

INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL:

BS Factoring de exportación / BS Factoring Cobertura,
BS Confirming de importación / BS Forfaiting.



Junio de 2010

- La cartera de clientes, en el balance de cualquier empresa, es un activo circulante potencialmente transmisible al banco.
- La cesión sin recurso de un crédito comercial al banco comporta la transmisión real del riesgo de insolvencia del deudor.
- En caso de producirse la insolvencia de dicho deudor, ésta no recae sobre el cliente cedente, sino sobre el banco cesionario, sin que éste pueda reclamar del cliente el importe de los créditos impagados.
- El factoring es un servicio financiero que el banco presta al proveedor, basado en dicha cesión de crédito, que ofrece tres prestaciones básicas:
 - Gestión de cobro (factoring con notificación)
 - Cobertura del riesgo comercial (factoring sin recurso)
 - Financiación (opcional)
- El confirming es un servicio de gestión de pagos que el banco presta al comprador (deudor), que permite a sus proveedores recibir la financiación sin recurso basada en la misma cesión de crédito.

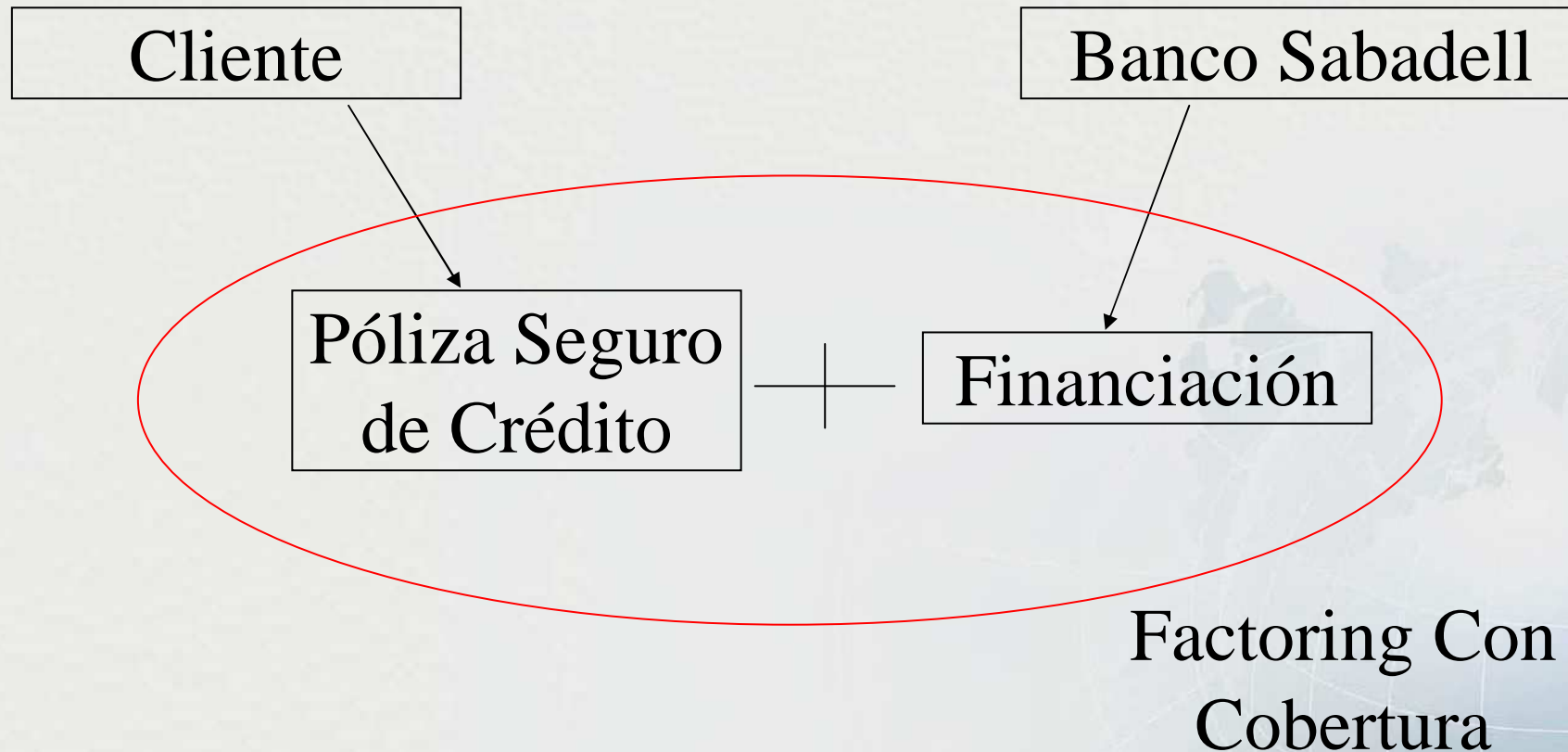
- Es un servicio financiero que agrega en un solo contrato tres prestaciones básicas:
- **Gestión de cobro.** Es una prestación opcional, que comporta la notificación a los deudores de la cesión de crédito a favor del Banco (factoring con notificación).
- **Cobertura de insolvencia.** Es una prestación opcional, que comporta la cesión firme del crédito comercial a favor del Banco (factoring sin recurso). No cubre el riesgo país (riesgo político) ni las disputas comerciales entre las partes.
- **Financiación.** En modalidad de liquidación de intereses al tirón (descuento), o en modalidad de liquidación de intereses como si de una póliza de crédito se tratara.
- Requiere de la clasificación previa de los deudores por parte del Banco.
- En factoring de exportación, el banco utiliza la red de corresponsales de FCI.
- Operativa formalizada en contrato mercantil (intervenido). Se requiere la exclusividad y la globalidad de la facturación.

BENEFICIOS PARA EL EXPORTADOR

- Gestión del cobro de las facturas por parte de una entidad local (corresponsal).
- Cobertura del riesgo de impago por insolvencia de los deudores.
- Financiación de las facturas.
- Gestión de recobro en caso de demoras en el pago por parte del deudor.
- Sistema de clasificación de deudores.
- Identificación de clientes con mayor potencial de facturación.
- Mejora de los ratios de balance (factoring sin recurso).
- Amplia red de 250 corresponsales de FCI en 63 países de los cinco continentes.

- BS Factoring con notificación ➡ Incluye la gestión de cobro
- BS Factoring sin notificación ➡ No incluye la gestión de cobro
- BS Factoring con recurso ➡ Sin cobertura del riesgo de insolvencia
- BS Factoring sin recurso ➡ Cubre el riesgo de insolvencia
- BS Factoring con cobertura ➡ Para clientes que tienen póliza de seguro de crédito, el Banco se subroga como beneficiario.

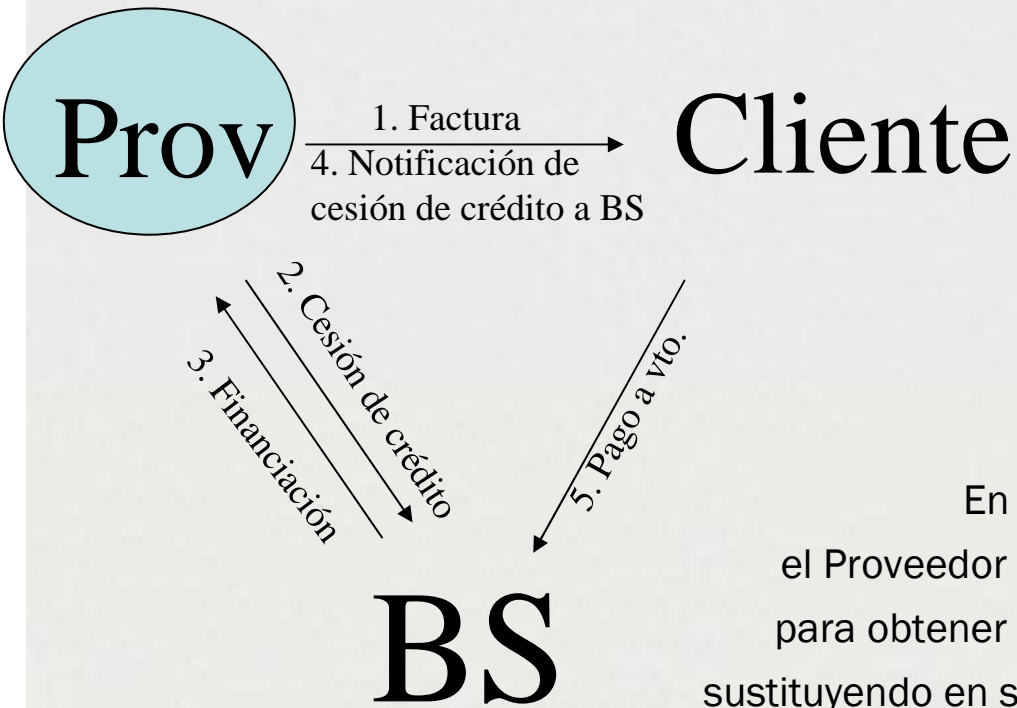
BS Factoring con Cobertura (1)



BS Factoring con Cobertura (2)

- Es un producto basado en la subrogación de una póliza de crédito a través de la cual Banco Sabadell se convierte en beneficiario de las indemnizaciones .
- Sobre la base de la subrogación Banco Sabadell otorga la financiación.
- El cliente suscribe con el cliente un contrato de factoring sin recurso y sin notificación.
- Las coberturas y condiciones de la póliza las gestiona el cliente/asegurado con su compañía de seguros.

BS Factoring



Iniciativa del Proveedor

BS Confirming

(Factoring Inverso)



Iniciativa del Comprador

En ambos casos:
 el Proveedor cede el crédito al Banco
 para obtener financiación sin recurso,
 sustituyendo en su balance deuda de clientes
 por tesorería.

- Es un ***servicio de gestión de pagos a proveedores***.
- Una vez conformadas las facturas, el cliente transmite al Banco las instrucciones de pago (importe, fecha de vto., nº de factura, datos del proveedor, etc.).
- El banco notifica a los proveedores la recepción de dichas órdenes de pago y les ofrece, opcionalmente, la financiación sin recurso de las mismas.
- Si el proveedor no solicita el anticipo, el Banco efectuará el pago en la fecha de vencimiento indicada por el ordenante del pago (transferencia bancaria o cheque).
- Si el proveedor solicita el anticipo, el Banco liquidará el pago inmediatamente (descontando al proveedor los intereses y comisiones pertinentes) y esperará a la fecha de vencimiento prevista para adeudar al ordenante.
- Operativa formalizada en contrato mercantil (intervenido).
- No se requiere exclusividad ni globalidad.

VENTAJAS PARA EL IMPORTADOR

- **Posicionamiento ante los proveedores**, que apreciarán muy positivamente la fuente de financiación sin recurso, sin consumo de sus propias líneas de financiación y con el positivo impacto en su balance que comporta esta forma de pago.
- Posible replanteamiento de **condiciones de pago** a proveedores (alargamiento de plazos de pago, descuentos por pronto pago, etc.).
- Al externalizar parte de su proceso de administración de pagos, el ordenante simplifica el circuito y en consecuencia **ahorra costes**.
- Esta operativa puede generar ingresos extraordinarios (**posible bonificación** de parte del margen comercial generado por los anticipos de proveedores).
- Gestión integrada de **pagos nacionales y de importación**, en euros y en divisas.
- Consulta **on line** de todos los pagos gestionados: www.confirmiline.com

VENTAJAS PARA LOS PROVEEDORES

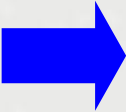






- Financiación sin recurso, opcional, inmediata y sin clasificación previa.
- Si solicita el anticipo de los pagos, se financia sin consumir sus líneas bancarias, manteniendo intacta su capacidad de endeudamiento y su CIRBE.
- Si solicita el anticipo de los pagos, automáticamente mejoran los ratios de su balance, al convertir su cuenta de clientes en tesorería.
- Puntualidad rigurosa de los cobros (anticipados o a vencimiento).
- Canales de solicitud de anticipo: Teléfono, Fax, Internet, SMS, oficinas BS, etc.
- Sin firma de contratos ni acreditación previa si solicita la financiación por teléfono o Internet
- Consulta *on line* de todos los pagos gestionados: www.confirmiline.com



- **Recompra.** El ordenante puede recomprar al Banco los créditos que sus proveedores han cedido al Banco al solicitar su anticipo. De esta forma puede colocar excedentes de tesorería a la vez que genera disponible en la línea de Confirming para el envío de nuevas órdenes de pago al Banco.
- **Prórroga.** El ordenante puede solicitar al Banco el aplazamiento de la fecha de adeudo de un determinado vencimiento asumiendo el coste financiero de la operación por el plazo comprendido entre la fecha de vencimiento y la fecha de finalización del aplazamiento.

BS Confirming: Modalidades



BS Confirming		Pagos domésticos y de Importación (EUR)
BS Confirming Internacional		Pagos domésticos y de Importación (USD,GBP)
BS Confirming Pronto Pago		Pago contado con Dto. y cargo al ordenante al Vto.
BS Confirming Prorrogado		Prórroga sistemática del adeudo al ordenante
BS Confirming Multiempresa		Un solo contrato para distintos NIF
BS Confirming + Emisión Pagaré		Cumplimiento de la Ley de Comercio Minorista
BS Confirming Directo		Confirming instalado en Portal Proveedores

- Gestión de pagos de importación (Portugal, Turquía, Túnez, Marruecos, India, China, etc..).
- Requiere un cierto nivel de confianza entre comprador y vendedor ya que, una vez anticipado el pago al proveedor, el Banco no puede retrocederlo ni reclamar. El crédito ha sido cedido por el proveedor.
- Pagos denominados en Euro (€), USD, GBP.
- Proveedores de todos los países del mundo.
 - La red internacional de BS interviene activamente asesorando a los proveedores que desconocen las ventajas de la financiación ofertada.
- Envío de las notificaciones de pago, en inglés, por e-mail o por fax.
- Financiación extremadamente atractiva para el proveedor ya que:
 - Elimina el riesgo de impago de su exportación (financiación sin recurso).
 - Condiciones muy favorables (los diferenciales s/ Euribor en España son muy ajustados respecto a los diferenciales habituales en la mayoría de países).
 - Ratio de Anticipos en Pagos de Importación: 88%

- Ante proveedores que están dispuestos a aplicar descuentos por pronto pago de sus facturas, el ordenante de los pagos consigue mediante esta modalidad que su proveedor cobre a la vista sin tener que soportar el adeudo correspondiente hasta la fecha de vencimiento original de la factura.
- Modalidad de BS Confirming en la cual los costes del anticipo al proveedor son soportados por el ordenante de los pagos (que en contrapartida puede beneficiarse del descuento de pronto pago acordado con los proveedores).
- El diferencial existente entre el descuento por pronto pago (anualizado) y el coste de la financiación aplicado por el Banco, es por tanto beneficio a favor del ordenante de los pagos.
- El proveedor recibe la transferencia inmediatamente, sin tener la percepción de que los pagos se operan bajo la modalidad de BS Confirming.

Simulación en página siguiente



Simulación Pronto Pago



Importe nominal de la factura:	100.000,00
Plazo de pago:	90 días
Descuento por pronto pago (2,5%):	2.500,00
Importe pagado por BS al proveedor el día 1:	97.500,00
Importe a adeudar al ordenante el día 90:	97.500,00
Coste BS Confirming a cargo del ordenante	
Tipo de interés Euribor +1,5:	1.250,00
Comisión 0,10%:	97,50
Total adeudado al ordenante el día 90:	98.847,50
Beneficio a favor del ordenante	: 1.152,50

- Consiste en el aplazamiento sistemático del adeudo de los pagos al ordenante de los mismos.
- De esta forma, los proveedores cobran en el plazo acordado (o antes del vencimiento si solicitan el anticipo al Banco), mientras que el ordenante de los pagos no debe soportar en su tesorería dicho pago en la fecha de vencimiento sino en una fecha posterior.
- El coste financiero de dicho aplazamiento en la fecha de adeudo es a cargo del ordenante de los pagos.
- El proveedor no se ve afectado en nada, ni tiene ninguna percepción de que se aplaza la fecha de adeudo al ordenante de los pagos.
- Modalidad utilizada por empresas que necesitan sistemáticamente una financiación de sus compras, integrando dicha financiación en el sistema de pago.

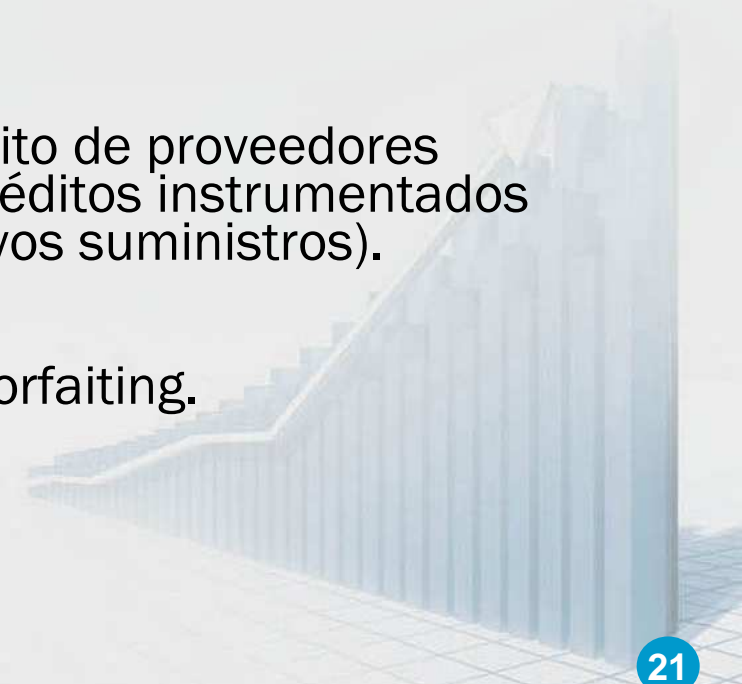


- A medida que va conformando sus pagos, el ordeante de los pagos negocia con los proveedores las condiciones del anticipo (portal/web de proveedores).
- El Banco, a la recepción del fichero de pagos, no notifica las órdenes de pago sino que procede inmediatamente a la liquidación del anticipo a todos los proveedores.
- El proveedor se ha limitado a conectarse con el portal/web de proveedores del ordenante de los pagos. Al escoger la opción de cobrar anticipadamente mediante BS Confirming ya se está generando de forma totalmente automatizada el fichero de pagos anticipados.
- Se elimina de esta forma el trámite de notificar el pago al proveedor y tener que esperar su respuesta para proceder al anticipo y se agiliza la operativa y la disponibilidad de los fondos para el proveedor.

- Consiste en un contrato único de BS Confirming suscrito con distintas sociedades del grupo empresarial del ordenante.
- Todas las sociedades que suscriben este contrato pueden aplicar sus pagos a proveedores bajo el mismo límite.
- Opcionalmente, se pueden asignar sub-límites a las distintas sociedades firmantes.
- Simplifica la formalización, optimiza los límites CIRBE, y ahorra costes de intervención.

- **Total Mercado / Total Sistema Financiero:**
 - Volumen global gestionado de Factoring y Confirming: 105.000 MM
 - En 2004 el peso de las operaciones de factoring y confirming representaban un 5,5% del PIB y en 2009 este peso fue del 10%
- **Grupo Banco Sabadell:**
 - Volumen: 10.000 millones de euros.
 - Cuota de mercado 8,5%(Confirming) y 10,5% (Factoring)
 - Experiencia consolidada en todos los sectores de actividad.

- Consiste en la compra Sin Recurso de un compromiso de pago a medio y largo plazo.
- El compromiso de pago debe ser instrumentado mediante efectos comerciales (letras o pagarés), créditos documentarios, garantías bancarias sobre compromisos de pago, etc...
- De interés para el exportador que cobra de sus clientes en el exterior mediante un instrumento que conlleva exigibilidad del pago (impacto en balance, ahorro en primas de seguro de crédito, etc..).
- De interés para el importador que no consigue más crédito de proveedores estratégicos (el banco puede descontar sin recurso los créditos instrumentados liberando el saldo comercial y permitiendo por tanto nuevos suministros).
- Existencia de un mercado secundario internacional de forfaiting.



Muchas gracias

Fayna Martín Cabrera

Delegada Bs Financiación

Dirección Regional de Canarias

Banco Sabadell Atlántico

martinfayna@sabadellatlantico.com