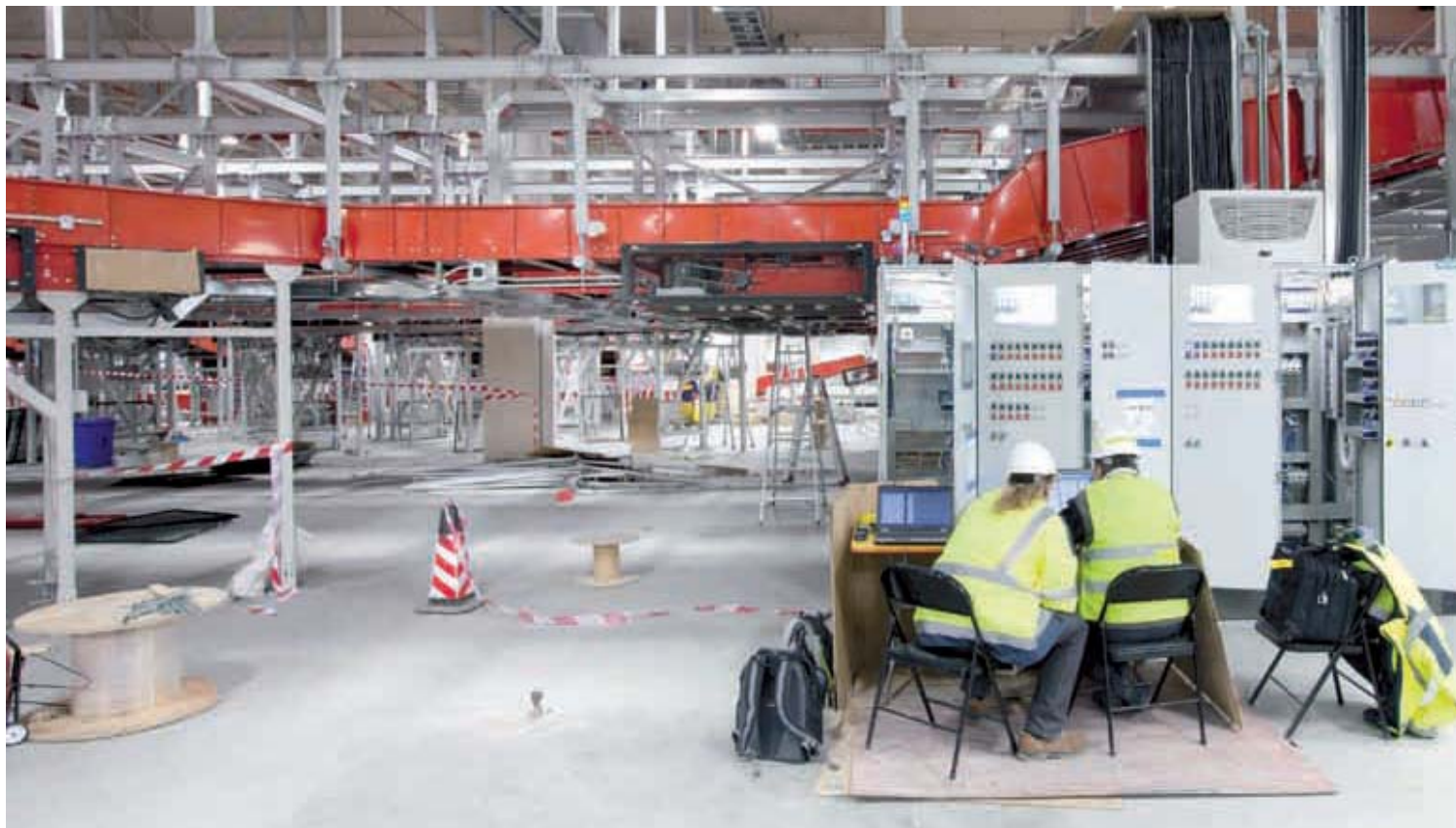


FINANCIACIÓN



El 'reverse factoring' se instaura en el sector logístico ante la falta de fluidez económica

Varios gobiernos europeos estudian los pros y los contras de aplicar esta fórmula en el sector

Judith Estallo *Barcelona*

La falta de crédito ha obligado a los operadores logísticos a aceptar fórmulas de pago más sofisticadas que les garanticen, por un lado, el cobro de las facturas y, por el otro, que les ayuden a mejorar su fluidez económica. Es el caso del *reverse factoring*, un servicio financiero que comienza a utilizarse en el sector logístico, pero que no resulta novedoso para la industria financiera. Se trata de avanzar el pago de la factura al proveedor logístico a cambio de un sustancial descuento en la misma. Las entidades bancarias juegan un papel importante, pues son las que ofrecen el servicio a las empresas cargadoras y las que avanzan el pago de las facturas a los operadores logísticos. En la transacción, por supuesto, la entidad financiera también obtiene su beneficio por el servicio prestado (ver cuadro).

“Este tipo de fórmulas pueden ser aplicadas por grandes cargadores”, explica Xavier Farrés, consultor y desarrollador de Negocio en Miebach España. El experto detalla que se trata de grandes compañías con “un flujo de caja bastante amplio con el que trabajar” y añade que, sin embargo, “sus proveedores necesitan liquidez”. En este sentido, Farrés comenta que “si una multinacional dispone de un flujo de caja positivo y

además, se encuentra en un entorno económico con tipos de interés muy bajos” –como sucede actualmente– “este tipo de mecanismo le permite dar un mejor rendimiento a su capital”, puesto que avanza el pago de la factura, pero con un descuento sustancial que no tendría si realizase el pago al día.

“El *reverse factoring* es nuestro *confirming* español”, comenta Xavier León, responsable de Logística de Alstom y profesor asociado en

Con este tipo de fórmulas, el cliente obliga al proveedor de servicios logísticos a trabajar con una entidad financiera determinada

el Toulouse Business School (TBS), quien confirma los últimos datos publicados por el Observatorio Permanente de la Morosidad de Fenadismar, del que se desprende que el *confirming* es la segunda fórmula financiera preferida por los clientes de las empresas de transporte en España, después del pagaré (ver cifra de la página 13). León, asimismo, recuerda que este tipo de mecanismo tiene ventajas e

>>>Continúa en la página siguiente

¿Qué es el 'reverse factoring' y quién interviene en el proceso?

Los expertos del sector logístico y financiero aseguran que el 'reverse factoring' es lo más parecido al 'confirming' español. La fórmula consiste en adelantar el pago de la factura al proveedor a cambio de un descuento. Son las entidades bancarias las que ofrecen este tipo de servicio y por ello, cobran una comisión. La técnica suele aplicarse en pagos al contado y el proveedor logístico que lo solicita no obtiene descuentos de intereses, ni tampoco se le carga ninguna comisión por solicitarlo. Las ventajas de utilizar esta fórmula para el operador logístico es que no tiene que soportar el adeudo correspondiente hasta la fecha de vencimiento original de la factura. El inconveniente reside en que la empresa de servicios logísticos debe estar dispuesta a aplicar un des-

cuento al cargador en la factura por cobrar antes de la fecha de vencimiento.

El cargador, por su parte, deberá soportar los costes del anticipo, pero en contrapartida se beneficiará del descuento del proveedor, por lo que saldrá ganando y obtendrá un beneficio. Dicho beneficio resulta ser el diferencial existente entre el descuento por pronto pago y el coste de la financiación aplicado por la

entidad bancaria. En definitiva, tanto la entidad bancaria que ofrece el servicio, como la empresa ordenante del mismo, el cargador en el caso de los contratos logísticos, obtienen un beneficio económico claro. El proveedor de servicios logísticos, por su parte, consigue la fluidez económica que necesita para poder hacer frente a sus propios pagos, pero ha de renunciar a cobrar por sus servicios el valor inicial de los mismos.

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 el banco al proveedor el día 1:	97.500,00
Importe a adeudar al ordenante el día 90:	97.500,00
Coste que el banco carga al ordenante:	1.219,00
Tipo de interés Euribor +3,5%:	195,00
Comisión 0,20%:	98.914,00
Total adeudado al ordenante el día 90:	1.086,00
Beneficio a favor del ordenante:	

FUENTE: Banco Sabadell



Cargadores y operadores logísticos analizan nuevas formas de pago ante el incremento de la morosidad en el sector del transporte y la logística, pero sólo las grandes multinacionales tienen suficiente liquidez para aplicar fórmulas financieras más sofisticadas.

DHL

32%
'confirming'

El Observatorio Permanente de la Morosidad, publicado por Fenadismer, sitúa al 'confirming' como el segundo medio de pago preferido por los clientes de los transportistas. Por delante, se encuentra el pagaré con un 42% de la cuota.

inconvenientes. "El cliente obliga al operador a trabajar con una determinada entidad bancaria, lo que le resta capacidad de maniobra". El responsable logístico de Alstom se refiere a que "pierde parte de iniciativa en el cobro, cediéndola a sus clientes". A pesar de ello, y tal y como explica Farrés, "el proveedor se beneficia del cobro por adelantado".

En cualquier caso, la fórmula está siendo estudiada por varios países europeos. Así lo confirma Alejandro Serrano, director de la Supply Chain and Finance Initiative del Zaragoza Logistics Center (ZLC), quien asegura que "aunque las fórmulas financieras no han cambiado sustancialmente en el sector logístico, sí que se ha abierto, a raíz de la crisis, un debate en Europa sobre el llamado *reverse factoring*". En esta línea, Serrano explica que algunos gobiernos europeos han encargado a institutos como el ZLC "estudiar la conveniencia o no de alentar esta

La Asociación Bancaria Europea vaticina que la utilización del 'reverse factoring' en el sector logístico crecerá en el futuro

forma de financiación, que tiene tanto ventajas como inconvenientes para los distintos agentes de la cadena de suministro".

Sin duda, ésta es una técnica que preocupa a Europa en general, pues un reciente estudio publicado por la Asociación Bancaria Europea (EBA, por sus siglas en inglés) bajo el título *Supply Chain Finance*, vaticina que este tipo de servicios financieros "crecerán en un futuro, a pesar de que actualmente representen entre un 15% y un 20% de las técnicas utilizadas para realizar pagos en el sector". El estudio de EBA sostiene, además, que los bancos se concentran en el estudio de este servicio que, tal y como explicaba Farrés, está pensado para ser utilizado por grandes multinacionales. Desde la entidad bancaria europea aseguran que "será necesario un punto de inflexión para que este tipo de instrumentos despeguen a gran escala y, finalmente, lleguen a ser utilizados por las pymes". En definitiva, argumentan los expertos del estudio, "el valor de esta técnica es el de estabilizar la cadena de suministro, dirigir la liquidez donde sea necesario y generar una situación de win-win entre compradores y proveedores". ■

Los profesionales logísticos se forman en finanzas para justificar sus operaciones

Los perfiles logísticos ya no sólo se valoran por el nivel de eficiencia, sino "por los costes unitarios que incurren"

J.E. Barcelona

■ La distancia existente entre los departamentos de logística y finanzas de las empresas cargadoras españolas cada vez es menor. Y es que desde que se inició la crisis, según Xavier Farrés, consultor y desarrollador de Negocio en Miebach España, "el departamento de finanzas cada vez presiona más al de logística, pues es el principal usuario del flujo de caja de la empresa". En los últimos años, finanzas y operaciones han ido acercando posiciones, y en palabras de Xavier León, responsable de Logística de Alstom y profesor asociado en el Toulouse Business School (TBS), esto se debe a que "tienen intereses comunes".

Para León, uno de estos intereses tiene que ver con la reducción de stock, básico para los departamentos de logística, pero también para los financieros, sobre todo, por el coste de este stock que "va directamente asociado al activo circulante del balance de caja". En este sentido, Juan Carlos Viela, profesor asociado del Instituto Logístico Tajamar, coincide en que ambos departamentos cada vez están más cerca y añade que "los responsables operativos ya no se valoran sólo por la eficiencia que logran, sino por los costes unitarios que incurren". Viela insiste en que "algunos llegan a tener arduas discusiones con finanzas por algunos costes que se les imputan, aunque sean poco importantes".

Ante tal situación, cada vez es más común que los profesionales logísticos reciban formación en finanzas. Centros especializados en estudios logísticos, como el Zaragoza Logistics Center (ZLC) han desarrollado iniciativas como la Supply Chain and Finance Initiative para acercar más estas dos posiciones. Alejandro Serrano, director de esta iniciativa, explica que en estos cursos se imparten nociones tanto logísticas como de finanzas. En este sentido,



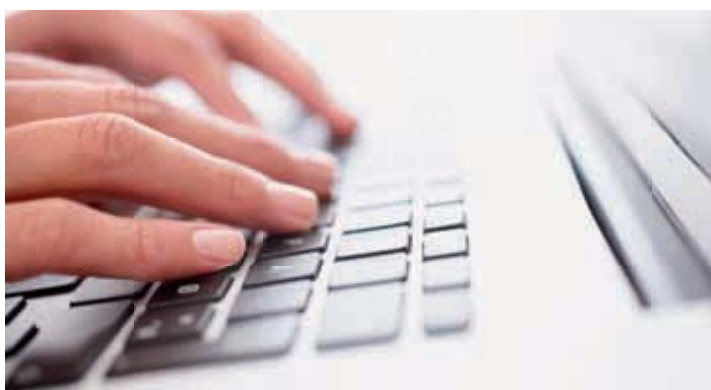
Los profesionales se forman en finanzas para ser más eficientes / AMAZON

Barcelona será sede del próximo congreso financiero del ZLC

Desde que naciera el Supply Chain and Finance Initiative del Zaragoza Logistics Center (ZLC), el instituto puso en marcha un congreso internacional sobre finanzas y logística que se ha celebrado en diversas sedes. El primer congreso se celebró hace tres años en la European Business School en Alemania. Los siguientes fueron en Zaragoza Logistics Center y en la Universidad Técnica de Eindhoven, en Holanda. El próximo encuentro se celebrará en IESE, en Barcelona, en julio del presente año.

"hay alumnos sin experiencia que aprenden a elaborar un balance o un estado de tesorería, entendiendo conceptos clave". Y es que para Serrano es imprescindible que los profesionales logísticos entiendan "cuál es el impacto de las decisiones operativas de los estados contables, el riesgo y los indicadores de gestión de la empresa".

En definitiva, los expertos indican que la relación ha mejorado entre ambos departamentos, pero queda mucho camino por hacer. Para Alejandro Serrano es básico que dicha relación se enfoque de forma correcta por la empresa. "Los indicadores de gestión (KPI) elegidos para medir, pueden tener un impacto nefasto entre ambos departamentos si no se realiza de forma correcta", sentencia Serrano. ■



Los mejores precios
en iberia.com



IBERIA
iberia.com