

## Servicios Financieros

## REMITIDO

**David Calvet** director general de Farmafactoring España

# “Proveemos liquidez frente a los dilatados plazos de pago de la Administración”

Farmafactoring España (FFE) es filial de BFF Banking Group, grupo con más de 30 años de experiencia y líder en la gestión del crédito de los proveedores del sector público en Europa. Inició su actividad en España en 2010. Si bien en sus orígenes se centraba en ofrecer servicios de gestión de deuda pública a las compañías farmacéuticas, hoy opera con todos los sectores: sanitario, farmacéutico, telecomunicaciones, seguridad, infraestructuras, “facility services”, servicios de emergencia, ingeniería civil, etc.



### ¿Qué soluciones financieras ofrece Farmafactoring a sus clientes?

Nuestro producto es un instrumento de financiación a corto plazo, destinado a empresas que ostenten derechos de crédito frente a deudores públicos. Farmafactoring realiza la compra de las facturas pendientes de cobro que una empresa posea, derivada de la venta de productos o la prestación de servicios. Esta compra se realiza a un precio cerrado, definido y pactado con el cliente en el momento de la firma de la operación y sin posteriores reliquidaciones ni otras comisiones. El vendedor elimina el riesgo y la incertidumbre del cobro. Mediante el servicio de factoring sin recurso se transfiere la titularidad del derecho de crédito del Cedente al Factor.

### ¿Qué relación tienen con el resto de entidades financieras?

Farmafactoring interactúa con las entidades financieras asumiendo un papel que, lejos de ser competidor, se sitúa como colaborador de sus propios clientes, ofreciendo un producto exclusivo para sus deudores públicos, pudiendo continuar con sus líneas tradicionales de Factoring sobre sus deudores privados, así como con los demás productos financieros.

Al mismo tiempo, la liquidez adicional que proporciona el producto, sin aumentar CIRBE, otorga a las demás entidades bancarias una mayor seguridad con sus clientes que disponen de fondos extra para afrontar los riesgos contraídos con dichas entidades.

### ¿Qué alternativas de servicios ofrecen?

Farmafactoring proporciona a sus clientes un servicio que aúna sencillez y una gran variedad de solu-

ciones a un precio muy competitivo, todas ellas adaptadas a proveedores de la Administración Pública.

1. cesión de créditos puntuales. Cesión de los créditos vivos y/o vencidos en una sola operación. Dichos créditos son transmitidos a FFE por un importe fijo, convirtiéndose FFE desde ese momento en el titular de los mismos.
2. Cesión de créditos recurrente. Son cesiones recurrentes donde se realiza la transferencia periódica de créditos sobre deudores autorizados previamente por parte de FFE.
3. También adquirimos sentencias firmes donde un tribunal ha fallado a favor del proveedor.
4. Recientemente hemos lanzado un nuevo producto al mercado, el Vendor Finance, mediante el cual adquirimos a título definitivo los derechos de crédito a futuro, surgidos de una operación de arrendamiento financiero, abonando al cliente el importe al inicio de la operación.
5. El pasado mes de Julio se firmó un acuerdo con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) en el marco del Plan Juncker, que ha supuesto la concesión a FFE de una garantía de 300 millones de EUR. La cantidad total destinada a este producto es de 600 M, de los cuales 300 M estarían respaldados por la propia FFE y los otros 300 M estarían respaldados por el BEI. Gracias a este acuerdo, las pequeñas y medianas empresas que suministran bienes y servicios a entidades relacionadas con el sector público se beneficiarán de un cobro inmediato de sus facturas, sin esperar a su vencimiento, a un coste muy reducido y sin consumir líneas de financiación ni CIRBE, por lo que multiplican exponencialmente su capacidad de crecimiento.

### ¿Cómo afecta a vuestra actividad las épocas de crisis?

Nuestros clientes tienen varias necesidades y muchas de ellas son fijas a lo largo del año, independientemente de si estamos en época de crisis o no. Por ejemplo: mejorar los ratios del balance, reducir el DSO para cierres trimestrales/anuales; el control de los flujos de tesorería, garantizar el cobro de todas las facturas emitidas con un DSO prefijado, etc. Según un estudio de la AEF en el año 2016, el uso del factoring aumentó un 32% y estiman que en los próximos años continuará aumentando el uso de esta herramienta financiera.

Por tanto, esperamos seguir creciendo y tratar de captar nuevos mercados, sin olvidar, por supuesto, satisfacer la creciente necesidad de nuestros clientes actuales y mantener nuestro liderazgo en un entorno tan competitivo como en el que nos desenvolvemos.

### Dada la situación de incertidumbre política, ¿puede ésta tener un impacto en los plazos de pago de las distintas administraciones públicas?

Como mencionaba en el punto anterior, los clientes tienen unas necesidades “fijas” respecto al plazo de cobro por parte de la AAPP porque necesitan tener liquidez, tener las cuentas saneadas y generar cash flow. La incertidumbre política que está viviendo España en estos momentos está siendo el tema más preocupante, ya que no solo afecta a la estabilidad política del país, sino que también se ve afectada en gran medida la economía, con un efecto visible en el retraso de la aprobación de los Presupuestos Generales del Estado para 2018. En nuestro caso, es muy posible que veamos un impacto sobre los plazos de pago de las distintas administraciones públicas.

Nuestros clientes en España están bien informados sobre lo que está sucediendo y poco o nada podemos añadir en este tema. Nuestro análisis de la situación es meramente económico sin querer entrar en algo que no nos corresponde como pudiera ser una interpretación sobre la situación política. Nuestra única conclusión es la constatación de una mayor incertidumbre en el ámbito de las operaciones comerciales con la Administración Pública.

Nuestra propuesta se centra en los siguientes puntos:

1. Nos comprometemos a seguir haciendo negocios en todas las Comunidades Autónomas de España, aunque la situación puede tener un impacto dramático en la prima de riesgo para las operaciones.
2. Cualquier acuerdo que celebremos hoy se decide bajo nuestro análisis de la situación actual, que revisamos semanalmente.

3. Las propuestas que realicemos a los clientes, una vez aceptadas por los mismos, no cambiarán independientemente de las decisiones que se tomen en cuanto a riesgos a partir de ese momento. Cuanto más tiempo tomen nuestros clientes para decidir sobre una posible operación, mayor será el riesgo de que haya cambios sobre las condiciones actuales.
4. Como consecuencia de la situación actual, se espera que se produzca a corto o medio plazo un incremento de los plazos de pago.

### ¿Qué ventajas competitivas tienen sus clientes usando sus servicios?

- Las ventajas que ofrecen nuestros servicios son:
- Precio fijo con independencia del plazo de cobro real. Coste único en el momento de la cesión, no hay comisión de apertura ni intereses.
  - FFE es una entidad especializada en la gestión y conocimiento de las administraciones públicas.
  - Cuenta con un departamento especializado en la gestión y obtención de la conformidad de las facturas.
  - Mejora sustancial de los periodos medios de cobro.
  - Provee liquidez frente a unos plazos de pago de sus clientes muy dilatados, pues adelanta el cobro de las facturas al momento de la venta a FFE.
  - Elimina el riesgo para el cedente. Pudiendo éste darse de baja las facturas de balance y no respondiendo por tanto ni de la insolvencia del deudor ni de su demora en el pago. Por lo que se mejoran los ratios del balance y se genera cash flow.
  - No reduce la capacidad de endeudamiento o, en otras palabras, no consume CIRBE, creando sinergias ya que, con la mayor liquidez disponible, puede incluso reducirse el endeudamiento.
  - Gestionamos la cartera adquirida teniendo un contacto recurrente con todos los deudores cedidos, eliminando cargas administrativas.
  - La Dirección General de Tributos considera el gasto financiero derivado de una cesión de créditos sin recurso como deducible de cara al impuesto de sociedades incluso cuando excede el límite estipulado en la ley (1.000.000€) para empresas no financieras.

- Además, nuestro producto facilita:
- La disminución a la exposición de riesgo país en una etapa de incertidumbre política.
  - Disminución del riesgo o exposición frente a un determinado cliente o clientes.

### ¿En qué países opera Farmafactoring?

Farmafactoring inició su andadura en Italia y más de 30 años después, además de en España, estamos presentes también en Portugal, Polonia, República Checa, Eslovaquia y, por supuesto, en Italia. Recientemente acabamos de iniciar nuestra andadura en Grecia.

En estos países nuestros clientes pueden vender sus facturas frente a cualquier Administración Pública con un coste competitivo y a través de un único interlocutor, lo que simplifica el proceso de negociación.

Gracias a nuestra presencia en estos países, ofrecemos servicios globales a nuestros grandes clientes con operativa multinacional.