacimiento de nuevos modelos de negocio financiero absolutamente disruptivos.

La primera solución estaba y está solo al alcance de grandes empresas y entidades públicas. Además, se trata de un mercado que se encuentra, en gran medida, intermediado por entidades financieras que dan soporte y viabilidad a las emisiones de títulos. Estos mercados presentan cierto grado de madurez y no van a ser el objeto de este artículo, puesto que en la medida en la que las entidades financieras están “abriendo el grifo”, las grandes financiaciones se vuelven a canalizar mediante fórmulas más tradicionales. Por tanto, nos vamos a centrar en algo mucho más innovador y que responde a la explosión de ideas y soluciones tecnológicas, denominadas **fintech**.

Desde hace algunos años, venimos viendo la afluencia de numerosas start-ups que ofrecen soluciones tecnológicas alternativas a los tradicionales productos y servicios bancarios. Las fintech aportan, incuestionablemente, importantes mejoras allá donde centran su tiro. Un ejemplo es el mundo de los pagos internacionales donde, utilizando plataformas, se pueden realizar transferencias y pagos offshore con menor coste y mucha mayor rapidez. Estamos viendo y lo seguiremos haciendo, que donde haya un servicio tradicionalmente bancario, fintech se abrirá paso y encontrará una solución de mayor valor añadido, que potencialmente venga a desintermediar a las entidades financieras.

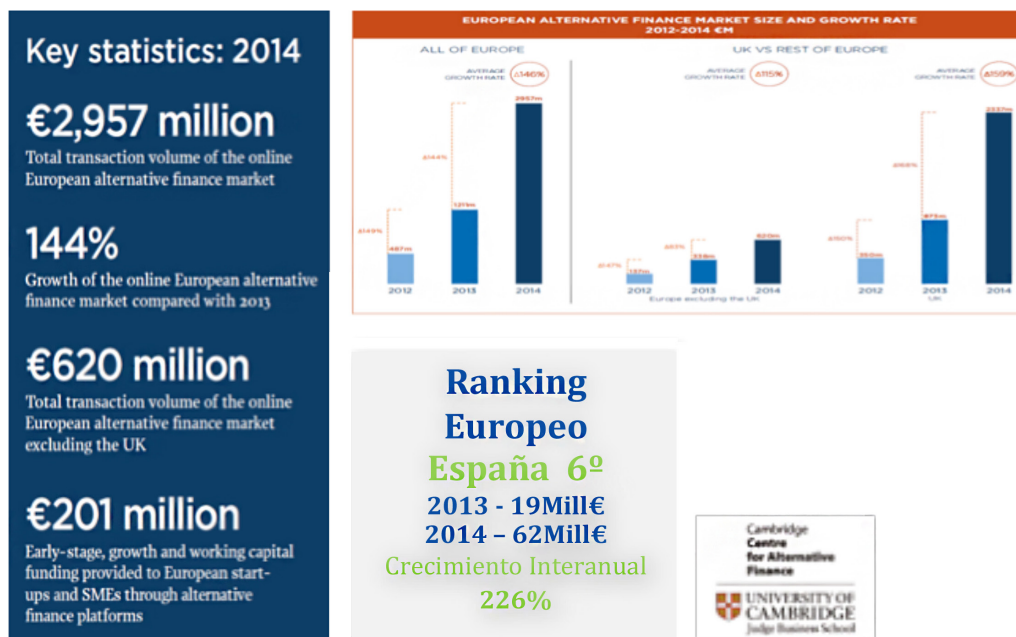
Pero centrémonos en la financiación. Si bien antes veíamos que las grandes empresas y corporaciones han venido solucionando su financiación mediante mercados alternativos organizados, **las pymes se han convertido en el “oscuro objeto del deseo” de las fintech que ofrecen financiación**. Se dan las circunstancias perfectas: una oferta creciente y una demanda de financiación poco entendida y mejorablemente atendida por las entidades financieras.

Todo empieza con la interconexión que ofrecen las nuevas tecnologías, que han posibilitado el desarrollo de ecosistemas en los que interrelacionan demandantes de crédito y ofertantes de liquidez con facilidad y transparencia. Empiezan las soluciones **crowd-colaboration** inocentemente y buscando una solución para la obtención de fondos con los que realizar todo tipo de obras benéficas. Parece sencillo: “expongo de una forma atractiva y clara la buena obra que quiero realizar, incorporo una solución fácil para que todo el que quiera

haga sus aportaciones y entre todos se consigue ayudar a mucha gente". ¡Adiós al SMS!

Y la naturaleza se abre paso. ¿Por qué no presentar un proyecto empresarial interesante y conseguir animar a la gente corriente que tenga dinero ocioso para hacer una inversión? Nace en países anglosajones el crowd-funding, que bajo numerosas denominaciones como crowd-lending, crowd-equity o crowd-reward da luz a numerosas fintech, que buscan financiación bajo fórmulas que ofrecen al pequeño inversor un tipo de interés, participaciones accionariales o cualquier otro tipo de recompensa.

La Universidad de Cambridge ha realizado un estudio interesante que viene a cuantificar las cifras que maneja el sector de crowdfunding en Europa. Ciertamente no se trata de cifras significativas aún, pero con el crecimiento que están experimentando, tampoco debemos ningunear su presencia. Han venido para quedarse y ofrecer a las pymes una solución alternativa de financiación. Y, sobre el papel, a hacerlo desintermediando a las entidades financieras, tanto en su faceta de prestamista como en la de captadores de liquidez.



Viendo estas cifras, podemos comprobar que Reino Unido concentra la mayor parte del volumen que mueve el crowdfunding en Europa. Además, sus ritmos de crecimiento interanuales también son superiores al resto de Europa. Sin embargo, en **España crece aún más que en UK** y, si miramos por número de plataformas de crowdfunding, sorprende ver que con **34 España se posiciona en la 2ª de Europa**, por delante de Francia con 33 y solo por detrás de UK con 65 plataformas. Estas cifras, pueden parecer abrumadoras, pero no lo son tanto si las ponemos en su justa medida.

BBVA Reserch estima que mediante crowdfunding se presta 1 céntimo por cada 100€ que presta la banca tradicional. En España, el importe medio de los proyectos financiados por crowdfunding asciende a 31.000€ y cada inversor aporta una media de 2.000€.

La clave está en la **confianza**. Y pese a no querer ahondar en temas jurídicos, es obligado hacer una referencia al impulso que el legislador español ha querido dar a las financiaciones alternativas a través de la **Ley de Fomento de la Financiación Empresarial**. Esta Ley viene a regular y pretende dar más transparencia en los mercados financieros alternativos, derivados, titulizaciones y, por primera vez, se regula el crowdfunding. La ley establece una serie de obligaciones a las empresas de crowdfunding y también una serie de limitaciones a la captación de fondos y capacitación de los inversores a los que ofrecer sus proyectos. ¿El resultado? Depende de cómo se mire. Si tenemos en cuenta que las regulaciones del crowdfunding son infinitamente menores que las de las entidades financieras, diríamos que el primero tiene clara ventaja competitiva sobre la banca, pero si pensamos en que la regulación aporta **transparencia y confianza** a los inversores, el crowdfunding aún tiene mucho que mejorar para estar en condiciones de competir seriamente en la captación de los fondos necesarios para crecer.

Parece que todo lo comentado hasta ahora poco tiene que ver con la **Asociación Española de Factoring**. No es así. La naturaleza sigue abriéndose paso y de los desarrollos de las plataformas de servicios financieros empiezan a aparecer muchas **plataformas de invoicing**, que ofrecen soluciones a las pymes para ayudarles en sus procesos internos de generación, pagos y cobros de facturas. Y cuando hablamos de cobros de facturas y de funding, necesariamente aparece nuestro querido **Factoring**. Estas fintech realizan estudios de riesgo ingeniosos y ágiles, muy diferentes de los pesados procesos de análisis de riesgo de las entidades financieras que arrastran su particular burocracia normativa interna y externa. Con todo, las pymes ahora ya cuentan con una solución alternativa para financiar sus ventas. Hasta la fecha, no existe una iniciativa exitosa de factoring sin recurso, pero ya tenemos varias plataformas en el mercado ofreciendo confirming, supply chain finance o como queramos denominarlo.

No puedo terminar este artículo sin volver a coger el hilo de **confianza**. La financiación alternativa existe, pero la confianza es el freno para su crecimiento. La cantidad de personas físicas o jurídicas que estarían dispuestas a invertir su dinero en una de estas plataformas a cambio de un tipo de interés, es muy pequeña y siempre buscando unas rentabilidades excesivamente altas. Por tanto, para poder crecer, muchas fintech que ofrecen financiación están encontrando su músculo firmando acuerdos de colaboración con entidades financieras.

Puede parecer que llegamos a la pescadilla que se muerde la cola y que la financiación alternativa encuentra su alternativa en manos de las entidades financieras a las que pretendían desintermediar. La buena o mala noticia no es ésta. La tecnología esta preparada, la metodología también, solo falta que grandes empresas no financieras se decidan a embarcar en este mundo fintech para que el baile se llene de gente y las oportunidades se multipliquen exponencialmente. La pregunta del millón es **cuándo**.

La coyuntura económica y el Factoring y el Confirming®

Por Carlos Dalmau i Llorens

Tesorero de la Asociación Española de Factoring

Si hacemos un análisis de la situación internacional, podemos indicar que las expectativas de crecimiento para la economía mundial se han reducido en los últimos meses, como consecuencia, principalmente, de las dudas en torno a la economía china, sobre todo después de la devaluación de su moneda a mediados de agosto.

En el otro lado de la moneda, se encuentran las perspectivas para EEUU que han mejorado después de una revisión al alza del crecimiento de su PIB en el segundo trimestre hasta el 3.7% y la caída de la tasa del paro hasta el 5.1%.

El crecimiento de la zona Euro sigue mostrando síntomas de debilidad a pesar de su ligera revisión al alza de los resultados durante los primeros seis meses.

A nivel interno, en España el PIB creció un 1% en el segundo trimestre en comparación con el primer trimestre, impulsado principalmente por la demanda interna. Fue tanto el consumo privado como la inversión en construcción y en bienes de equipo que exhibieron un comportamiento muy dinámico. A la vez que las exportaciones se incrementaron a buen ritmo, hay que destacar que las importaciones crecieron más que las exportaciones.

El crecimiento del PIB (+1 %) en el segundo trimestre en comparación con el trimestre anterior, significó que la aportación neta del sector exterior al crecimiento del PIB fue negativa.

Las previsiones del PIB para 2015 se han elevado una décima porcentual hasta el 3.2% y las previsiones de consenso para el 2016 apuntan a un crecimiento del 2.8 %. Este alza viene motivada principalmente por un mayor crecimiento esperado de la demanda interna.

En cuanto al Sector Industrial, el índice de producción industrial aceleró el ritmo de crecimiento en el segundo trimestre del año, a lo que se suma la caída del petróleo que vuelve a situar la inflación en negativo. El abaratamiento del crudo ha tenido un impacto en la mejora de la balanza corriente, contabilizando un ligero superávit durante la primera mitad del 2015.

Si a estos datos le sumamos la mejora de previsión sobre el empleo nos encontramos con una situación en 2015 que muchos de ustedes estarán de acuerdo, que presenta un nivel de actividad mayor que en el 2014.

Por memoria, en 2014 nos encontramos en una situación en la que las empresas se focalizaron a conseguir liquidez de las entidades bancarias, esperando una mejora substancial de la actividad económica.

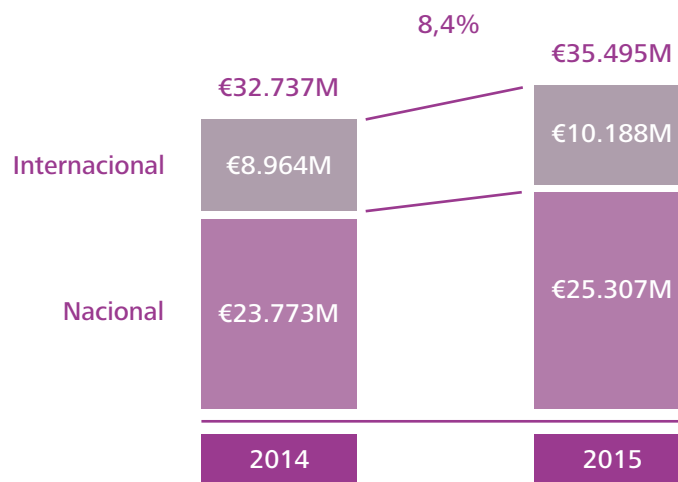
Actualmente en 2015 vemos una balanza de pagos mejor, la capacidad de recuperación de la economía española se ha visto reconocida en los últimos tiempos, añadiéndose el hecho de que la expansión de actividad se apoya tanto en factores internos como externos. Claro ejemplo ha sido la contención de los precios del petróleo que ha ayudado.

A nivel doméstico la mejora estructural de los fundamentos ayudará a incrementar la expansión de la demanda doméstica.

¿En este entorno, como ha afectado al mercado de Factoring y Confirming®?. Creemos que favorablemente, dado que hemos partido de una base en la que las empresas españolas, en una primera etapa, se han querido asegurar liquidez, pero ahora ya tenemos el efecto de incremento de necesidades de circulante, tanto para pagos como para cobros.

Los empresarios, financieros y comerciales de las empresas cada vez más se encuentran con la necesidad de efectuar el Risk Management de su cartera de pedidos, asegurar las ventas, financiar y gestionar de forma simple el cobro de las ventas. Se está viendo en los últimos años como se está trasladando el descuento a las herramientas que pueden solventar esta necesidad.

Vemos en el comparativo de Cesiones entre agosto 2014 y agosto 2015 un incremento del +8.4% en España, siendo el mayor crecimiento porcentual en Cesiones de Internacional.



Datos a Agosto 2015

A nivel de Confirming®, la evolución hasta agosto 2015 es positiva, del +4.2 %, y se espera que esta dinámica siga en vigor durante todo el ejercicio, siendo esta operativa una herramienta cada vez más universal entre las empresas españolas para gestionar sus pagos tanto por el servicio prestado como por la financiación que lleva anexa. Producto muy simple y bien valorado por las empresas españolas.

Laberinto normativo

*Por Marta Jiménez-Laiglesia Oñate
Presidente de la Comisión Jurídica de AEF*

Aunque el año que termina lo ha hecho con parecida intensidad legislativa al año anterior, hemos creído conveniente dedicar esta página sólo al análisis de una de las normas aparecidas en este año, que ya estudiamos como proyecto el año pasado: la conocida como "Ley de fomento empresarial" o más correctamente la "Ley 5/2015 de 27 de abril de fomento de la financiación empresarial", Ley, que si bien entró en vigor el 29 de abril de este año, tiene parte de sus disposiciones sujetas a posterior desarrollo normativo o pendientes de entrada en vigor.

Esta Ley cuyo objetivo principal es favorecer la financiación de las empresas y en especial la financiación de las empresas de menor inversión, es una mezcla de diferentes y muy variadas medidas todas ellas encaminadas a "desbancarizar" lo máximo posible la financiación de la inversión y operativa de las PYMES.

Como bien se describe en su exposición de motivos, el legislador considera que en este país se sigue reduciendo el crédito a las empresas. Este crédito, escaso, se canaliza, además, casi exclusivamente a través de la banca lo que hace que las empresas tengan excesiva dependencia de este canal de financiación. Esta dependencia, además, es especialmente grande en las pequeñas y medianas empresas que a su vez constituyen el porcentaje mayoritario de la estructura empresarial del país.

Y así continua el razonamiento del legislador, para conducirnos finalmente a la aprobación de una norma que pretende, literalmente: "poner en marcha un giro estratégico de la normativa, partiendo de un análisis estricto de sus efectos sobre las diferentes fuentes de financiación de la economía española".

Como vemos, una norma ambiciosa y base de desarrollo de otras muchas de indudable importancia.

La norma articula un conjunto de medidas con una doble finalidad:

- 1.- Hacer más flexible y accesible la financiación bancaria de las Pymes.
- 2.- Avanzar en el desarrollo de medios alternativos de financiación, fortaleciendo la financiación no bancaria.

Desarrollaremos a continuación las normas que consideramos tienen más impacto en nuestro negocio, limitándonos a enumerar las que especialmente avanzan para desarrollar medios alternativos de financiación bancaria.

A estos efectos, las principales medidas articuladas para favorecer la financiación bancaria, además de una modificación de determinados artículos de la Ley sobre régimen jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca (Ley 1/1994 de 11 de marzo), son dos:

- Por una lado, la obligación de las entidades de crédito de notificar a las PYMES por escrito y con antelación suficiente (al menos tres meses) su decisión de cancelar o reducir significativamente (un 35% o más) el flujo de financiación concedido.
- Y por otro, la obligación de las entidades de crédito de poner gratuitamente a disposición de las PYMES un informe sobre su posición financiera, historial de pagos, calificación crediticia...

Respecto de la obligación de notificación con preaviso de la decisión de cancelación o reducción del “flujo de financiación”, la norma establece una serie de excepciones a esta obligación, tales como, que la cancelación sea de mutuo acuerdo, o en caso de concurso o inicio de negociaciones preconcursales de la PYME, etc., destacando la excepción referida a la posibilidad de que la entidad de crédito justifique con razones objetivas que las condiciones financieras de la PYME han empeorado de forma sobrevenida y significativa en los tres meses posteriores a la fecha en que se debería haber realizado la notificación.

Además, y esta es la segunda gran novedad, en los diez días posteriores a la notificación del preaviso la entidad deberá facilitar **gratuitamente** a la PYME el documento denominado “Información Financiera-PYME” con toda la información que la entidad hubiera recabado sobre la PYME más una serie de elementos que la Ley exige como obligatorios (información trimestral de los últimos cinco años facilitada a la CIRBE, datos informados a ficheros de solvencia, extractos de movimientos, etc.).

Esta información, sin perjuicio de la obligación de facilitarla gratuitamente en caso de cancelación o reducción de la financiación, deberá estar a disposición de la PYME en todo momento, quien podrá solicitarla previo pago de un precio a la entidad, que no deberá ser más alto que el coste de la emisión del documento (y que en cualquier caso la norma prevé que pueda ser fijado como máximo por Banco de España).

Estas condiciones: preaviso y entrega de informe, se consideran a los efectos de la Ley derechos irrenunciables de la PYME debiendo incluirse en los contratos de financiación un clausulado, o cláusula concreta, que haga referencia expresa a dicha irrenunciabilidad.

Por supuesto, el incumplimiento de estas normas se considerará infracción grave de la entidad, de conformidad con lo dispuesto en la Ley 10/2014 de 26 de junio de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, e infracción leve cuando el incumplimiento sea ocasional o aislado.

Si bien ya ha entrado en vigor la normativa comentada relativa a la necesidad de preaviso de al menos tres meses, es cierto que la norma delega en el Banco de España la elaboración de una plantilla para la realización del documento “Información Financiera- PYME” disponiendo que la obligación de facilitar dicha información entrará en vigor a los tres meses de la publicación por el Banco de España del modelo-plantilla. A la fecha de este artículo, octubre 2015, el Banco de España no ha publicado aún el citado modelo-plantilla.

Son muchas las dudas que surgen y surgirán en la aplicación de estas normas. Desde las que incumben al ámbito subjetivo de la norma (¿están incluidas además de las entidades de crédito, el resto de entidades que conceden financiación tales como EFCs, o incluso sociedades de capital que sin ser entidades financieras realizan algunas de las actividades incluidas en el ámbito de la norma?) hasta las que afectan a que se entienda por flujo de financiación cuando se tengan operativas o contratos de financiación diferentes en un mismo Grupo financiero, e incluso qué se consideran razones objetivas a efectos de que la entidad financiera pueda acreditar pérdida de solvencia significativa.

Habrà que esperar a ver cómo se desarrolla el cumplimiento de la norma y la intervención del Banco de España en la elaboración de la citada plantilla de información, no obstante no podemos dejar de preguntar hasta qué punto favorecerá que el crédito bancario llegue a las empresas con la presión regulatoria, normativa y ahora operativa que las entidades de crédito están soportando en la actualidad.

El resto de la Ley, aborda una serie de modificaciones o nueva normativa dirigida a favorecer la financiación no bancaria.

Así, se reforma y unifica, por fin, el régimen de titulizaciones.

Se introducen mejoras en el acceso y funcionamiento de los mercados de capitales a través de modificaciones de la Ley del Mercado de Valores, y el Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital y de Cooperativas.

Se amplían las labores de inspección y seguimiento por la CNMV (consecuencia de los últimos escándalos y fraudes).

Y por último, se regulan por primera vez las plataformas de financiación participativa, las famosas plataformas "crowdfunding", ahora nuevas "PFP", destacando los intentos de la Ley para minorar y minimizar los riesgos, protegiendo al inversor no institucional.

La Ley aprovecha también para establecer el nuevo régimen jurídico de los Establecimientos Financieros de Crédito (EFCs) como consecuencia de la adaptación de estas entidades a la nueva normativa de la Ley 10/2014 de 26 de junio de ordenación, supervisión y solvencia de las entidades de crédito. No obstante, el nuevo régimen jurídico dispuesto en la Ley, a la fecha de este newsletter se está a la espera de que en breve se disponga de desarrollo reglamentario específico para los EFCs, que clarifique importantes extremos que la Ley ha delegado en desarrollo posterior o no ha terminado de aclarar.

Tecnologías asociadas a la Sociedad de la Información

Por LOGALTY Servicios de Tercero de Confianza S.L.

La continua evolución de la actividad comercial y el constante desarrollo de las economías y de sus agentes económicos, se han visto acelerados con la aparición de las tecnologías asociadas a la Sociedad de la Información. Todo lo relacionado con “lo electrónico” no es sólo una oportunidad de búsqueda de eficiencias, es ya una necesidad de urgente implementación. La migración hacia lo digital está siendo una obligación para sobrevivir en el complejo y cambiante mundo de la intermediación financiera.

Recientemente, desde el propio sector financiero español se reclamaba la necesidad de revisar y adaptar la normativa sectorial bancaria con el fin de agilizar el cambio hacia lo digital a las entidades financieras de la forma más rápida posible. Es cierto que la regulación debería avanzar clara y decididamente en dar respuestas a todos los retos que provoca la banca digital.

El legislador europeo es consciente de estos retos, y desde hace años se están regulando numerosos aspectos relacionados con la operativa electrónica; desde la ya lejana Directiva de Firma Electrónica de 1999, hasta las más recientes Directivas de Derechos de los Consumidores con muchas nuevas exigencias al empresario en el ámbito electrónico, o el propio Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza (“eIDAS”) que pretende regular determinados componentes de las transacciones electrónicas como pueden ser los sellados de tiempo, la custodia, la validación de firmas electrónicas o la puesta a disposición de la información.

La Asociación Española de Factoring (AEF) en su afán por dar respuesta a las necesidades operativas de todos sus Asociados y en la búsqueda de oportunidades que permitan a éstos mejorar la eficiencia operativa con la utilización de servicios relacionados con las tecnologías de la información, llegó a un acuerdo con LOGALTY a finales del ejercicio 2013. Los objetivos perseguidos por AEF están relacionados con esa migración del “mundo-manual-en-papel” a procesos electrónicos ágiles, eficientes y fáciles de usar y que dispongan de las mismas garantías jurídicas existentes o, incluso, superiores.

Desde 2014, y de la mano de dicho acuerdo, los Asociados están utilizando servicios de Notificación Certificada Postal -migrando hacia la Notificación Electrónica- y Comunicación con avisos a email o SMS certificados, con una valoración muy positiva.

Se destacan seguidamente los principales casos de uso que los Asociados de la AEF están realizando:

Notificación Certificada Postal (nacional e internacional)

- Notificación al deudor de la cesión del crédito comercial del acreedor a la entidad financiera.
- Notificación al deudor de la liberación de las obligaciones de pago frente a la entidad financiera derivada de la cesión de créditos comerciales emitidos por los acreedores.
- Notificación al acreedor de la cancelación del contrato de crédito.
- Notificación al acreedor del detalle de deudores que aceptan la adquisición de los créditos comerciales del acreedor a la entidad financiera.
- Notificación de reclamación de deuda vencida.

Notificación Certificada Electrónica (nacional e internacional)

- Notificación al deudor de la cesión del crédito comercial del acreedor a la entidad financiera.
- Notificación al deudor de la liberación de las obligaciones de pago frente a la entidad financiera derivada de la cesión de créditos comerciales emitidos por los acreedores.
- Notificación al acreedor de la cancelación del contrato de crédito.

Comunicación Certificada Electrónica (nacional e internacional)

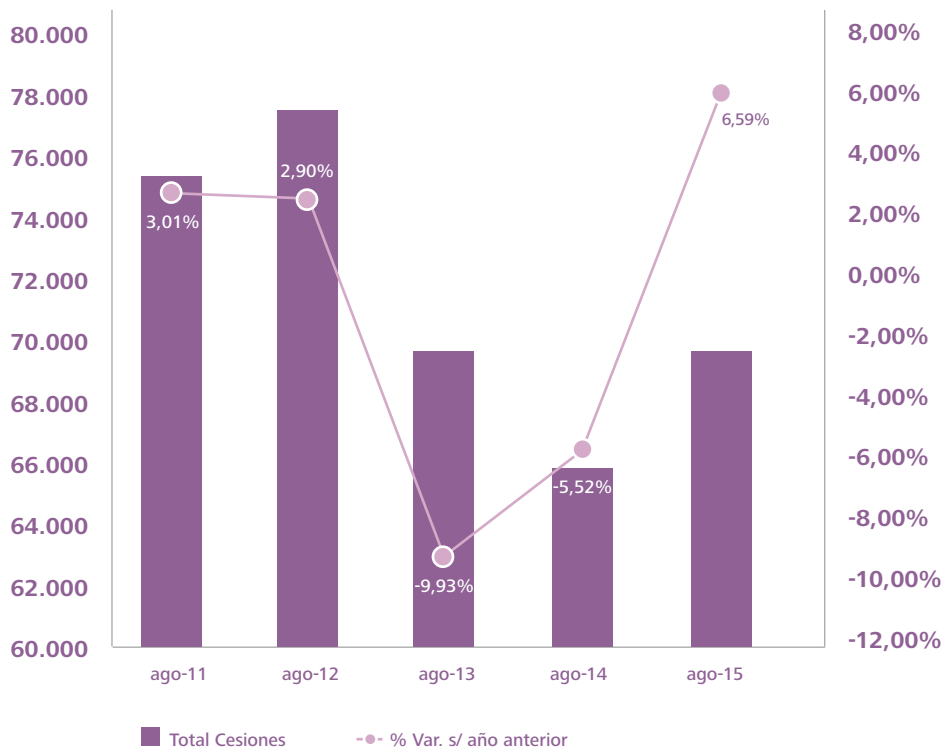
- Comunicación al deudor del detalle de las facturas a pagar a la entidad financiera.

Por último, destacar que existen oportunidades de mejora de eficiencia en la utilización de los servicios de contratación electrónica certificada para formalizar documentos a distancia electrónicamente.

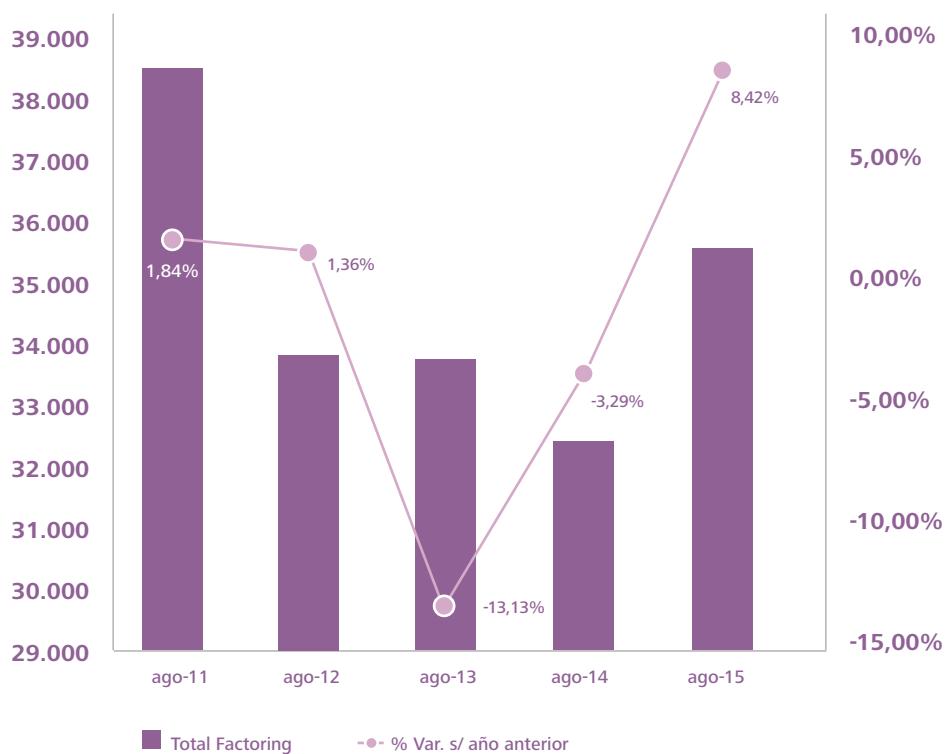
La necesidad de formalizar contratos, algo que en soporte papel presenta costes relevantes con riesgo de pérdida de documentos, permite que estos servicios electrónicos incrementen por un lado las garantías de seguridad jurídica, y al mismo tiempo reduzcan los costes operativos mejorando los ratios de eficiencia. La experiencia de Logalty en este sentido es la siguiente:

- Agilización en la formalización de contratos con reducción de tiempos de hasta el 95% respecto a procesos de formalización tradicional; firma en papel.
- Reducción muy sensible de costes asociados directos (papel, impresión, archivos, mensajería) y otros ocultos (ineficiencias operativas internas). El coste estimado de los procesos de formalización tradicional (firma en papel) es siempre muy superior al coste del uso de la solución.
- Eliminación del riesgo de pérdida documental; este riesgo desaparece totalmente.

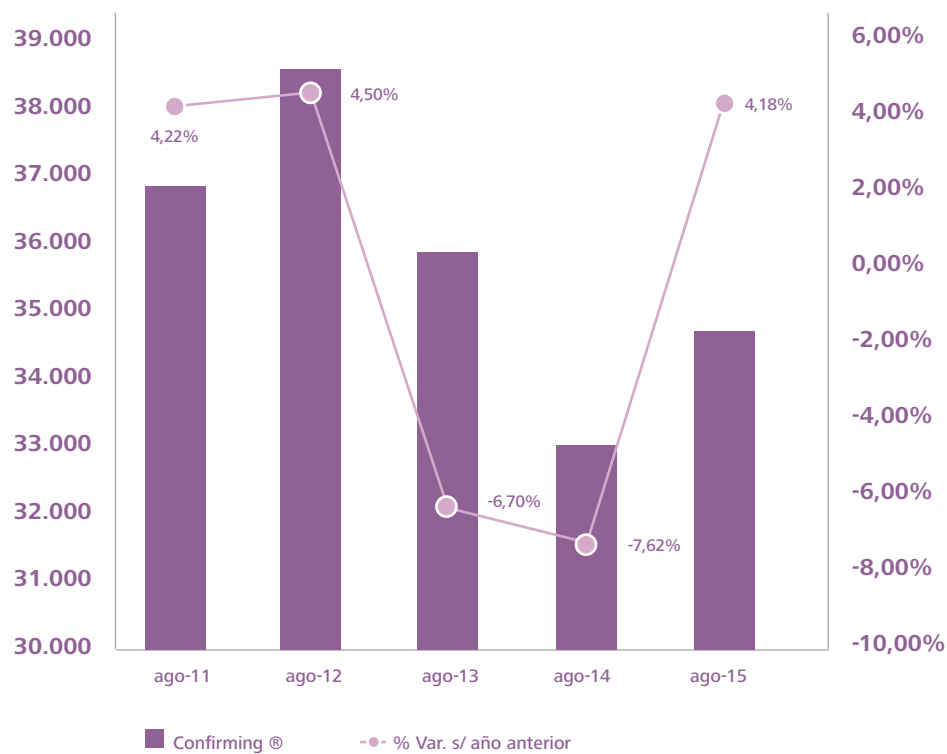
Evolución de las Cesiones



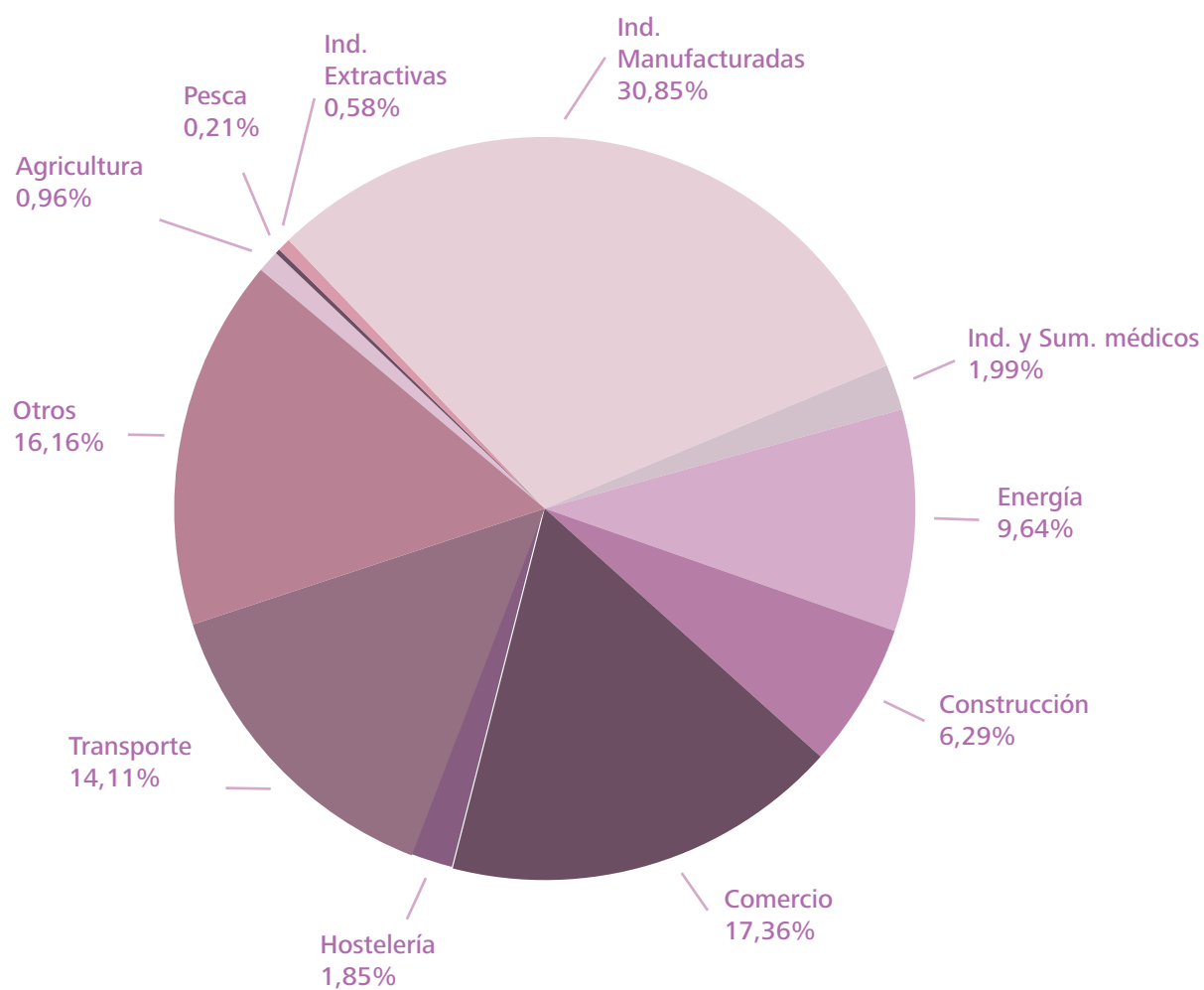
Evolución del Total Factoring



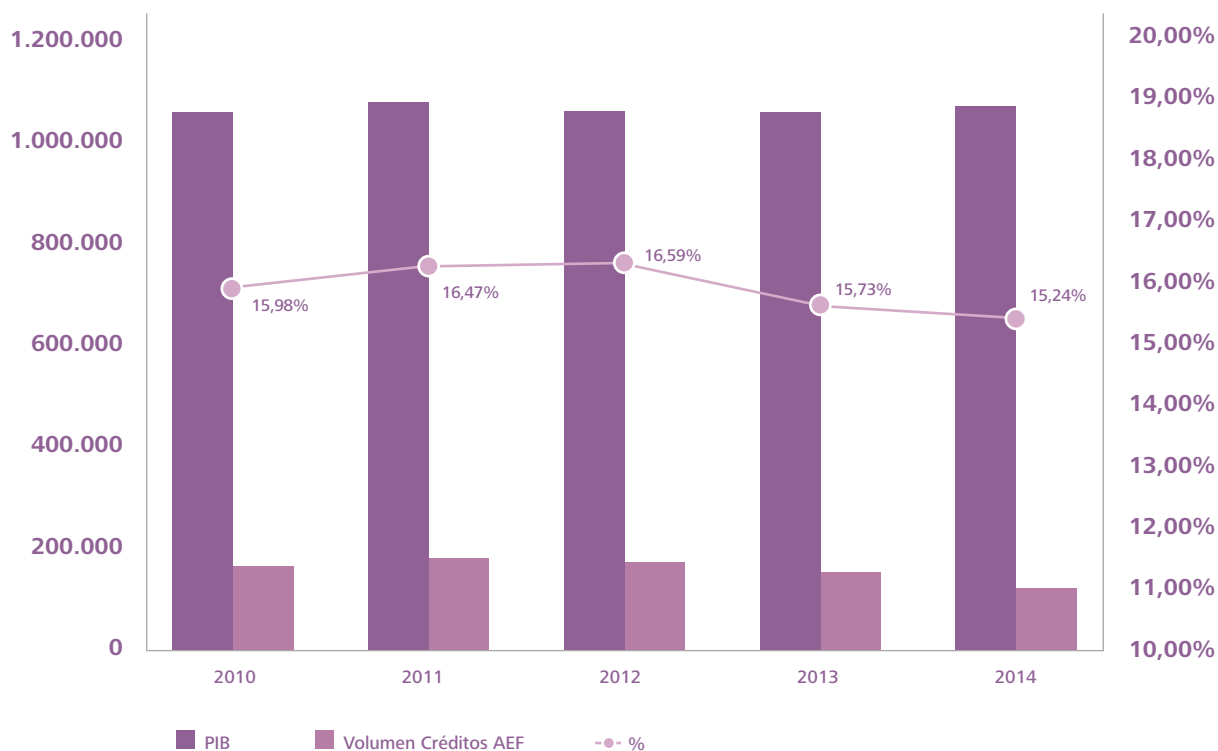
Evolución del Total Confirming®



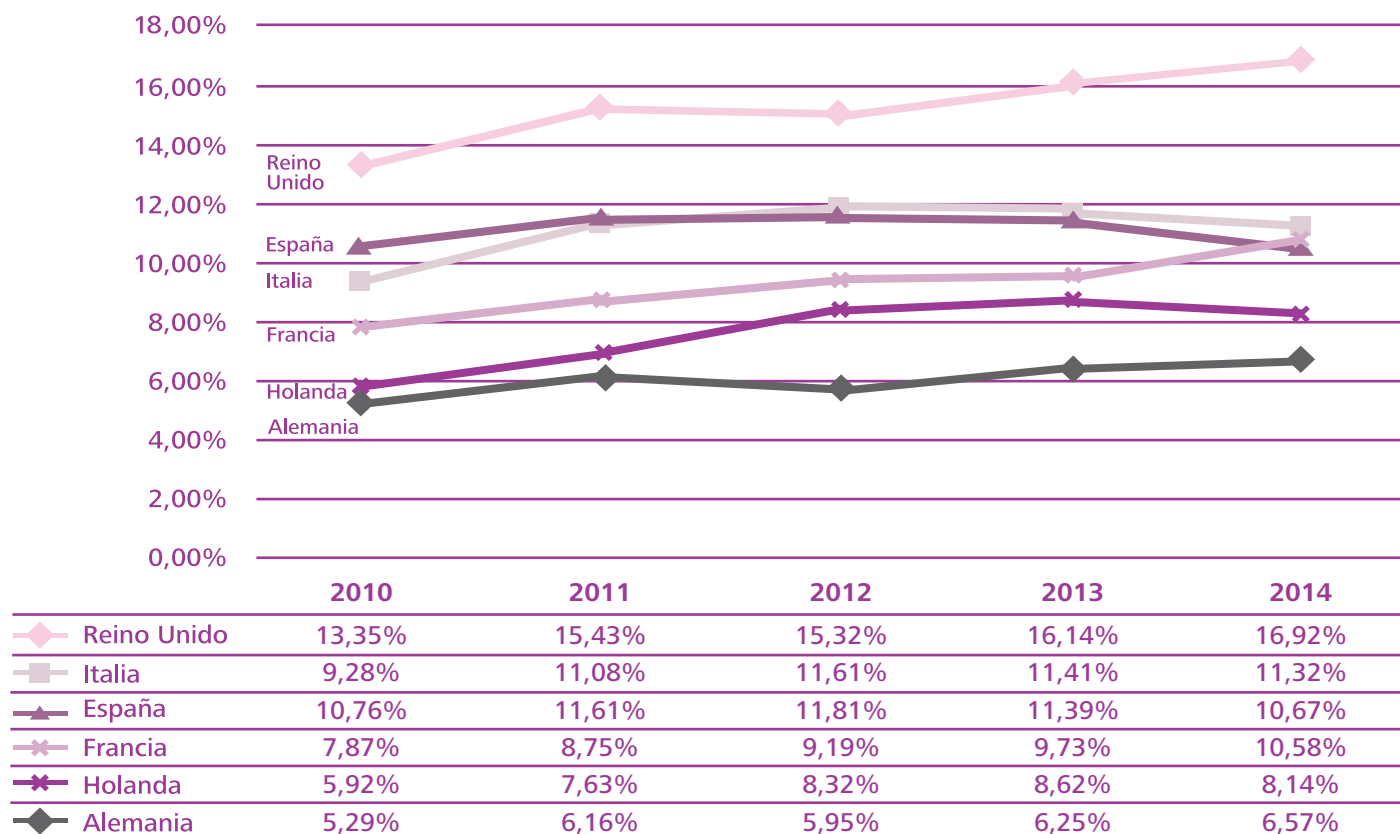
Distribución de las Cesiones por Sectores de Actividad 2014



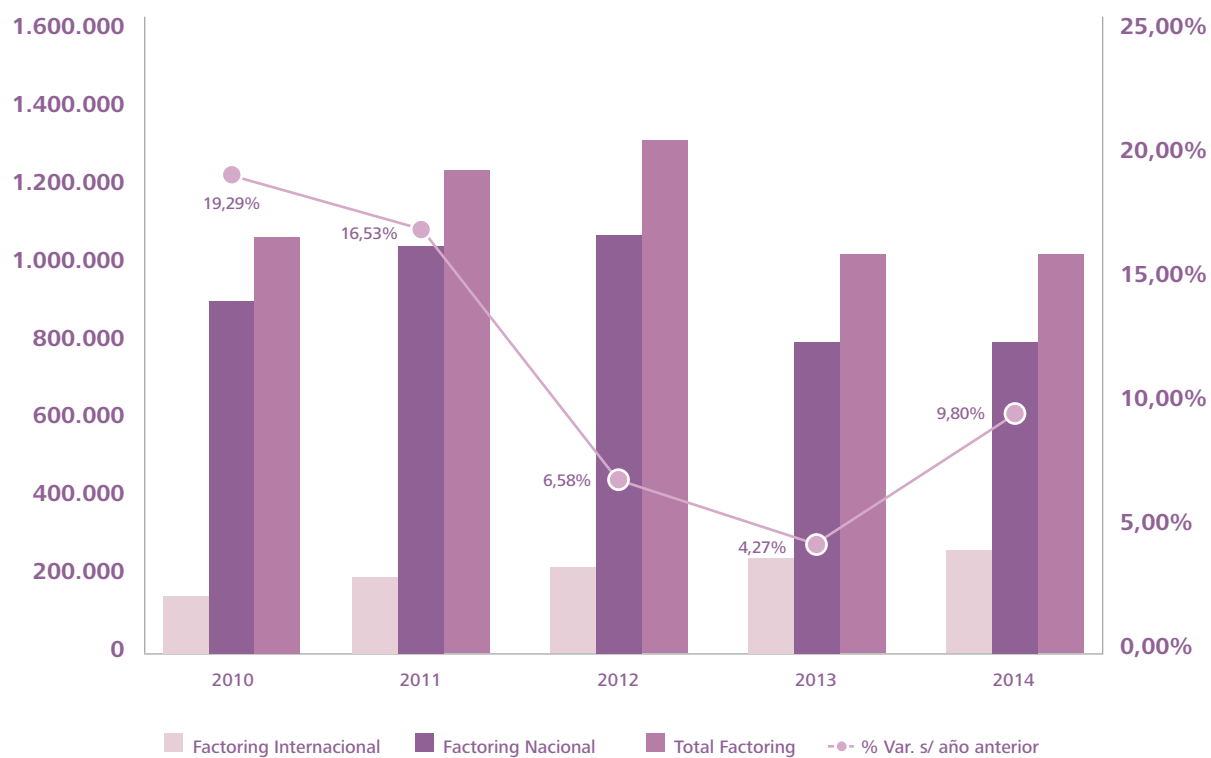
Evolución de la Relación entre el Volumen de Créditos Gestionados por la AEF y el PIB



RATIO PIB / Volumen de Cesiones de Factoring en los Principales Países Europeos



Evolución del factoring en Europa



FACTORING

ASOCIACIÓN
ESPAÑOLA

Velázquez, 64 - 66, 2º
28001 Madrid

Tel. 91 781 45 50
Fax 91 431 47 67

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