delivering
excellence

Financiación bancaria a través del Factoring y del Confirming

Iván I. Paredes
Trade Finance
Deutsche Bank

A Passion to Perform. Deutsche Bank

Punto de partida - Argumentos

- **Toda empresa necesita optimizar su Capital Circulante para mejorar su eficiencia.**

- **Por lo tanto, necesita una estrategia que implique una correcta valoración de sus riesgos de cobro y riesgo país así como que éstos estén alineados con la estrategia comercial.**

- **La actual incertidumbre provoca que una adecuada gestión del riesgo de cobro sea fundamental para el éxito de la compañía.**

- **La Ley de Morosidad debería haber solucionado los dilatados periodos de cobro y pago pero su adaptación está provocando problemas de liquidez a las empresas.**

- **La actual restricción del crédito implica que la compañía debe gestionar su capital circulante optimizando su propia cadena de valor.**

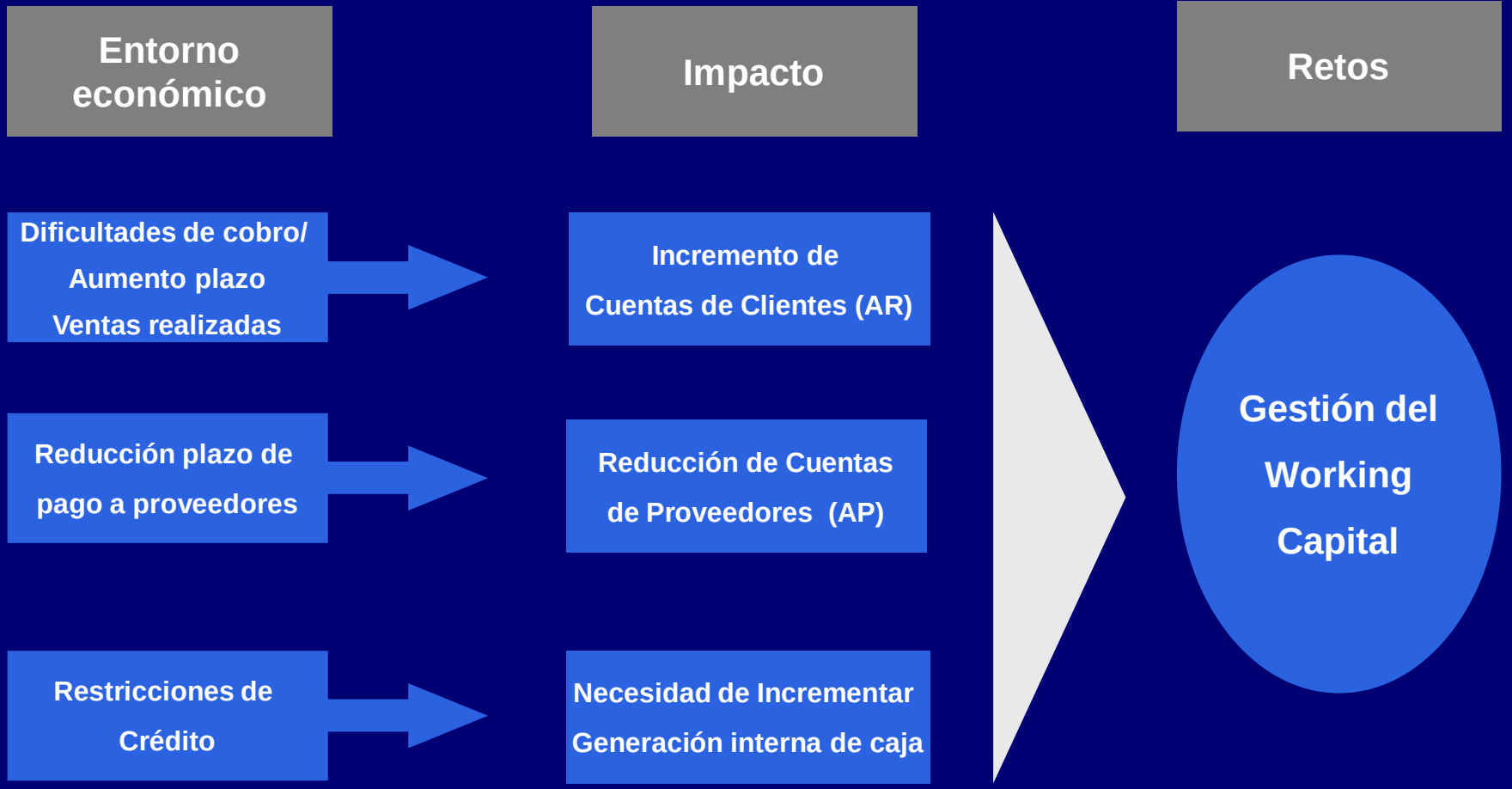
Punto de partida - Argumentos

- **Las entidades financieras prefieren otorgar riesgos basados en transacciones comerciales concretas en vez de préstamos o pólizas de crédito.**

- **Parece que en estos momentos las entidades financieras tienen recursos disponibles, pero dadas las altas tasas de morosidad, analizan minuciosamente los riesgos que se conceden.**

- **Por lo tanto, la PYME todavía necesita financiación adicional por lo que debe buscar todas las alternativas posibles.**

Retos Actuales



Alternativas

Soluciones para la gestión del capital circulante

Factoring

- Cesión sin Recurso de Derechos de Cobro a una entidad Financiera.
- Agilidad: descuento en momento facturación
- Notificación necesaria

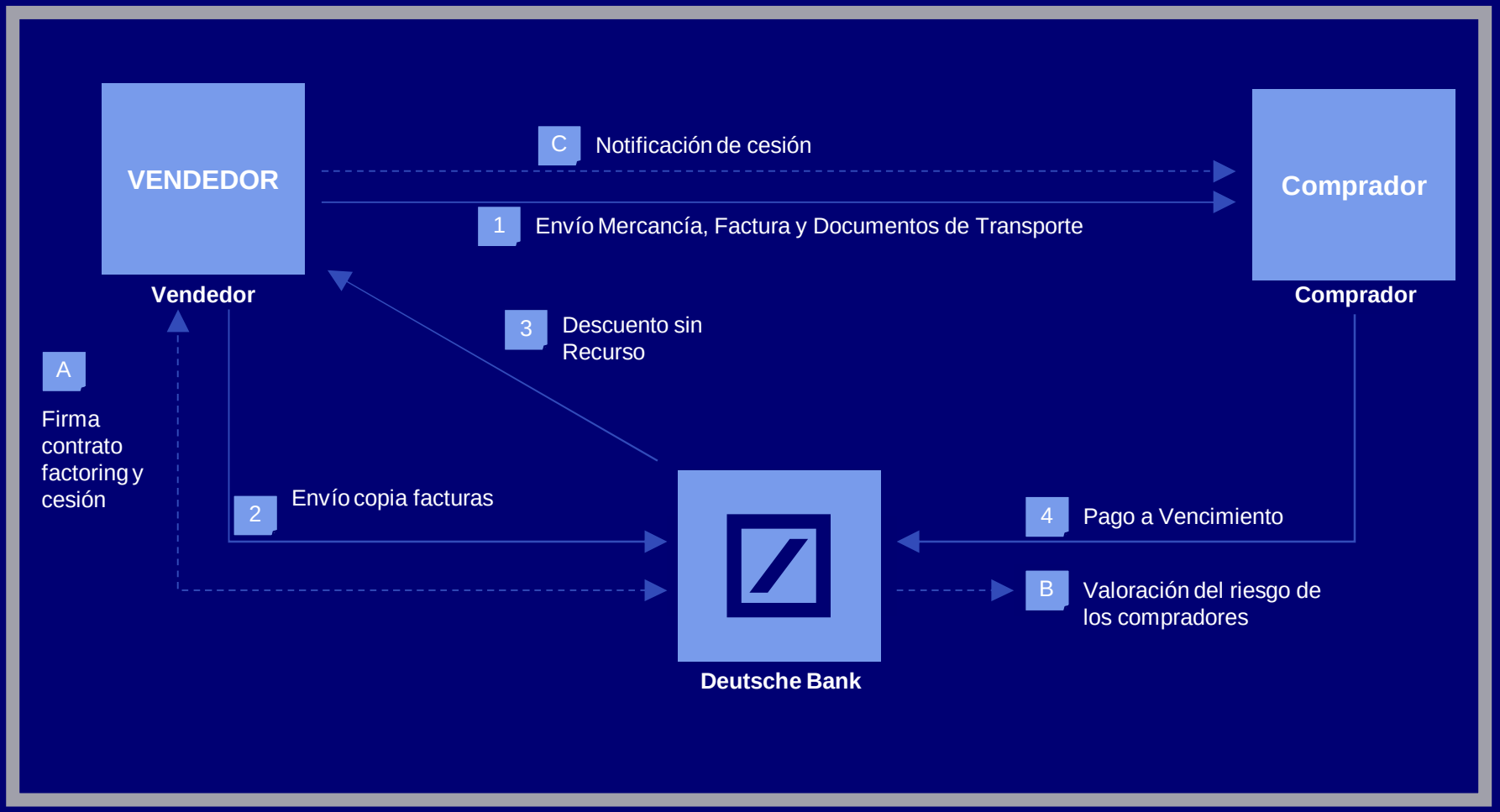
Confirming

- Descuento de Facturas mediante aceptación de ofertas de Confirming
- Sin consumo de líneas del proveedor
- Menor agilidad por aceptación previa facturas por parte del cliente

Cartas de Crédito

- Útil para contratos a largo plazo
- De uso habitual en comercio exterior
- No consume riesgo en CIRBE para el vendedor una vez presentados los documentos conformes.

Factoring: Esquema

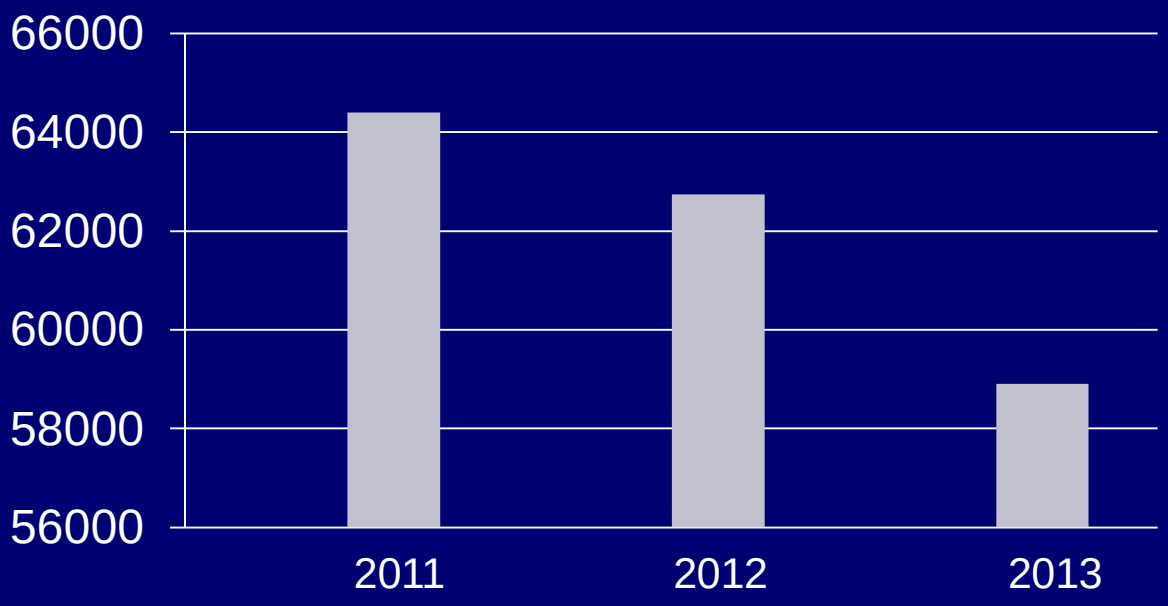


Factoring: Aspectos Clave

DB Factoring

- Partida de Clientes convertida en caja al facturar
- Fuente de liquidez adicional
- Análisis y Clasificación de Deudores
- Eliminación del riesgo de contraparte debido a la insolvencia del Deudor
- Cobertura de riesgo país
- Gestión de Cobro de las facturas
- No se cubren las disputas comerciales

Evolución cesiones factoring



2011: 64.400

2012: 62.739

2013: 58.900

En millones de Euros

Confirming: Esquema

Cliente

1. Envío Mercancía y Factura

Proveedor

2. Envío órdenes de pago
Facturas aceptadas e
irrevocables

4. Cesión de la
Factura

3. Oferta
Financiación
y pago sin
Recurso

Deutsche Bank

Confirming : Aspectos Clave

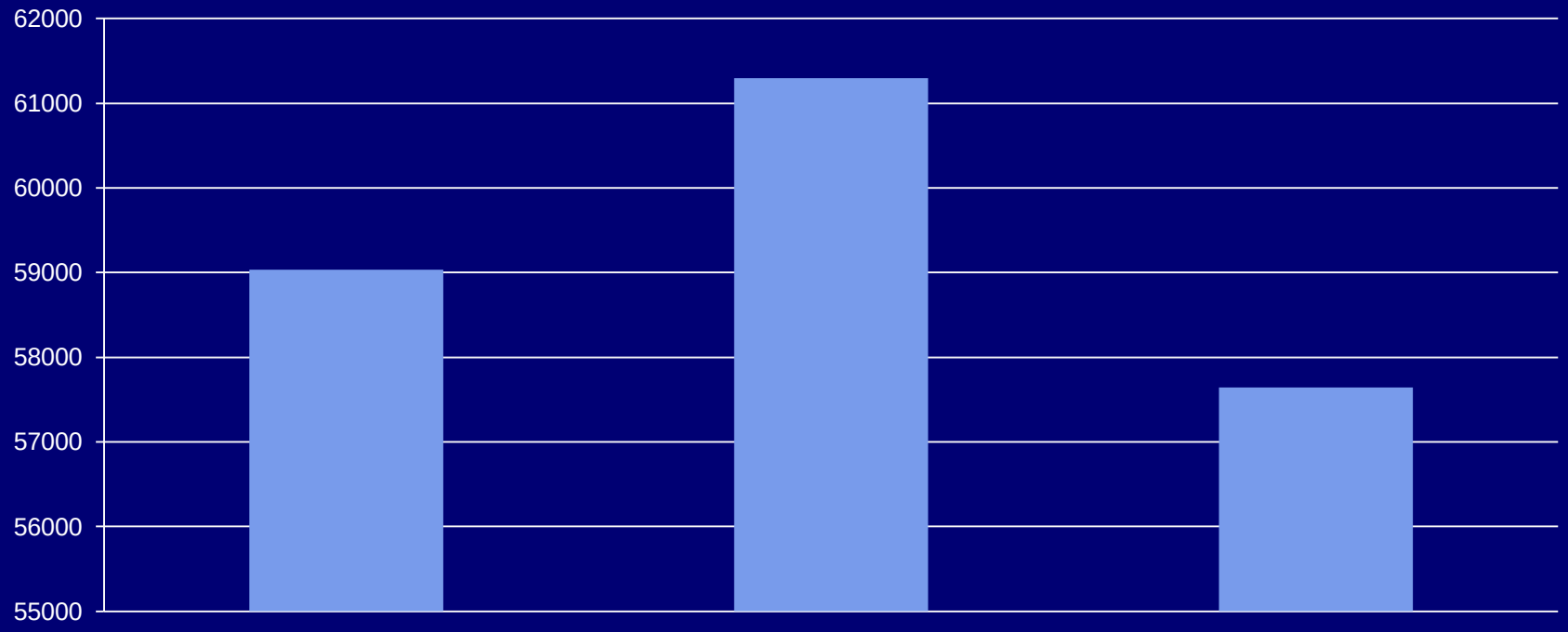
Ventajas Cliente / Emisor

- Liquidez
- Reducción de deuda bancaria
- Mejora de ratios financieros
- Apoyo financiero a los proveedores
- Mayor vinculación de los proveedores
- Posibilidad de aplazamiento de pagos
- Posibilidad de bonificación
- Mayor simplicidad en la gestión de pagos

Ventajas Proveedor / Beneficiario

- Tipos de financiación más competitivos
- Obtención de financiación permanente sin recurso fuera de las líneas habituales de crédito
- Mejora de los ratios financieros
- Eliminación de la deuda en Balance al tratarse de un pago sin recurso
- Mayor simplicidad, agilidad y seguridad del sistema de cobro
- Reducción costes seguros de crédito

Evolución cesiones de confirming



2011: 59.034

2012: 61.297

2013: 57.646

En millones de Euros

Deutsche Bank

ALTERNATIVA : CRÉDITO DOCUMENTARIO

- Crédito documentario: El crédito documentario es una orden que el comprador da a su banco para que proceda a aceptar pago de una operación en el momento en que el banco del vendedor le presente la documentación solicitada y conforme con en el condicionado del mismo.

- Nacional o Internacional

- Facilita la prefinanciación al vendedor

- Posibilita el forfaiting una vez presentados los documentos conformes. (no figura en CIRBE para el vendedor)

- Ambas partes mejoran su posición de riesgo:

- Comprador: Se asegura mediante documentos que su proveedor ejecuta correctamente los trabajos requeridos

- Vendedor: Recibe una garantía bancaria de pago

¿ALGUNA PREGUNA?

MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN

Contactos DB

Deutsche Bank, S.A.E.
Paseo de la Castellana,18
28046 Madrid
www.deutsche-bank.es

- Iván I. Paredes Heras
  - 91 335 11 53
  - ivan.paredes@db.com
- Elena Ruiz de Villa Saiz
  - 91 335 11 89
  - elena.ruiz-de-villa@db.com
- Enrique Bravo Fernandez
  - 91 335 11 21
  - enrique.bravo-fernandez@db.com

www.deutsche-bank.com