



# Newsletter

## AEF

**01** Carta del  
Presidente

**02** Asociados

**03** Junta  
Directiva

**04** Factoring y la  
experiencia cliente

**05** Panorama Actual Fintech  
del Factoring y Confirming  
en Europa

**06** Confirming estándar y pagos a  
proveedores con intermediación de  
entidades financieras. Cuestiones  
sobre la clasificación de la deuda  
comercial

**07** Novedades  
Internacionales

**08** Big Data en  
Factoring

**09** Datos  
Estadísticos

# 01

## Carta del presidente





## Apreciados amigos:

Es un privilegio dirigirme por primera vez a vosotros en calidad de Presidente de la Asociación Española de Factoring a través de este foro. Son muchos años ya compartiendo diferentes cargos y funciones en la AEF que ahora culminan en esta nueva responsabilidad a la que espero atender y responder como se merece.

En primer lugar me gustaría agradecer sinceramente, en mi nombre y en el de toda la Junta Directiva, la labor y el trabajo desempeñado por Carlos Olivares, mi antecesor durante los últimos años, no solo por la dedicación e ilusión con la que desarrolló su cargo de Presidente de la AEF, sino por los muchos años anteriores que como miembro de esta Junta Directiva aportó y compartió con nosotros su conocimiento, sus iniciativas y su visión de esta actividad.

Antes de introducir los artículos que se presentan en este número, me gustaría reafirmar la importante función que las empresas que formamos parte de esta Asociación desempeñamos en nuestro entramado empresarial y económico. Los servicios financieros

y de gestión que giran en torno al mundo de los cobros y los pagos en los que se mueve nuestra oferta de valor son esenciales para las empresas, para la gestión de su liquidez, de su circulante, afectan a su capacidad de vender más y con mayor seguridad, en definitiva, atienden de manera directa a algunos de los pilares básicos del proceso productivo de la compañías, base para el crecimiento de la economía.

Para comprender la importancia de este papel quisiera destacar que por las manos y la gestión de las empresas asociadas han pasado cobros y pagos que representan el 16,4 % del PIB español del pasado año, 1,4 puntos más que en el 2014. Pero quizás más importante que las cifras sean las propuestas de nuevos servicios, la innovación, la mejora de nuestra relación con los clientes incorporando nuevas modalidades, nuevas formas de gestión, mejorando la información e incorporando de manera continua toda la potencia que el nuevo mundo digital nos facilita.

El año 2015 rompió con dos años de contracción de nuestra actividad, los dos primeros desde que esta Asociación, con 28 años de historia, fuese creada. El 2015 nos enseñó nuevamente una senda de crecimiento de la actividad que esperamos se mantenga al cierre de este 2016.

Se publican en esta Newsletter datos generales de la actividad de factoring y confirming® al cierre de Junio de este año y de los cinco años anteriores, donde se muestra la tendencia favorable antes apuntada. De manera transitoria, en las cifras de junio no contamos con información de actividad de todos los asociados, que esperamos recuperar al cierre del año, por lo que a efectos de presentar una comparativa homogénea se han rectificado los datos de ejercicios anteriores a la misma fecha.

Se incluye también un interesante cuadro con la evolución del factoring y confirming® en Europa hasta el 2015, donde podemos observar la importancia de esta actividad en nuestro entorno comparable y el lugar relevante de desarrollo que tiene nuestra actividad en el marco europeo.

En nuestra voluntad de presentar temas de interés y actualidad sobre esta industria, opiniones y valoraciones que conciten la atención y respondan a las cuestiones que más puedan preocupar y ocupar a los diferentes sujetos que puedan estar cercanos a esta actividad, diferentes miembros de esta Junta y personas muy cercanas a nuestra realidad, han preparado varios artículos que creo van a ser del interés de todos los que estamos inmersos en este

mundo de la financiación comercial y sus servicios asociados.

Los tres actuales Vicepresidentes de la Junta Directiva de esta Asociación participan con sendos artículos de actualidad: Carlos Dalmau trata el tema de “El factoring y la experiencia cliente”; Javier Pellón se ocupa de “Panorama actual Fintech, Factoring y Confirming®”; y Josep Sellés nos explicará las “Novedades Internacionales” relacionadas con nuestra actividad. Contamos además con un artículo de Marta Jiménez-Laiglesia, Presidenta de la Comisión Jurídica de la AEF, que versará sobre el “Confirming® estándar y pagos a proveedores con intermediación de entidades financieras. Cuestiones sobre la clasificación de la deuda comercial”; y con un último tema de rabiosa actualidad desarrollado por José María Morera, Ceo de TEch4fin, sobre “Big Data en Factoring, ¿amenaza u oportunidad?”.

Agradezco a todos los participantes su dedicación e interés por compartir con todos nosotros sus puntos de vista, sus conocimientos y sus valoraciones. Espero que este nuevo número de nuestra Newsletter sea del interés de todos los que puedan acceder a él.

Desde la Junta Directiva que tengo el honor de presidir, seguiremos trabajando para que el factoring y el confirming® sigan evolucionando con el mismo brío e intensidad que lo han hecho durante las últimas dos décadas, entendiendo que realizamos un papel relevante no solo para nuestros asociados, sino también para el global del tejido empresarial español.

Por último, quiero señalar que, como podéis ver en esta Newsletter, hemos decidido cambiar la imagen corporativa de la Asociación con un nuevo logo. Asimismo, hemos actualizado la Web de la Asociación para adaptarla a los nuevos dispositivos tecnológicos. Esperamos que esto revierta en un incremento de los accesos a la misma.

**Un saludo,**

**Carlos García Casas**  
*Presidente de AEF*

# 02

# Asociados

## Lista de asociados

Entidad	Página web	Entidad	Página web
ABANCA CORPORACIÓN BANCARIA, S.A.	<a href="http://www.abanca.com">www.abanca.com</a>	LIBERBANK, S.A.	<a href="http://www.liberbank.es">www.liberbank.es</a>
BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.	<a href="http://www.bbva.es">www.bbva.es</a>	NOVO BANCO, S.A. Sucursal en España	<a href="http://www.novobanco.es">www.novobanco.es</a>
BANCO POPULAR ESPAÑOL, S.A.	<a href="http://www.grupobancopopular.es">www.grupobancopopular.es</a>	SANTANDER FACTORING Y CONFIRMING, S.A, EFC.	<a href="http://www.confirming.es">www.confirming.es</a>
BANCO SABADELL, S.A.	<a href="http://www.grupobancosabadell.com">www.grupobancosabadell.com</a>	TELEFONICA FACTORING ESPAÑA, S.A.	<a href="http://www.telefonicafactoring.com">www.telefonicafactoring.com</a>
BANKIA, S.A.	<a href="http://www.empresas.bankia.es">www.empresas.bankia.es</a>	UBI BANCA INTERNATIONAL, S.A., Sucursal en España	<a href="http://www.ubibanca.it">www.ubibanca.it</a>
BANKINTER, S.A.	<a href="http://www.bankinter.com/webcorporativa">www.bankinter.com/webcorporativa</a>		
BNP PARIBAS FACTOR, S.A., Sucursal en España	<a href="http://www.factor.bnpparibas.com">www.factor.bnpparibas.com</a>		
CAIXABANK, S.A	<a href="http://www.lacaixa.es">www.lacaixa.es</a>		
CAJA LABORAL POPULAR COOP. DE CRÉDITO	<a href="http://www.laboralkutxa.com">www.laboralkutxa.com</a>		
COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE SEGUROS DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN, S.A. (CESCE)	<a href="http://www.cesce.es">www.cesce.es</a>		
DEUTSCHE BANK, SOCIEDAD ANÓNIMA ESPAÑOLA	<a href="http://www.deutsche-bank.es">www.deutsche-bank.es</a>		
EUROFACTOR HISPANIA, S.A.	<a href="http://www.eurofactor.es">www.eurofactor.es</a>		
FARMAFACTORING ESPAÑA, S.A.	<a href="http://www.farmafactoring.es">www.farmafactoring.es</a>		
GEDESCO SERVICES SPAIN, S.A.U.	<a href="http://www.gedesco.es">www.gedesco.es</a>		

# 03

## 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:

Mauro Fernández Revenga

BANKIA, S.A.

María Lafita Zubiaga

EUROFACTOR HISPANIA, S.A.

Íñigo López-Cano Fdez. de Betoño

CAJA LABORAL POPULAR COOP. DE CRÉDITO

Meritxell Ripoll Manuel

CAIXABANK, S.A.

### Secretario General:

Honorio Ruiz Cebrián

# 04

## Factoring y la Experiencia Cliente

Este artículo es muy abierto, salimos de estereotipos de Producto y facilitamos apertura de espíritu para mejorar con una relación estrecha con nuestros clientes.....

## ¿Qué es la Experiencia Cliente?

El sector bancario en general ha sufrido los efectos de la grave crisis económica que hemos vivido los últimos años, no sólo por las consecuencias económicas, sino también por la pérdida de confianza de los clientes.

Nuestro sector se ha visto especialmente castigado con una pérdida de reputación social, que se ha trasladado a la visión negativa que tienen los clientes hacia nuestro sector, tanto sean particulares como empresas.

Creo que todos estaríamos bastante de acuerdo con esta premisa.

Esta situación ha provocado que cada vez más las entidades veamos la necesidad de desarrollar políticas que reviertan la visión negativa y que en definitiva generen experiencias positivas de los clientes, lo que nos hará tener clientes satisfechos que estarán dispuestos a recomendar

nuestras entidades y nuestros productos.

Lógicamente, ese efecto repercutirá ineludiblemente en el negocio y en la rentabilidad de las entidades.

La Experiencia Cliente la podríamos definir como la suma de contactos e interacciones de nuestros clientes con el banco a partir de unas expectativas que el cliente previamente ha creado.

El cumplimiento de esas expectativas, por si mismas, no son experiencias cliente, sino que lo que produce una auténtica experiencia cliente es el recuerdo que se genera en la mente del consumidor consecuencia de su relación con la marca.

Podemos decir que la experiencia cliente tiene una parte racional y otra emocional. En la racional, los clientes valoraran si cubrimos sus necesidades, es decir, si realmente hemos cubierto sus expectativas.

En la parte emocional, los clientes valoran otros aspectos como el trato, el servicio, la proactividad, si nos anticipamos a sus necesidades...

Por tanto, al final, las compañías líderes en Experiencia Cliente consiguen

ir más allá de clientes satisfechos, creando auténticos promotores, es decir, clientes que están dispuestos a recomendar productos y servicio de nuestra marca.

Un ejemplo claro, aunque sea de otro sector de actividad, es Apple, donde sus clientes son auténticos fans de sus productos.



Llegados a este punto, debemos ser conscientes que el factoring es un producto que sin duda puede ayudar a generar una Experiencia Cliente.

Es evidente que una empresa tiene infinidad de contactos con nuestra entidad, momentos en los cuales el cliente espera satisfacer sus necesidades. Ahora bien, el factoring, como producto especializado y que

aporta diferentes servicios puede tener un papel clave en el concepto de Experiencia Cliente que estamos analizando.

En este sentido, debemos pensar cada vez más, que el cliente da por hecho que el factoring debe aportarle flexibilidad en la gestión de sus facturas, en la tramitación de la cesión de los créditos, en las coberturas de los riesgos comerciales que asumimos, en la gestión de los cobros...

La satisfacción de esas necesidades "básicas" del producto producirá la satisfacción de unas expectativas creadas, pero no por ello generará una Experiencia Cliente.

Entonces ¿Cómo podemos crear dicha Experiencia?. Esta pregunta en si misma debe suponer uno de los grandes retos a los que nos enfrentamos las entidades.

Cada vez más, fruto del desarrollo tecnológico, las entidades ofreceremos un producto más sencillo, más ágil, pero también más parecido.

Esto hará que los clientes no diferencien las entidades por la satisfacción de sus necesidades, sino por hechos que valoren desde el punto de vista más emocional, que se comentaba anteriormente.

Por ello, la atención especializada, el asesoramiento, el desarrollo de servicios novedosos y diferenciadores deben ser elementos que tengamos que valorar y tener en cuenta cada vez más en el desarrollo del factoring, si realmente queremos generar una auténtica Experiencia Cliente.

El factoring, como producto complejo y que atiende diferentes necesidades de las empresas, creemos que tiene un potencial enorme para avanzar en este campo.

Los clientes son cada vez más exigentes, más soberanos y con un fácil acceso a la información, cosa que les convierte en consumidores expertos.

En este entorno, productos como el factoring pueden aportar mucho para generar fans en lugar de clientes, pero para ello debemos cambiar aspectos como pasar de la visión producto a la visión cliente, o pasar de satisfacer al cliente a conseguir la recomendación de éstos.

Para finalizar, hay un aspecto que se incorpora en la relación con el Cliente en todos los Productos, es la Transparencia, los clientes exigen la transparencia de la entidad Bancaria, de ahí los esfuerzos y las

mejoras a realizar en el Factoring de Transparencia con el Cliente y de Transparencia con el Deudor.

A estas acciones se le incorpora la mejora continua del Producto y, en este caso, del Factoring, los clientes nos reclaman mejoras, debemos escucharles y aplicarlas, esto hará que vean el Producto como suyo.

**Carlos Dalmau i Llorens**

*Vicepresidente de AEF*

# 05

## Panorama Actual Fintech del Factoring y Confirming en Europa

En la Newsletter de la AEF del año pasado analizamos las alternativas a la financiación bancaria. Ha pasado un año desde que nos preguntábamos cual sería la evolución de las startups dirigidas a la financiación de facturas y en España podríamos seguir haciéndonos la misma pregunta. No existen datos fiables de la evolución del sector Fintech que apunta crecimientos entre el 57% y el 130% según la fuente que consultes.

Cada vez hay más Fintech que entran en sana competencia con las entidades financieras y sociedades de factoring ,intentando ofrecer soluciones para anticipar las facturas. Pero lo cierto es que su aportación a las cifras globales del sector aún son escasas.

## El “mar del FACTORING Fintech”:

De momento, vemos poca agua en este mar. Hay numerosas start-ups que ofrecen anticipar facturas a sus clientes. Las innovaciones tecnológicas que incorporan permiten una aproximación amigable para sus clientes. La mayoría de ellas proporciona un servicio de invoicing que se complementa con la posibilidad del cliente de solicitar el anticipo de la factura a un simple “click”. En otros casos, el cliente tiene que esperar a que su factura sea financiada tras un proceso de “subasta online” y solo cuando se crucen los caminos del **riesgo/rentabilidad**. Pero en

todos los casos, las Fintech tienen que mirar de frente a la captación de la liquidez necesaria y eso limita mucho las posibilidades de crecimiento del sector.

Primer “asalto”, el riesgo: el estudio de las facturas a financiar requiere una compleja metodología y una mezcla de experiencia y conocimiento que no se consigue fácilmente. Las Fintech tienen que demostrar a sus inversores que saben cómo analizar el riesgo para poder obtener el agua que mueve el molino, **la liquidez**. Validar un modelo de riesgo es una cuestión estadística que requiere de muchos datos acumulados de los que las Fintech no disponen.

De manera deliberadamente tosca y mirando al inversor/financiador, encontramos básicamente dos modelos:

**a) Financiación directa “yo escojo”**, en la que son los propios inversores en la plataforma los que seleccionan a quien quieren financiar y a cargo de quien están dispuestos a hacerlo. Aquí es el propio inversor el que se hace su estudio de riesgo y decide a quien financiar y cómo. En algunos casos los inversores contarán con una calificación crediticia facilitada por la propia plataforma. Este modelo realmente mira muy de reojo

al cliente, que lo único que quiere es obtener una financiación lo más rápidamente posible, pero se ve obligado a esperar a que sus facturas sean anticipables a terceros.

**b) Financiación indirecta “tú escoges”,** en la que los inversores ponen sus fondos apoyándose en el buen hacer de los gestores de la Start-Up. Aquí el cliente sí que es el rey; vuelca sus facturas en la plataforma y espera un sí o un no en un tiempo razonable. Con las restricciones que imponen los inversores, normalmente solo se aceptan facturas a cargo de deudores muy conocidos y que sean de incuestionable y reconocida solvencia, lo que limita mucho el campo de actuación y las posibilidades de crecimiento. ...*“aquello de dar el paraguas cuando no llueve”...*

En ambos casos, las Fintech se encuentran con la enorme dificultad, que se conoce bien en la industria del factoring, para obtener conformidades de deudores a las facturas como mitigador del riesgo, y para la que aún no existe una solución tecnológica automatizada. Llegados a este punto, no podemos dejar de hablar del nexo **Fintech/Factura Electrónica/Factoring.**

Va a hacer un año ya que en España se instauró la factura electrónica en la Administración Pública. Todas las personas jurídicas que contraten suministros o prestaciones de servicio con las Administraciones Públicas deberán presentar sus facturas mediante formatos y canales digitales.

Una vez digitalizado todo el proceso de facturación y presentación, se abre una clara oportunidad para la financiación. Si cualquier entidad financiera ó cualquier fintech fuese capaz de conocer la situación en la que se encuentran las facturas en tiempo real, se facilitaría mucho su financiación. Para ello, es muy importante que los Portales Digitales de las Administraciones sean capaces de aportar información a terceros identificando claramente si las facturas han sido solo presentadas, o también aceptadas, intervenidas o incluso si ya se ha ordenado el pago.

Segundo “asalto”, la rentabilidad: al complejo sudoku que hemos descrito anteriormente hay que añadirle que los inversores, hoy por hoy, exigen un nivel de rentabilidad muy por encima del que están manejando las instituciones financieras, lo que dificulta la competitividad de las Fintech.

Como anécdota interesante, decir que existe otro modelo de negocio que podemos denominar “Netting”, que intenta buscar su sitio entre las

Fintech y que consiste en 'plataformar' cámaras de compensación de deudas entre empresas con la finalidad de reducir al máximo las necesidades financieras de las empresas, compensando entre ellas facturas a cobrar y facturas a pagar.

Más claro que en ningún otro caso, la innovación tecnológica facilitaría el cruce y la compensación de cientos de miles de facturas en tiempo real. El problema es que para ser realmente operativo este modelo de negocio necesitaría que la mayoría las empresas volcasen sus facturas en el Sistema. ¿Utopía?; en 1995 en Rumanía, y por recomendación del FMI para corregir desequilibrios económicos del país, se desarrollaron por Ley Cámaras de Compensación de facturas que obligaron a participar a todas las empresas del país. Hoy en día se gestiona a través de una plataforma tecnológica. No parece que sea éste un modelo con mucho futuro en España ni en el resto de Europa.

***Primera idea:** En el factoring, el servicio mejor para el cliente es la rapidez en el anticipo de sus facturas y no tanto el cómo. Las dificultades de captación de recursos por parte de la Fintech para financiarse lleva a acuerdos de colaboración con entidades financieras, fondos de inversión, etc.*

*A su vez, a las entidades financieras les viene bien contar con soluciones digitales para financiación de facturas, sin tener que acometer grandes desarrollos y ampliar su base de clientes. En todo caso, aún no creemos estar en la derivada de 'factorizar' SIN RECURSO.*

## El "océano del CONFIRMING Fintech":

Aquí vemos más agua; pero cabe destacar que el panorama del confirming es diferente y España es, sin ninguna duda para nuestro sector, una isla afortunada en Europa; ¡ventajas de ser el primero!.

En España, el **confirming es un servicio que puede presumir de tener digitalizados todos sus procesos**. Cualquier plataforma de confirming de cualquier entidad financiera o sociedad de factoring que opere en España, bien podría entenderse en sí misma como una Fintech. La cesión de las remesas, los pagos y la gestión de los anticipos a proveedores y hasta los cargos al cliente cuentan con procesos digitales perfectamente engranados. A los servicios estándar del producto confirming, se añaden otros como el aplazamiento del cargo o la recompra

que vienen a completar la oferta global del producto. El desarrollo de todos estos servicios ha ido evolucionando poco a poco en nuestro país con la compañía de los clientes que se han ido adaptando a los requerimientos de formatos específicos que su entidad le iba diciendo. Y ¿por qué creemos que España es una Isla Afortunada?; pues porque el confirming es un producto muy metido en el ADN de las empresas españolas y con altos niveles de calidad de servicio percibido por los pagadores que canalizaron cerca de 120.000 millones de euros en 2015.

Es habitual encontrar empresas que emiten pagos por confirming a través de varias entidades financieras diferentes. En medio de esta situación, existen las pequeñas Fintech que intentan hacerse sitio en un mercado maduro y controlado por las principales entidades financieras del país, aunque aún no pueda decirse que tengan excesivo protagonismo.

**.....pero miremos a Europa y veremos un panorama bien distinto.** Europa está despertando y lo está haciendo muy rápido. Las Fintech europeas se han dado cuenta de las bondades del Supply Chain Finance, (confirming para los amigos), y han comenzado a desarrollar plataformas que prestan servicios básicos de confirming con vocación de universalidad. Se trata de prestar exclusivamente el servicio de pago y anticipo a proveedores ofreciendo a las empresas o multinacionales

un único canal y facilitando el acceso para aportar financiación a las entidades financieras con las que habitualmente trabaje el cliente. *“Un solo proceso y mis bancos de siempre detrás”*. Algunas Fintech europeas han conseguido darle la vuelta a la tortilla de tal forma que el cliente solo tiene que habilitar un canal de comunicación con su servicio de confirming, y son las entidades financieras ahora las que deben de adaptar sus intercambios con las Fintech para poder participar en la financiación. Incuestionablemente, si el servicio es bueno y completo, esto es una ventaja añadida para el cliente, que es en definitiva el soberano en sus decisiones. La problemática del riesgo y del fondeo también está resuelta.

Estamos viendo algunas interesantes iniciativas que parten de soluciones tecnológicas consolidadas; nos referimos a algunas compañías tecnológicas que proveen a sus clientes de portales de compras en donde interactúan proveedores y clientes y en donde se registra toda la trazabilidad de una transacción comercial, pedido-compra-factura-entrega-recepción-cobro. Con todo este flujo informacional en un único sitio, parece sencillo la integración de una Fintech que provea servicios de confirming a los clientes usuarios del Portal de Compras.

**Segunda Idea:** *En el confirming la calidad del servicio marca la diferencia y por tanto el cómo es muy importante. En España se ha desarrollado mediante la fórmula de un cliente con varios servicios de confirming. Europa parece estar evolucionando hacia un modelo de servicio único de confirming para cada cliente. Cabe pensar que éste último joven modelo pueda marcar el paso del futuro del Supply Chain Finance.*

Por todo lo dicho anteriormente, parece evidente que las entidades financieras y las Fintech están obligadas a trabajar juntas en el futuro. La unión de ambas fuerzas ofrecerá a los clientes un abanico de posibilidades mucho más amplio que hasta ahora. Ya estamos viendo tímidamente los primeros resultados en España y en mayor medida en Europa. Casi siempre, estos acuerdos suponen la puerta de entrada para una entidad financiera en un país en el que no opera ó para una Fintech en un país en el que no esté presente.

Pero por si acaso aún quedase al lector alguna duda de que esto va a pasar, la directiva europea de servicios de pago PSD2 se asegurará de ello. Con PSD2, las entidades financieras tendrán que abrir sus sistemas

y dejar entrar en las cuentas con total seguridad operativa a terceros que cuenten con autorización de los clientes. ¿Alguien tiene alguna duda?; Hablando de factoring y confirming, asistiremos en los próximos años a un viaje excitante lleno de posibilidades para muchos más partícipes.

**Javier Pellón Sebastián**  
*Vicepresidente de AEF*

# 06

**Confirming estándar y pagos a proveedores con intermediación de entidades financieras. Cuestiones sobre la clasificación de la deuda comercial.**

A finales de diciembre de 2015 se publicó un informe de la firma de clasificación de riesgos, Moody's Investors Service, sobre los programas de gestión de pagos a proveedores de un conocido grupo empresarial español que atravesaba en ese momento una situación delicada.

El citado informe, con poco acierto según mi entender porque generaba confusión, parecía concluir con la necesidad de reclasificar la deuda comercial entre empresas cuando éstas contrataban lo que se denominan programas de gestión de pagos a proveedores (también denominados *reverse factoring* o *Confirming*) con la intermediación de una entidad financiera.

La conclusión esencial del citado informe cuestionaba la consideración de "deuda comercial" entre comprador y vendedor, dentro de una serie de programas de Confirming concretos en los que intermediaban entidades financieras confundiendo las diferentes alternativas en el cobro-pago de las deudas que pueden existir dentro de estos programas.

Con independencia de que la cuestión sobre clasificación o reclasificación de deuda comercial-financiera es un asunto que incumbe esencialmente a los auditores, y sin entrar en consideraciones sobre el caso concreto que fue objeto de análisis en el citado informe, sí que creemos

interesante recordar y tener presente, cual es la estructura jurídica de las operaciones estándar de gestión de pagos a proveedores o Confirming, en la medida en qué (y aunque parezca evidente) para alcanzar una conclusión contable necesitamos conocer y entender la conclusión jurídica de la estructura o producto que estamos analizando.

La operativa de gestión de pago a proveedores, o Confirming estándar que se practica en España, describe básicamente, un servicio de gestión de pagos que una entidad financiera presta a una empresa y al conjunto de sus proveedores y que nace esencialmente de dicha intermediación en el pago que asume la entidad.

Esta intermediación entre comprador y vendedor se estructura de forma que la empresa pagadora compradora, ordena a la entidad financiera que realice los pagos de sus deudas comerciales a proveedores a la fecha de su vencimiento.

La entidad al recibir las órdenes de pago se dirige a los proveedores informándoles que sus facturas serán pagadas por cuenta y cargo de su cliente, con su mediación en la fecha de vencimiento y en el importe indicado en la propia notificación, ofreciendo simultáneamente al proveedor la posibilidad de anticipar las facturas que se indican, en la fecha

anterior a su vencimiento que el proveedor elija, mediante el cauce jurídico de la cesión de los créditos a su favor.

El proveedor que recibe la notificación de pago puede, o bien no, optar por la cesión y financiación, en cuyo caso al vencimiento de sus facturas cobrará en la forma indicada en dicha notificación o bien optar por la financiación ofrecida, cediendo el crédito comercial sin recurso a la entidad.

En caso de que el proveedor opte, por dicha cesión y financiación, la entidad al convertirse en cesionaria cobrará del pagador los créditos a su vencimiento original, como legítimo cesionario y acreedor de los mismos.

Como hemos analizado en otras ocasiones, los contratos o relaciones jurídicas que se estructuran en torno a esta operativa pueden calificarse básicamente como un contrato de mandato, el que vincula al comprador pagador y la entidad, y un contrato de cesión de créditos, el que vincula a la entidad y el proveedor que finalmente desea financiación.

Ambos contratos con base legal en el Código de Comercio y Código Civil, en sus capítulos aplicables al mandato mercantil en un caso, y a la

traslación, cesión o compraventa de créditos, en el otro.

Respecto del contrato de mandato, jurídicamente cuando el proveedor no cede ni anticipa los créditos, la entidad, como mandataria de su cliente y obedeciendo las instrucciones recibidas, se limita a pagar el crédito comercial al proveedor a su vencimiento.

**En este caso parece claro que por el hecho de pagar por cuenta de otro al vencimiento no se modifican ni los términos del contrato causal que vincula al comprador con el vendedor ni los términos del crédito-deuda comercial que ha surgido entre ambos derivado de dicho contrato.**

Dicho en otra forma, el documento acreditativo del crédito-deuda comercial, la factura, no se altera en ningún término, ni en su titular, acreedor, ni en su titular, deudor, ni en el plazo o importe. No se altera ningún término de los que hubieran pactado comprador-vendedor.

**En consecuencia y contablemente no se puede alterar ni variar la calificación de la deuda, como lo que es, una deuda comercial para el comprador pagador, y un crédito comercial para el vendedor acreedor.**

En el caso en que el proveedor acceda a anticipar el crédito y ceda el mismo a la entidad, el cauce jurídico utilizado es la cesión sin recurso del crédito, esto es, el proveedor cede el crédito a la entidad que asume el riesgo de insolvencia del cliente. Se trata jurídica y contablemente para el proveedor y el comprador de una operación asimilable o idéntica jurídicamente a un factoring sin recurso. Igual que en el factoring, se trata de una cesión (transmisión) que cumple una función económica y que no implica una novación jurídica, ya que el crédito-factura continúa siendo el mismo, no se altera el importe ni el vencimiento del crédito.

La cesión no es por tanto en este caso, novatoria ni extintiva del crédito, produciendo únicamente el efecto de sustituir a la persona del acreedor.

Esta última afirmación es clave para entender la estructura jurídica de Confirming y su efecto contable, y tiene su apoyo legal en nuestra legislación vigente.

La cesión de un crédito comercial en esta forma no requiere de formalidad alguna perfeccionándose por el mutuo consentimiento del proveedor y el cesionario, y no siendo necesario, ni elemento constitutivo, la notificación al cliente-pagador de la cesión efectuada, si bien en los

programas de Confirming o se notifica al pagador de las cesiones realizadas o se prevé en el contrato de mandato esta circunstancia.

En consecuencia, cuando la entidad se convierte en cesionaria de dicho crédito en las condiciones jurídicas indicadas no se produce modificación de las deudas originales generadas por las actividades comerciales del cliente-pagador.

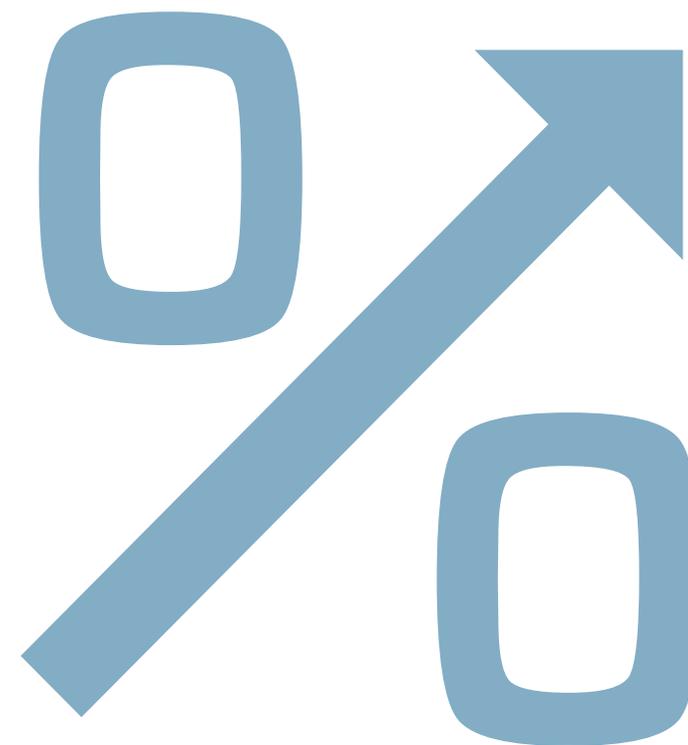
Es por tanto claro que no puede el pagador proceder a recalificar como deuda financiera lo que es una deuda comercial que, incluso y si se tratase de una operación de cesión o factoring sin notificación, puede ser objeto de traslación sin que el pagador alcance a conocer a quien se cedió.

Por el contrario, la naturaleza de la deuda-crédito comercial inicial permanece, lo que nos lleva a concluir necesariamente que si esto es así a efectos contables la deuda seguirá clasificándose como deuda comercial para el pagador dentro del correspondiente epígrafe de "Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar". Y exclusivamente y sí así se requiere y es notificado de la cesión, se modificará el nombre del acreedor comercial del crédito.

El análisis jurídico realizado nos lleva necesariamente a concluir que en ninguno de ambos casos se produce el cambio o modificación sustancial de la deuda, o la extinción de la misma por cuanto no procede reclasificarla como financiera cuando es claro que permanece como comercial.

Y es desde este análisis jurídico de donde debe partir y concluir, el análisis contable de los programas de gestión de pagos a proveedores, o Confirming estándar, que habitualmente se practican en este país.

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



# 07

## Novedades Internacionales



Empiezo el artículo con una noticia que tiene todo menos novedosa, porque ocurrió el día 1 de enero. Pero para compensar acabaré el artículo con un evento ocurrido hace pocos días.

El día 1 de enero de 2016 se hizo efectiva la unión FCI+IFG. Era un tema largamente anunciado, pero que no podía ponerse verdaderamente en marcha hasta ese día.

El resultado es una organización con más de 400 miembros en 90 países.

El negocio que generan sus miembros supone el 75% (1,7billones de Euros) del volumen total de factoring global (2,3B€) y el 90% del negocio Internacional (441/490.000M€).

La unión permitirá a la industria hablar con una sola voz, más potente, ante organismos reguladores nacionales y supranacionales, así como con asociaciones vinculadas a nuestra industria.

La unión ha supuesto también un importante esfuerzo en varios ámbitos:

- Se han tenido que unificar ambos Secretariados. Peter Mulroy es el Secretario General y Erik Timmermans será Secretario

General Adjunto. Pero además ha habido que reorganizar el Secretariado, ya que ahora, además de la sede en Ámsterdam, existe una oficina en Bruselas y se han tenido que reasignar los trabajos de cada miembro del Secretariado en ambas ciudades.

- Asimismo, se han tenido que fusionar todos los comités existentes: Legal, Marketing, Educación e Informático y no se ha hecho sumando los unos a los otros, porque los comités serían inviables con tantos miembros. Ese trabajo de decidir quien sigue y quien no, no ha sido fácil.
- A nivel de lo que llaman Chapters, es decir, responsables de dinamizar zonas geográficas del mundo, en especial mercados emergentes, también se ha tenido que coordinar entre los existentes en una y otra organización decidiendo cual sería el único responsable de cada Chapter en el futuro.

Aunque se le ha llamado Unión, a nadie se le escapa que quien ha desempeñado el papel dominante ha sido FCI.

La estructura societaria es la de FCI; la sede también; el sistema informático

que se mantendrá es el de FCI y el Secretario General y el Presidente son los de FCI. Precisamente esta posición adoptada por IFG es la que ha facilitado que la unión se llevara finalmente a cabo.

Estamos en octubre y os puedo decir de primera mano, por estar en el Comité Ejecutivo, que muchos temas siguen abiertos y en vías más o menos de solución.

Por ejemplo, la integración de los miembros de IFG a la estructura de FCI no está siendo fácil, porque FCI tiene unas reglas más rígidas y exigentes de las que tenía IFG y no todo el mundo se acostumbra o adapta fácilmente a ellas.

Pero la base está hecha y es solo cuestión de tiempo que las aguas se aposenten y FCI+IFG (en el Consejo de Octubre en Cape Town se decidirá probablemente el nuevo nombre) se convierta en una poderosa organización a nivel mundial dentro de lo que en inglés se llama "receivable finance", estando el factoring dentro de esta acepción.

Cambiamos de tema, pero seguimos en enero. El 27 y 28 se celebró en Bruselas la segunda "cumbre" (así la llaman) del Factoring and Commercial Finance Industry, reunión auspiciada por EUFederation y FCI+IFG.

En la misma, además de los miembros de EUF (AEF estuvo representada en la misma por su Secretario General, Honorio Ruiz, a la cabeza de la delegación) participan reguladores, legisladores y proveedores de nuestra industria. Todas las presentaciones estuvieron encaminadas a explicar la situación actual de la industria en Europa, su evolución y los retos legales que se avecinan.

Erik Van der Plaats, Comisionado Europeo, fue el ponente invitado y su presentación versó sobre la situación actual y previsiones sobre los programas y objetivos de la Comisión Europea.

La reunión incluyó el lanzamiento del "EUF's White Paper Report on the Industry", el cual hace hincapié en el bajo índice de morosidad de nuestra industria, lo que la convierte en una muy atractiva opción para financiar empresas contando con unos altos niveles de seguridad que protegen al financiador.

Antes de la reunión, a las 8h de la mañana, se celebró un desayuno de trabajo en la propia Comisión Europea a la que acudieron dos Comisarios encargados de proyectos encaminados a facilitar la financiación de las pymes, a los que se les explicó la necesidad de considerar el factoring como una buena herramienta para esa financiación.

Ahora ya sí, **recientemente** se ha publicado el informe global de la industria de 2015.

Este informe lo elaboraba IFG desde hace años y ahora FCI+IFG sigue haciéndolo.

Como datos relevantes a destacar, los siguientes:

- Volumen total: 2,3Billones de €.
- Esa cifra representa el 3,8% del PIB de los países que reportan actividad de factoring y el 3,5 del PIB mundial.
- En Europa la cifra reportada supone el 10% del PIB.
- El desglose del negocio sería el siguiente:
  - 47% sin recurso
  - 27% con recurso
  - 19% invoice discounting (que no es exactamente el descuento de facturas que conocemos, de ahí que lo ponga en inglés. Muy usual en UK)
  - 5% reverse factoring (Ahí estaría nuestro confirming)
- Export factoring supone un 16% y el Import un 3%. Ahí se observa que el directo es predominante en el negocio de exportación.

- 570K clientes.
- 18M de deudores.
- 56K empleados en la industria.
- 2.500 compañías de factoring.

El estudio analiza otros aspectos de la industria, que por su extensión no puedo reproducir, pero os recomiendo que, si tenéis acceso al mismo, le deis un vistazo. Es interesante.



Y finalmente unas líneas sobre la reunión que organizó la EUFederation el 19 y 20 de septiembre pasados, a la que asistimos Honorio Ruiz, Secretario General de AEF, en su calidad de representante de AEF, y yo mismo.

De hecho, fueron dos reuniones:

-La primera estaba abierta a todos los miembros de EUF y se trataba de ponerles al día de las distintas iniciativas en marcha en la Federación.

Excelente asistencia, 13 países y tuvo mucha participación por parte de los asistentes.

Se respira un ambiente de claro apoyo a las iniciativas de la EUF, así como la buena valoración de las mismas. Los países están contentos con el contenido que a lo largo de los años ha ido acumulando EUF y la ven como una herramienta útil a sus intereses.

-La segunda fue el Comité Ejecutivo de la EUF.

Se trataron varios temas. Algunos fueron tratados el día anterior, de ahí que no me haya extendido en el contenido de esa reunión por no duplicar.

Os recomiendo accedáis a las presentaciones que se hicieron, pero se puede destacar:

- EUF ha hecho lobbying ante organismos tales como: European Banking Association, Banco Central Europeo, Comisión Europea, Parlamento y Consejo en varios ámbitos como The Capital Markets Union, Anacredit, NBNI reporting, Shadow banking, NSFR-Net Stable Funding Ratio, Comisión de

Factura electrónica y en la concienciación de que el factoring puede solucionar la financiación a muchas pymes europeas.

- Se va a actualizar el estudio sobre las características del factoring en los países de la EU.
- Se han publicado las estadísticas correspondientes a junio de 2016 y en próximos periodos se quiere recoger más información, que se daría agregada y puede que utilizando un tercero que recoja la misma, para proteger el anonimato de los participantes. Es importante tener información de morosidad para poder hacer hincapié en que es un producto seguro para las entidades que lo ofrecen y esa información es sensible, de ahí que sea un tercero quien se ocupe de obtenerla.
- Se actualizará el Glossary para facilitar la lectura de los escritos de los distintos comités, ya que se utilizan muchas abreviaciones que no siempre la gente sabe a qué corresponden. (IFRS, EBA, Anacredit, BCBS.....)
- Avances en la factura electrónica. Se ha conseguido que el factoring sea una opción dentro de la misma en lo que refiere

a la cesión y el pago a la compañía de factoring en lugar de al vendedor.

Se trabaja en un horizonte en el que el Sector Público trabaje exclusivamente con factura electrónica en 2020.

- La próxima cumbre europea se celebrará el 25 y 26 de enero de 2017 en Madrid.

Josep Sellés  
*Vicepresidente de AEF*



# 08

## Big Data en Factoring - ¿Amenaza u oportunidad?



*“No hay buen viento para el barco que no sabe dónde va”.*  
**Séneca 4 AC-65 DC**

La cantidad de **información** que se genera con la digitalización y su disponibilidad a coste muy reducido, internet, ha crecido de forma continuada y acelerada en las últimas décadas. También la capacidad de almacenamiento y potencia de cálculo de los ordenadores. Esto hace que la gestión de la información deba hacerse con criterio práctico para que no nos sature y en lugar de aportar valor nos confunda.

Las bases de datos, las hojas de cálculo, la algoritmia, la inteligencia artificial son herramientas a nuestra disposición para procesar la información.

Es en este contexto que aparece el término anglo-sajón de Big Data. Desde un punto de vista informático se define como un flujo de datos que cumpla **las tres “V”s**; Volumen, Velocidad y Variedad. Un ejemplo claro nos lo brinda el buscador de internet Google con su capacidad de interpretar nuestros intereses y ofrecernos a millones de usuarios simultáneamente propuestas adecuadas a nuestros intereses particulares en cada momento.

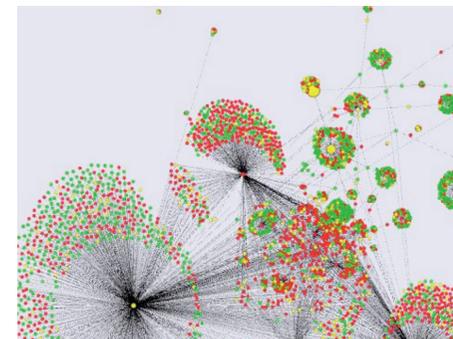
Una anécdota reveladora es que Google es capaz de anunciar las epi-

demias de gripe en USA en cuestión de horas sin esfuerzo simplemente observando las búsquedas de analgésicos mientras el Departamento de Salud necesitaba semanas y un coste astronómico.

La esencia es que si disponemos de suficientes datos podemos generar patrones de comportamiento, detectar cambios de tendencia y **pronosticar** el futuro próximo con alta fiabilidad. Aunque nos resulte inquietante, podemos concluir que, en tanto que personas y empresas, somos estadísticamente predecibles.

#### **Conducta de Pago Deudores. Universo Factor**

[http://tech4fin.com/wp-content/uploads/2016/05/DDA\\_2016\\_ENG\\_V1-1.pdf](http://tech4fin.com/wp-content/uploads/2016/05/DDA_2016_ENG_V1-1.pdf)



Todo lo que hemos dicho, siendo cierto... ¿Justifica que Big Data sea relevante como cambio de paradigma?

El punto clave es que aparecen **nuevos actores**, con acceso a flujos de información y dominio de las tecnologías TIC, capaces de conocer a nuestros clientes, que creíamos tener hasta cierto punto "cautivos", detectar sus necesidades y ofrecerles opciones nuevas.

Este es el factor disruptivo que aporta Big Data.

Para dominar este "caballo loco" es esencial procesar las múltiples variables y determinar cuáles de ellas o su combinación constituyen las "**variables críticas**". Es decir aquellas que nos anuncian el factor relevante en cada momento. Para ello utilizamos fundamentalmente técnicas de segmentación, de regresión y de predicción.

Evidentemente una relación de negocios entidad financiera con cliente es compleja e intervienen múltiples factores como la confianza, la relación histórica, la proximidad... conocimiento del cliente y sus necesidades...

¿Cómo afecta/puede afectar Big Data a la actividad de Factoring?

- Permite estudiar el universo agregado de los cedentes-deudores en Factoring y en Confirming lo cual nos permite una visión completa de la **Financiación de la Cadena de Suministro** (SCF).
- Permite generar **perfiles** de comportamiento esperado.
- Permitir un **scoring** de empresas desconocidas en base al patrón que generamos desde las empresas conocidas.
- Fijar mejor los **precios** de nuestros diferentes productos.
- **Objetivar** decisiones que hasta la fecha son "subjetivas"
- Permite analizar los diferentes intervinientes; cedentes, deudores y **sus interrelaciones**.
- Posibilita la **segmentación** y análisis agregado por cada categoría de las diferentes formas jurídicas de las empresas.
- Posibilita la personalización de las propuestas al nivel de cada **cliente individual**.

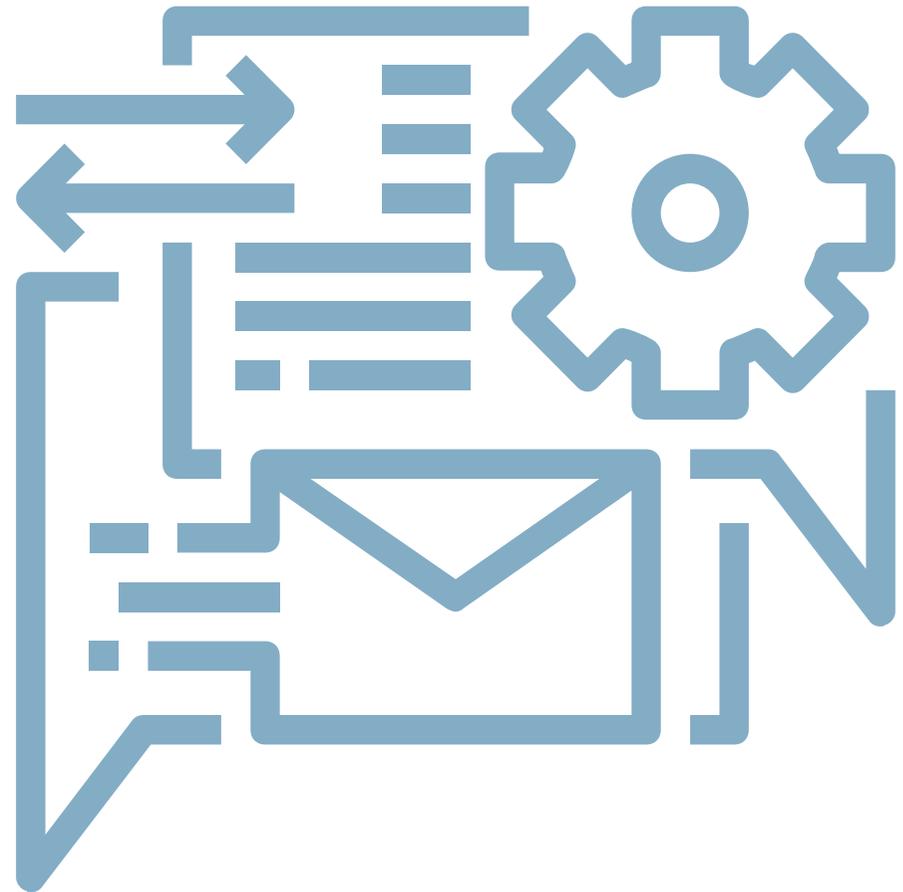
Podemos concluir que al no tener la exclusiva en el conocimiento de nuestros clientes debemos trabajar toda la información de que disponemos, aquí el concepto que se utiliza es el de "Data Lakes", indicando múltiples flujos de datos en su estado puro no procesado, en un enfoque que ponga al cliente en el centro de observación e implementar mecanismos de detección temprana de tendencias y generación de

alertas para mantener la fidelidad de nuestros clientes.

En el lado positivo podemos considerar que el universo de potenciales clientes se nos ha ampliado y que con nuestra experiencia y herramientas BigData permite ganar nuevas áreas de negocio.

Por ello, Big Data es a la vez una **amenaza** porque aparecen nuevos actores "Fintech" y una **oportunidad** para aquellos que la sepan y quieran aprovechar.

José M. Morera  
*Tech4Fin Software*



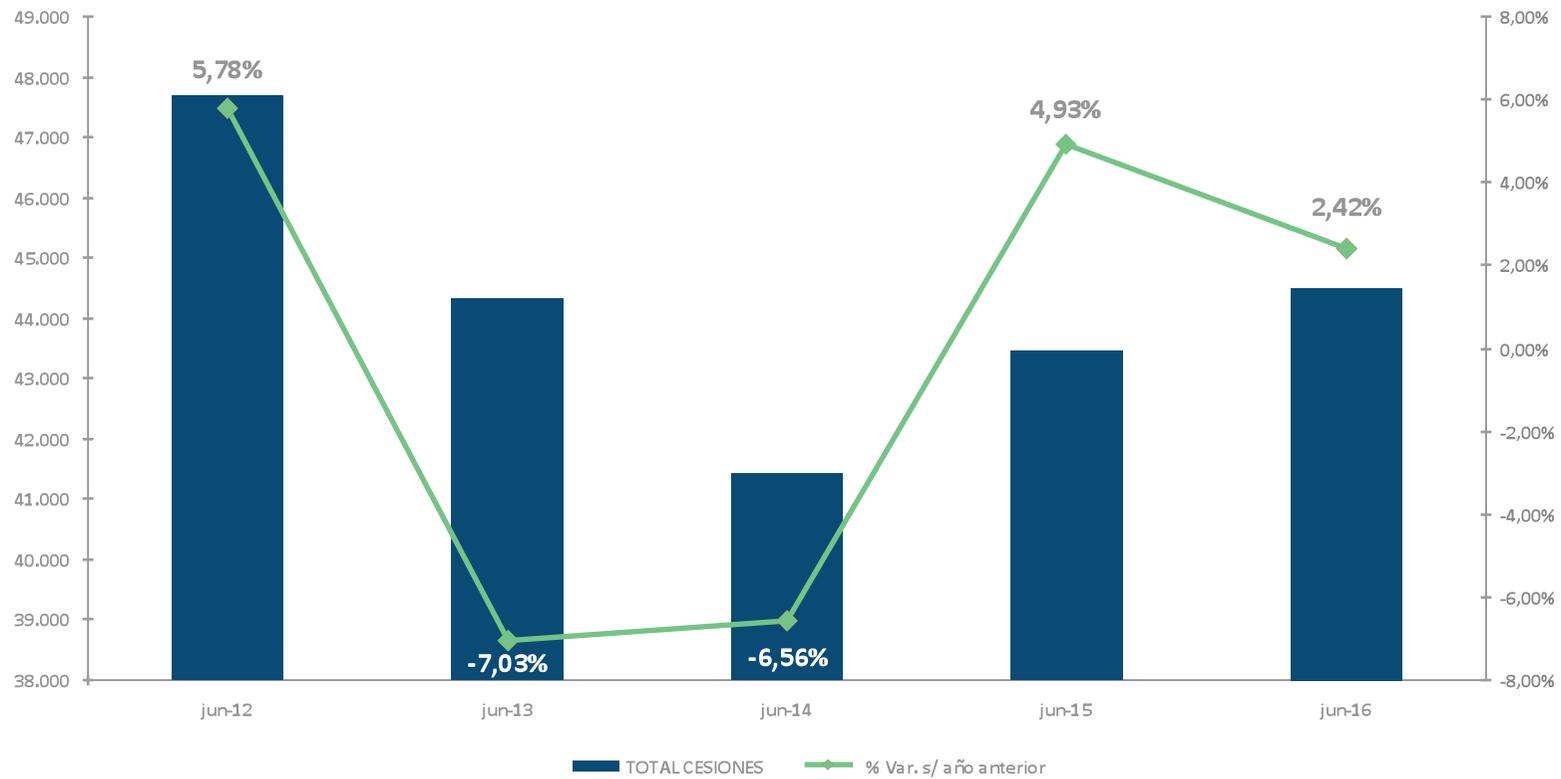
# 09

# Datos Estadísticos



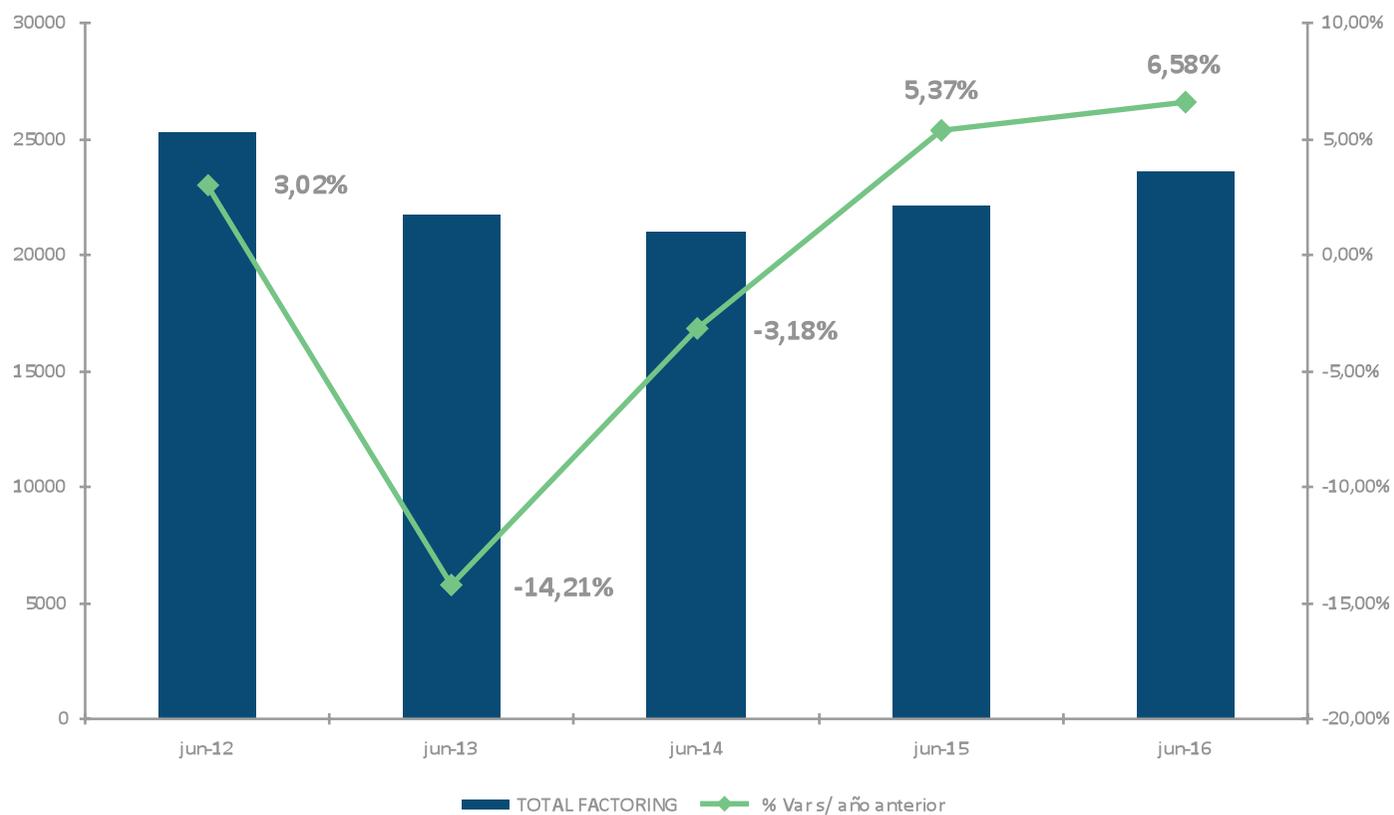
# Evolución de las Cesiones

(En millones de euros y %)



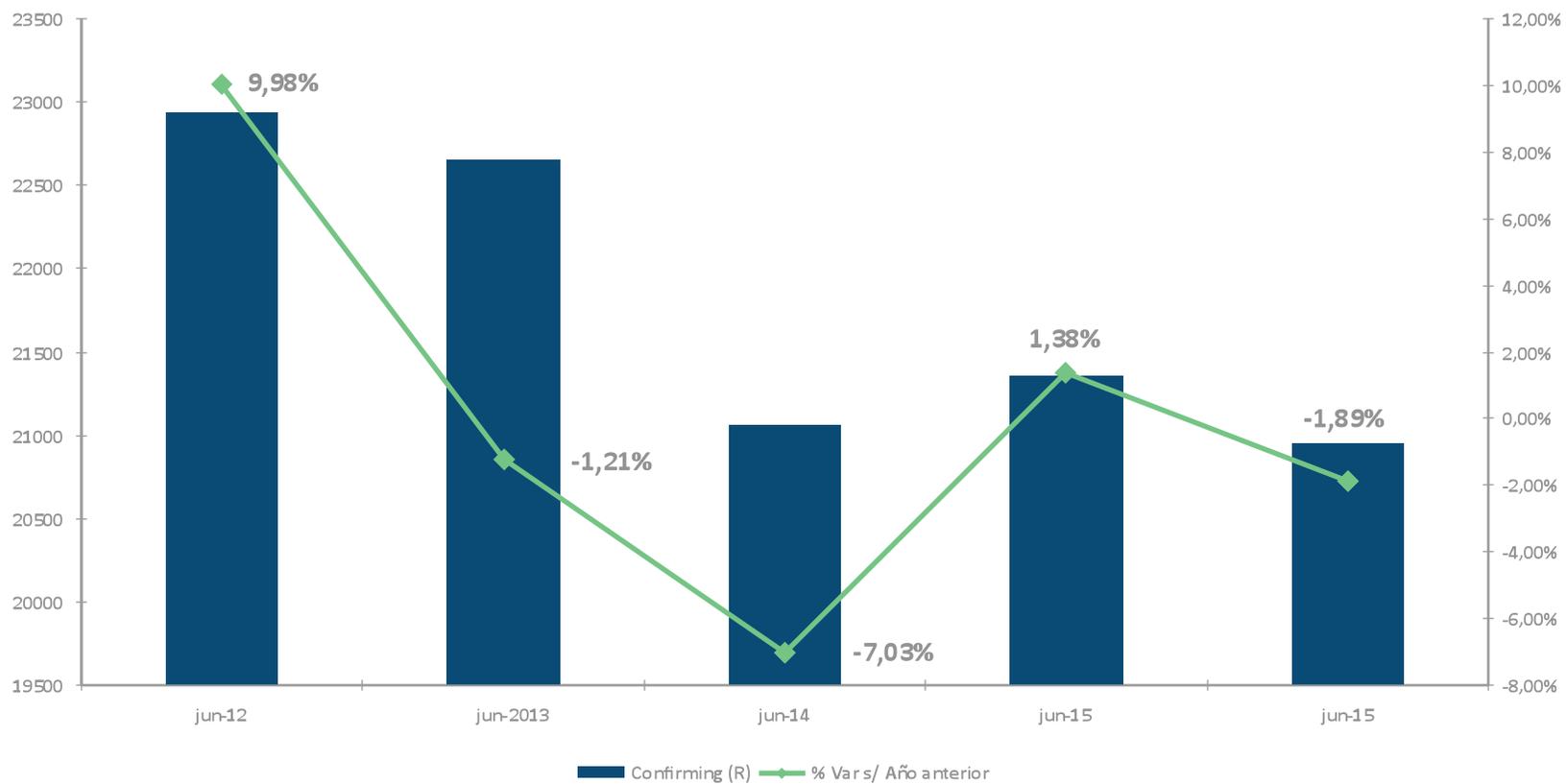
# Evolución del Total Factoring

(En millones de euros y %)

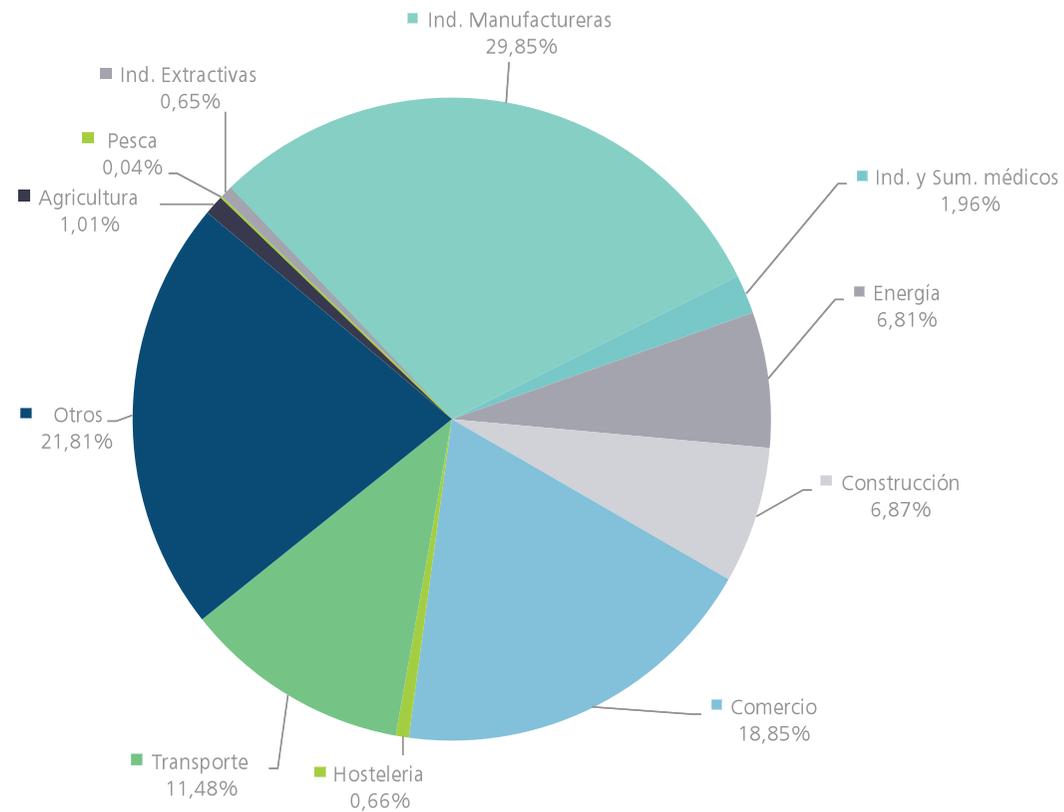


# Evolución del Confirming ®

(En millones de euros y %)

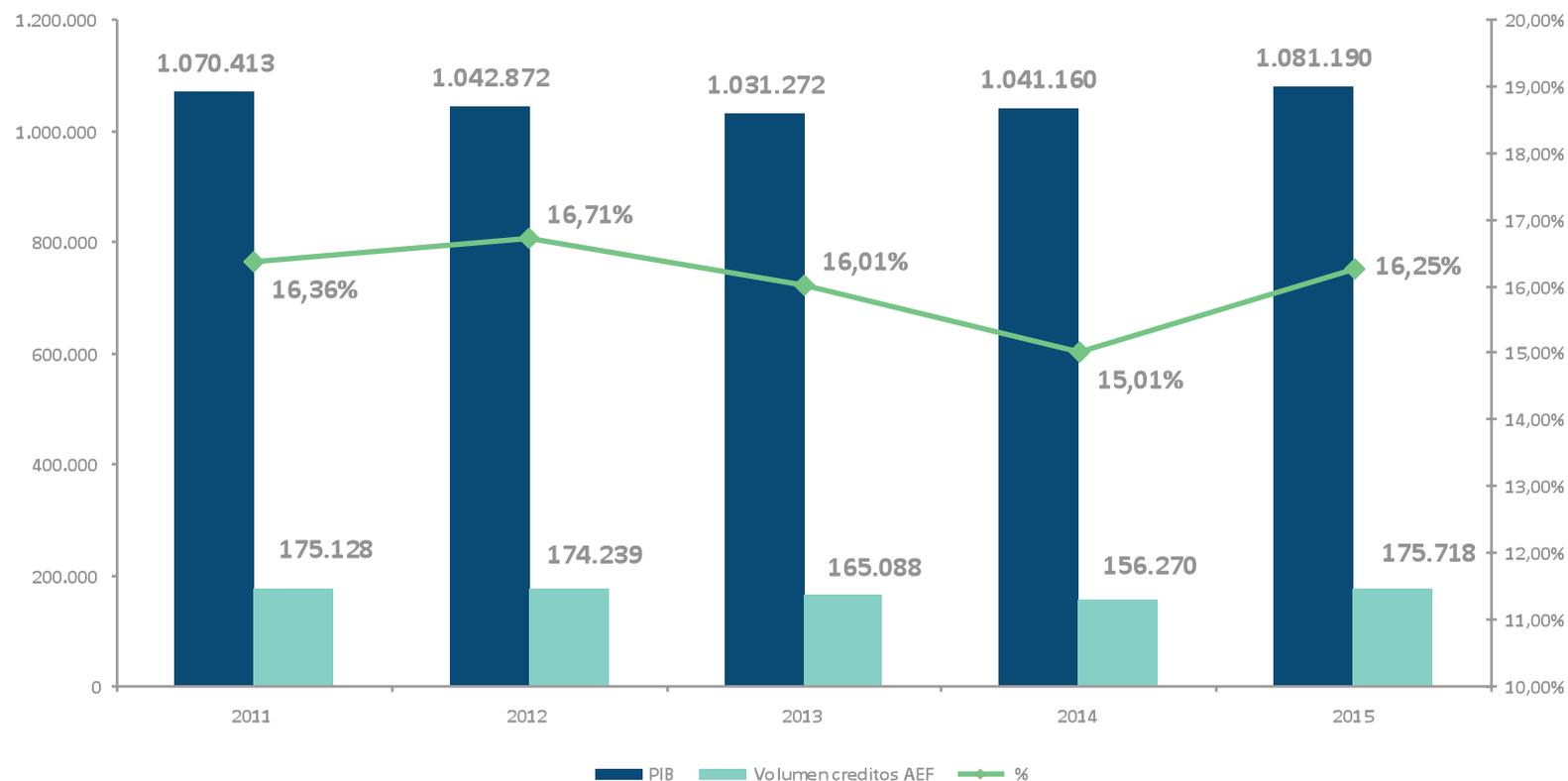


## Distribución de las Cesiones por Sectores de Actividad 2015

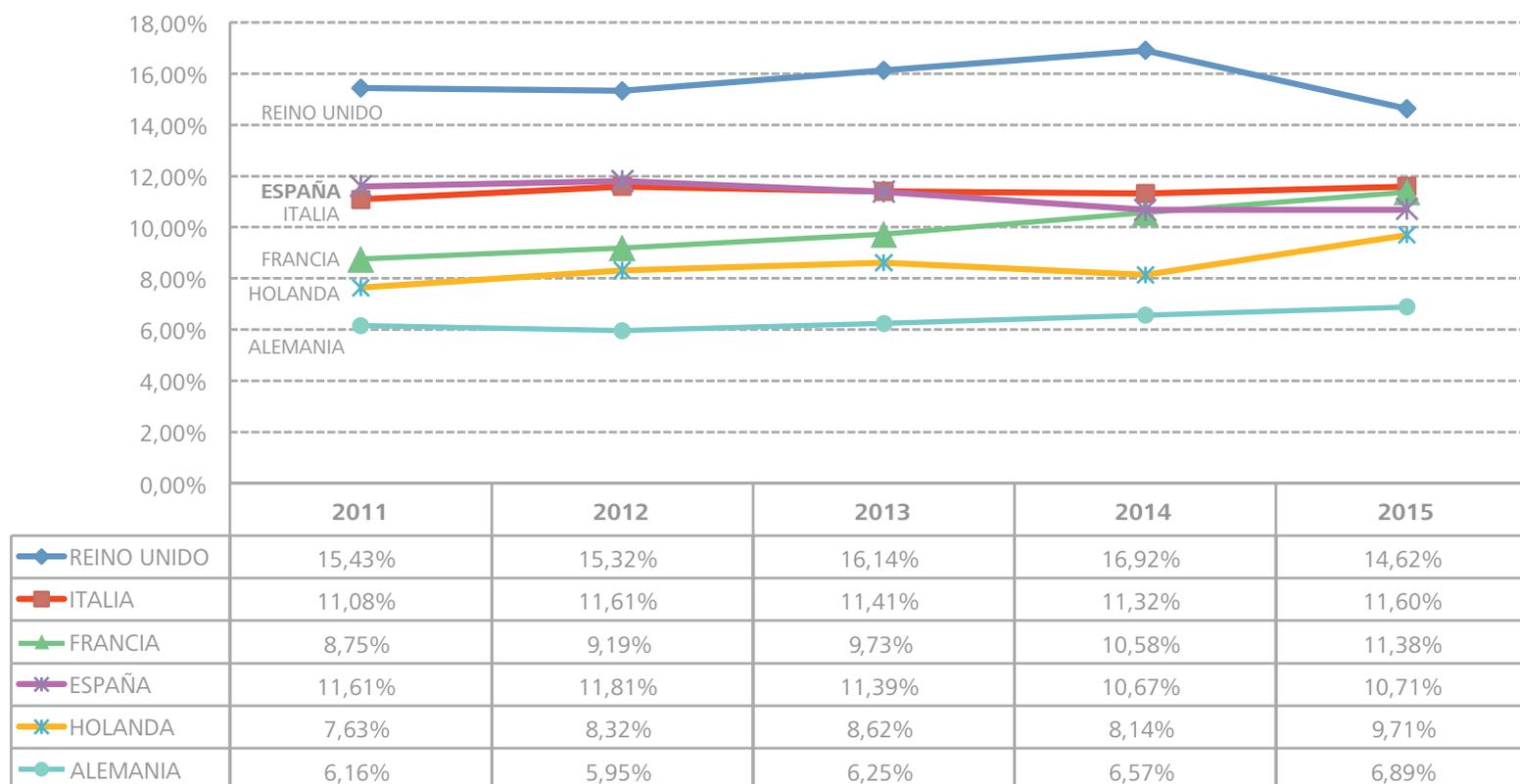


# Evolución de la Relación entre el Volumen de Créditos Gestionados por la AEF y el PIB

(En millones de euros y %)

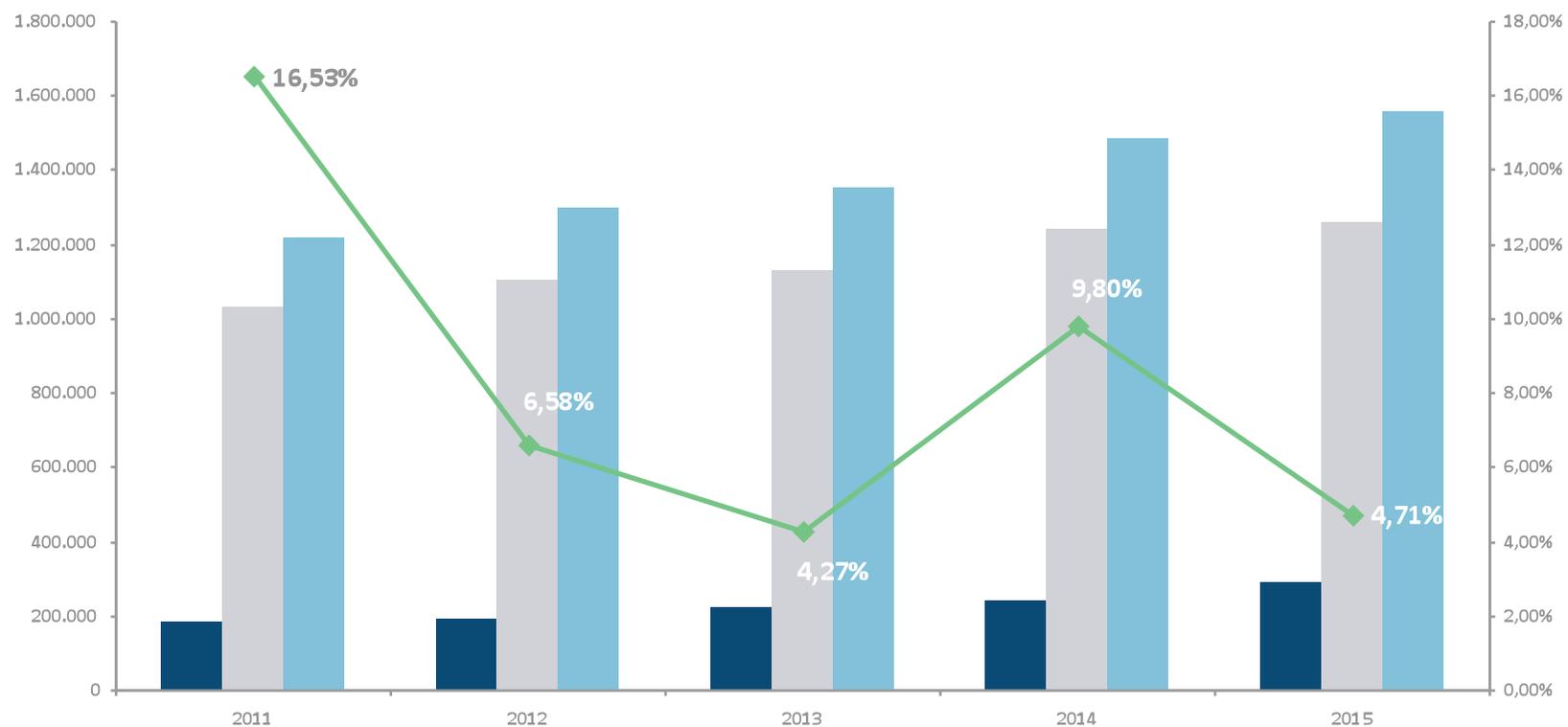


## Ratio PIB / Volumen de Cesiones de Factoring en los Principales Países Europeos



# Evolución del Factoring en Europa

(En millones de euros y %)



FUENTE : Factors Chain International

■ FACTORING INTERNACIONAL ■ FACTORING NACIONAL ■ TOTAL FACTORING ◆ % Var s/ año anterior



Velázquez, 64 - 66, 2º  
28001 Madrid

Tel. 91 781 45 50  
Fax 91 431 47 67

Mail: [aef@factoringasociacion.com](mailto:aef@factoringasociacion.com)  
Web: [www.factoringasociacion.com](http://www.factoringasociacion.com)