

## 7.2

# Los Nuevos Instrumentos Financieros de la Banca

*D. José M.ª Ayala Vargas*

Director General de Banca de Empresas. BBVA

**Sumario:** 1. Mercado de empresas. 2. Aproximación al mercado. 3. Productos financieros. 4. Conclusiones.



The table is titled '1. EL MERCADO' and is presented in a blue-bordered format. It contains the following data:

SEGMENTO	Nº TRABAJADORES	NUMERO
CORPORATIVA	> 500	1.355
GRANDES	200 / 500	3.276
MEDIANAS	20 / 200	68.660
PEQUEÑAS	6 / 19	191.943
MICRO	1 / 5	782.983
AUTONOMOS		1.631.027
TOTAL		2.679.244

(FUENTE: INE/DICIEMBRE 2.001)



## 1. EL MERCADO

LAS PYMES SON EL MOTOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

SUPONEN



## 1. EL MERCADO

LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CLÁSICOS CONTINÚAN SIENDO LOS MAS UTILIZADOS



## 1. EL MERCADO

EL PRECIO Y TRATO PERSONAL SON LOS FACTORES BÁSICOS DE LA DEMANDA



Importancia para los clientes

Fuente: FRS 2.000



## 1. EL MERCADO

### En la demanda, las tendencias están definidas

- ☒ Concentración de proveedores financieros
- ☒ Mayor exigencia de eficacia y profesionalidad en los proveedores financieros.
- ☒ Aumento del consumo de productos financieros de mayor valor añadido
- ☒ Fuerte crecimiento en la utilización de canales de "banca electrónica/internet"

## 1. EL MERCADO

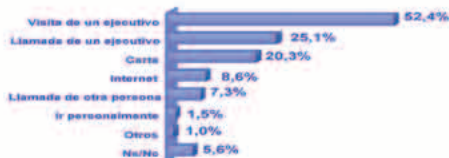
- ☒ Concentración de proveedores financieros



## 1. EL MERCADO

Los **gestores contactan con las Pymes en un 84,2%** de los casos con **frecuencia prácticamente diaria**. Las Pymes prefieren como vía de comunicación con su banco la visita o llamada del ejecutivo en un **77,4%**

Preferencias de comunicación de la Pyme con su banco  
(Fuente FRS 2.000)



## 1. EL MERCADO

La Oficina sigue siendo el canal más utilizado para la contratación y negociación de productos y servicios, aunque está creciendo de forma importante la utilización de INTERNET, especialmente como canal de información



## 2. APROXIMACIÓN AL MERCADO

EL MODELO DEBE RESPONDER A:

- ◆ Elevado nivel de exigencia de servicio
- ◆ Trato personalizado
- ◆ Capacidad de interlocución



## 2. APROXIMACIÓN AL MERCADO

### REDES ESPECIALIZADAS

- MISIÓN**      **GESTIÓN INTEGRAL DEL CLIENTE**
  - ▲ Corporativa
  - ▲ Empresas / Pymes
- OBJETIVOS**      **LIDERAZGO**
  - ▶ Participación
  - ▶ Rentabilidad
  - ▶ Calidad Servicio
- MODELO DE GESTIÓN**
  - Cartera personalizada
  - Gestor responsable de la relación del cliente con el Banco



## 2. APROXIMACIÓN AL MERCADO

### MODELO DE NEGOCIO

#### ■ PILARES BÁSICOS

- Elevado nivel de delegación/responsabilidad individual.
- Sistemas de establecimiento y seguimiento de objetivos
- Valoración individual de resultados

#### ■ FACTORES CRÍTICOS

- Valoración y seguimiento del riesgo. Rating como elemento diferenciador de gestión y precio.
- Mejora de los índices de eficiencia

## 2. APROXIMACIÓN AL MERCADO

### BBVA, NOTABLE CUOTA EN EMPRESAS



## 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

### LA DEMANDA EXPERIMENTA CIERTA EVOLUCIÓN

#### ■ TIPOLOGÍA DE PRODUCTOS

##### ☞ CLÁSICOS DE LA FINANCIACIÓN

Financiación Externa vs. Fondos Propios  
Criterios de precio diferencial

##### ☞ GESTIÓN DE BALANCE

Servicio, comodidad y mejora de ratios financieros

##### ☞ REDUCCIÓN DE RIESGOS

Cobertura del riesgo de interés y de cambio

##### ☞ NUEVAS PROPUESTAS

Vendor Finance  
Project Finance  
Pasarelas de pagos  
E-business  
Medios de pago virtuales  
Nuevos Canales



### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Productos de gestión de balance

##### FACTORING

- Es un instrumento financiero basado en la cesión de créditos derivados de la venta de bienes o prestación de servicios
- La cesión del crédito comercial a favor de la compañía de factoring, puede comportar servicios de:
  - Administración
  - Gestión de cobro y
  - Financiación, con o sin cobertura del riesgo

### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Productos de gestión de balance

##### FACTORING

- Permite anticipar el cobro de las cantidades que el cliente haya facturado.
- Anticipo no sujeto a ITP-AJD (Timbre)
- Posibilidad de cubrir hasta el 100% el riesgo de insolvencia de sus clientes. Esta modalidad se denomina Factoring sin recurso.
- Mejora su gestión de tesorería ya que posibilita la simplificación de los flujos de caja.

### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Productos de gestión de balance

##### CONFIRMING

- Servicio de administración de pagos ofrecido a grandes clientes pagadores
- BBVA se compromete a efectuar el pago directo de las facturas del cliente a sus proveedores, que pueden o no anticipar el cobro
- BBVA emite carta de confirmación del pago a los proveedores
- Si anticipamos el pago, es sin recurso contra el proveedor = riesgo de crédito con el cliente



### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Productos de gestión de balance

##### CONFIRMING

- El cliente negocia condiciones competitivas de anticipo a sus proveedores, que a su vez puede capitalizar al negociar con ellos los términos de su compra, y simplifica sus procesos administrativos
- El anticipo del proveedor no tributa ITP-AJD (Timbre) y le permite obtener liquidez inmediata sin deuda contingente (no hay recurso contra él)
- El Banco obtiene nuevos clientes (los proveedores)

### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Productos de gestión de balance

##### RENTING

- Es un alquiler a medio o largo plazo, instrumentado en un contrato de arrendamiento no financiero (no destinado a financiar la compra)
- BBVA Renting, por instrucciones del arrendatario, adquiere el bien previamente determinado, cediéndole a éste su uso por el pago de una renta periódica y durante un plazo definido.
- La renta incluye:
  - ✦ El alquiler del equipo
  - ✦ Los seguros necesarios en función del tipo de bien
  - ✦ Usualmente el mantenimiento
  - ✦ Los impuestos

← Orientado al uso de los bienes →

### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Productos de gestión de balance

##### RENTING

- La financiación no figura en Balance
- Es un gasto fiscalmente deducible
- El bien tampoco queda reflejado en el activo, por lo que se mejora el fondo de manobra, el RoA y los ratios de solvencia
- Permite afrontar las necesidades de inversión vía presupuesto de gastos, sin recurrir a endeudamiento.
- Al ser la renta constante por todo el periodo, convierte en costes fijos y conocidos, otros variables y/o desconocidos.





### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Cobertura de Riesgos

- DE TIPO DE CAMBIO
  - Opciones sobre divisas (FX)
- DE TIPO DE INTERÉS
  - *Forward Rate Agreements* (FRA's)
  - *Interest Rate Swaps* (IRS's)
  - Opciones sobre tipos de interés

### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Cobertura de Riesgos

##### OPCIONES SOBRE DIVISAS (FX)

- Aumento de posibilidades y máxima flexibilidad de cobertura frente al seguro de cambio clásico (a medida)
- Mediante el pago de una prima (*precio*) se adquiere el derecho a comprar (*call*) o vender (*put*) una divisa a un determinado tipo de cambio (*strike*) en una fecha (*vencimiento*) determinada
- Posibilidad de cubrir la posición a la baja/alta y beneficiarse de movimientos alcistas/bajistas, en función de ser importador o exportador

### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Cobertura de Riesgos

##### **FRA<sub>n</sub> / IRS**

- El **FRA** es un contrato de **futuro sobre tipos de interés** mediante el que dos partes se comprometen a prestarse/financiarse en el futuro cierta cantidad de dinero por un plazo a un tipo de interés determinado que se fija en el momento de la contratación del fra
- Con los **SWAP**, las partes intercambian flujos de intereses con diversas modalidades de liquidación, generalmente tipo fijo por variable. Sirve para cubrirse ante las expectativas en el movimiento de tipos o para mejorar las propias condiciones de financiación





### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Cobertura de Riesgos

##### OPCIONES SOBRE TIPOS DE INTERÉS

- **CAP:** Seguro sobre tipos de interés. Mediante el pago de una prima nos garantizamos no pagar más de un interés  $X\%$  por nuestra financiación. La diferencia la pagará la contraparte.
- **FLOOR:** Garantía de rentabilidad mínima. Por el pago de una prima nunca cobraré menos de un interés  $X\%$  por mi inversión.
- **COLLAR:** Compra de un Cap financiada con la venta de un Floor. Por mi deuda nunca pagaré más de  $X\%$  a cambio de no pagar menos de  $Y\%$ . Esta estructura puede llegar a ser gratuita.

### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Nuevas Propuestas

##### VENDOR FINANCE

- FINANCIACION DE VENTAS DE DISTRIBUIDORES/FABRICANTES DE EQUIPOS INDUSTRIALES

- El objetivo es dotar a fabricantes y distribuidores de un paquete de productos financieros con alto valor añadido con el fin de ayudarles a aumentar la cantidad y calidad de sus ventas, desarrollando conjuntamente sistemas de mantenimiento y fidelización de clientes

### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Nuevas Propuestas

##### PROJECT FINANCE

- Instrumento financiero que aísla el riesgo derivado de la financiación de un proyecto de inversión determinado.
- La financiación es soportada por los propios flujos financieros del proyecto y el recurso de los proveedores financieros es limitado a ellos.
- Requiere la existencia de contratos de compra que aseguren la materialización de esos flujos en determinadas condiciones
- Ventajas:
  - ➡ Aumenta la capacidad de inversión de la empresa, sin afectar a su nivel de endeudamiento
  - ➡ Mejora la gestión individualizada de las inversiones que, por su tamaño, son susceptibles de serlo.



### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Nuevas Propuestas

#### PASARELAS DE PAGOS

- Plataformas que ofrecen la posibilidad de dar a las empresas servicios de facturación electrónica, integrándolos automáticamente con servicios de transferencias, confirming, anticipos de confirming y de crédito, medios de pago virtuales...
- Estos servicios se ofrecen vía Internet a las empresas, independientemente de que sus transacciones se hayan realizado en un portal tipo marketplace, en su propio portal transaccional o en su relación off-line con clientes y proveedores
- Este servicio on-line también ofrece funcionalidades de generación, visualización, confirmación, negociación y modificación de facturas

### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Nuevas Propuestas

#### E-BUSINESS

- Portales y Marketplaces
- Facilitar la posibilidad de contratación electrónica entre proveedores y clientes, realizando las compras a través de Internet
- Se facilita el acceso a una gran cantidad de clientes (acceso a mercado) o a proveedores (optimización del aprovisionamiento), con lo que se amplía cómodamente la oferta o demanda de productos
- Posibilidad de realizar negociaciones o subastas de pedidos a través de Internet
- Se optimiza el tiempo y costes derivados de una negociación, se agiliza el proceso de compra y se simplifica la carga administrativa
- Importante relación con medios de pago virtuales

### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Nuevas Propuestas

#### MEDIOS DE PAGO VIRTUALES

- Variantes sobre tarjeta E-Purchasing (P-card):
  - Medio de pago on-line entre distribuidor y clientes
  - De débito o crédito
  - Sin plástico físico. (Solo un número y fecha de caducidad)
  - Solo válida para el pago a determinado/s proveedor/es
  - Posibilidad de establecer límites por línea de compra
  - Posible aplazamiento del pago
  - El proveedor puede ser el emisor de la tarjeta



### 3. LOS PRODUCTOS FINANCIEROS

#### Nuevas Propuestas

##### NUEVOS CANALES

- **Banca Electrónica: BBVA NET C@SH**
  - Operativa de consulta, transacción y contratación a través de Internet
  - Mayor rapidez y agilidad en el proceso de operaciones
  - Canal de menor coste (Anticipo de crédito vs. Descuento tradicional)
  - Banca 24 x 7
  - Posibilidad de realizar algunas transacciones on-line: compra de divisas, transferencias Banco de España...

# BBVA

## CONCLUSIONES

### Conclusiones

#### Financiación de Empresas:

**Un mercado específico**

- Las características de la demanda, modelo de relación y productos hacen de la financiación de empresas un negocio bancario específico



## Conclusiones

### El Modelo Bancario de Empresas

#### Gestión de la oferta

- ▣ Las posibilidades de conocer una empresa permiten precalificarla (RATING) para la oferta de crédito
- ▣ Una red entrenada y experta es clave en la relación e imprescindible para delegar atribuciones de riesgo.

## Conclusiones

### Los Productos más utilizados: los clásicos

#### La Banca evoluciona

- ▣ Las líneas de trabajo propuestas implican al proveedor financiero en los procesos de cobros y pagos de la empresa
- ▣ Internet abre un amplio campo de posibilidades de colaboración

