

SOLUCIONES DE CONFIRMING PARA EL SECTOR AGROALIMENTARIO



“Una buena gestión de los pagos incrementará la confianza con los proveedores”

LOS CLIENTES DEL SECTOR AGROALIMENTARIO DISPONEN DE DIFERENTES SOLUCIONES PARA PAGAR A SUS PROVEEDORES



CÓMO FACILITAR LA FINANCIACIÓN DE LOS COOPERATIVISTAS

1

AGROANTICIPO

2

AGROCONFIRMING

3

CONFIRMING

Las cooperativas realizan la gestión de las ventas de las cosechas de sus cooperativistas, CaixaBank pone a la disposición de las cooperativas un producto que permitirá anticipar los pagos a aquellos cooperativistas que estén interesados en el anticipo de l cobro de la cosecha.

Gestión los pagos de las cooperativas a sus socios (cooperativistas) a los que ofrece la posibilidad de anticipar el cobro de la cosecha con la correspondiente financiación de la misma

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS:

- Se instrumentaliza como un **Confirming con recurso**, por lo tanto las cooperativas no asumen riesgo en CIRBE
- La finalidad es el anticipo de las cosechas
- El cooperativista sólo debe firmar una vez el contrato de cesión de créditos
- El coste del anticipo puede ir a cargo de la cooperativa o del cooperativista
- Como funcionalidad añadida el producto permite realizar **amortizaciones parciales de pagos a cuenta anticipados**

EL AGROANTICIPO PERMITIRÁ A LA COOPERATIVA DAR SOLUCIONES DE LIQUIDEZ A SUS COOPERATIVISTAS SIN ASUMIR RIESGO



CÓMO FACILITAR LA FINANCIACIÓN DE LOS COOPERATIVISTAS

1

AGROANTICIPO

2

AGROCONFIRMING

3

CONFIRMING

Ventajas para la cooperativa y el cooperativista:

Ventajas Cooperativa

- Facilidad de gestión: no requiere de póliza de crédito para realizar los anticipos a los socios
- Fidelizador: Aporta una solución financiera a los socios
- No incrementa el riesgo bancario
- Fácil conciliación

Ventajas Cooperativista

- El socio sólo firma un contrato de cesión para todos los pagos recibidos que sean anticipables
- Condiciones económicas preferentes de financiación y abonos inmediatos y automáticos.
- Financiación inmediata una vez se haya firmado el contrato de cesión de créditos inicial
- Diferentes canales de solicitud de la financiación



CÓMO FACILITAR LA FINANCIACIÓN DE LOS COOPERATIVISTAS



Requisitos para la formalización

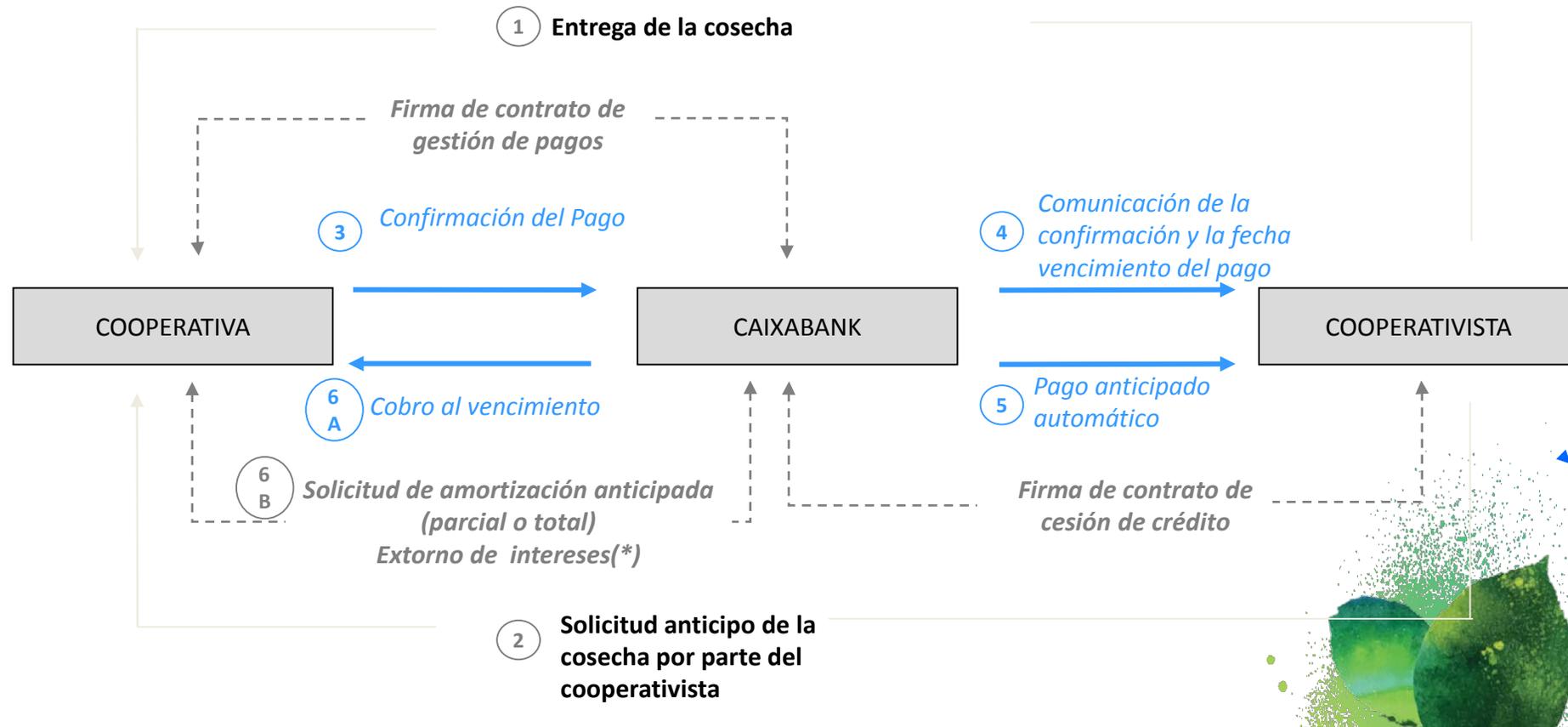
- El AgroAnticipo, se estudia como si fuese SIN RECURSO, PERO SE FORMALIZA con recurso de forma que el **riesgo CIRBE se imputa al proveedor – socio cooperativista**, (aunque es exigible primero a la cooperativa y luego en caso de impago al socio). Por tanto **la cooperativa no necesitará solicitar pólizas de crédito para realizar esta operación y además no se le imputa CIRBE.**
- **El socio solo ha de firmar una vez un contrato** de cesión de los créditos (sin intervenir ante notario) que ostenta y ostentará en sucesivas cosechas, contra la Cooperativa en virtud de sus entradas de productos a la misma. **Cualquier anticipo que haga la cooperativa lo cobrará automáticamente.**
- **La Cooperativa en todo momento podrá seguir por Línea Abierta la posición del Confirming.** Podrá recibir por cuaderno de retorno las liquidaciones, con lo que tendrá fácil aplicar a cada socio el coste de la financiación en el momento de la liquidación definitiva.
- **El socio recibirá las comunicaciones** de los abonos automáticos por el 100% en los pagos a cuenta y final enviadas por “la Caixa”.
- **La Cooperativa le enviara el desglose de la liquidación final**



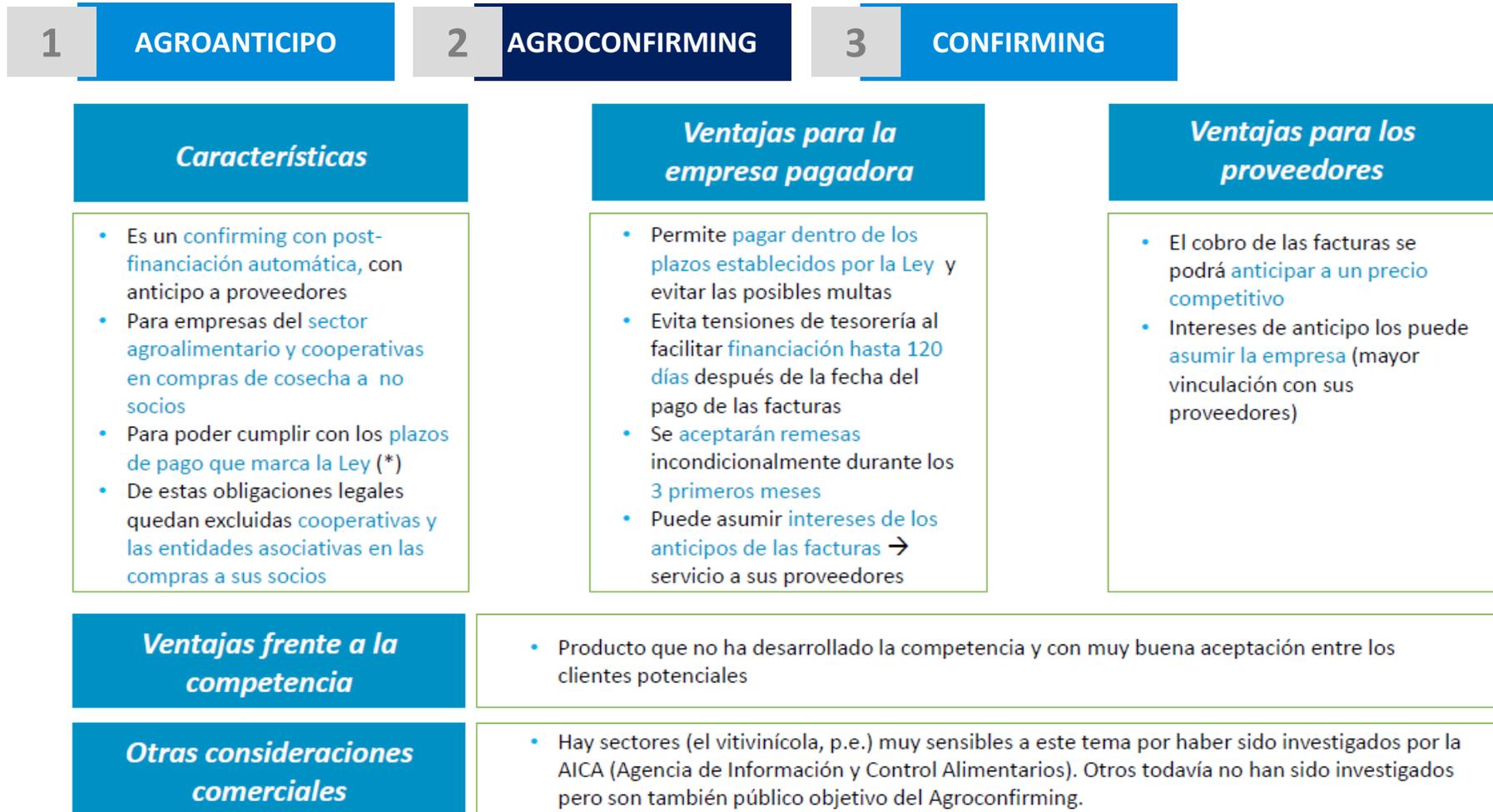
CÓMO FACILITAR LA FINANCIACIÓN DE LOS COOPERATIVISTAS



A continuación se detalla el proceso desde que un cooperativista solicita el anticipo a la cooperativa hasta el vencimiento o la amortización parcial o total anticipada por parte de la cooperativa



CÓMO CUMPLIR CON LA LEY DE LA CADENA ALIMENTARIA SIN GENERAR TENSIONES DE TESORERIA



(*) La Ley de la Cadena Alimentaria considera infracciones graves los incumplimientos de los plazos de pago (marcados en la Ley 15/2010 de lucha contra la morosidad):

- 30 días desde la fecha de entrega para los productos de alimentación frescos y perecederos
- 60 días para el resto de operaciones comerciales entre empresas

CÓMO CUMPLIR CON LA LEY DE LA CADENA ALIMENTARIA SIN GENERAR TENSIONES DE TESORERIA



LA LEY DE LA CADENA ESTABLECE:

- Un modelo de regulación de las relaciones comerciales entre los agentes de la cadena alimentaria.
- La obligación de formalizar por escrito los contratos.
- La prohibición de determinadas prácticas comerciales y la regulación del suministro de información comercial sensible.
- Un control administrativo, otorgando potestad sancionadora al Ministerio de Agricultura.
- La creación de un Código de Buenas Prácticas Mercantiles en la contratación alimentaria.

IMPACTO PARA LOS AGENTES:

1. Consideración de **infracción grave el incumplimiento de los plazos de pago** en las operaciones comerciales de productos alimentarios, **conforme a lo establecido en la Ley 15/2010 de lucha contra la morosidad:**
 - **plazo de pago de 30 días** desde la fecha de entrega para los productos de alimentación frescos y perecederos
 - **plazo de pago de 60 días** desde la fecha de entrega para el resto de operaciones comerciales entre empresas
2. Creación de la Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA) como **instrumento de control y con capacidad sancionadora**, con multas de hasta 1 MM€.

CÓMO CUMPLIR CON LA LEY DE LA CADENA ALIMENTARIA SIN GENERAR TENSIONES DE TESORERIA

1

AGROANTICIPO

2

AGROCONFIRMING

3

CONFIRMING

AgroConfirming

- **Confirming con post-financiación automática**, con anticipo a proveedores a un precio competitivo y para empresas del sector agroalimentario.
- En el caso de cooperativas y de entidades asociativas permite el pago en plazo a proveedores que no sean asociados.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS:

- Se instrumentaliza como un **confirming sin recurso** que permite anticiparse a los proveedores el período establecido por ley 30/60 días dependiendo de la tipología de producto a **un precio competitivo**
- **Producto destinado a la post-financiación para cumplir los plazos de pago** y evitar tensiones de tesorería.
- **Post-financiación mínima 120 días**, ampliable según las necesidades de los clientes y bajo aprobación de riesgos
- **Se aceptarán remesas incondicionalmente durante los 3 primeros meses**. Al finalizar el período inicial dependerá de la solvencia del cliente.

**AMPLIAR EN EL TIEMPO EL PAGO DE LAS COMPRAS NECESARIAS PARA PRODUCIR
REDUCIRÁ LAS POSIBILIDADES DE GENERACIÓN DE TENSIONES DE TESORERÍA**

SOLUCION DE FINANCIACIÓN PARA SUS PROVEEDORES A NIVEL GENERAL



CaixaConfirming

Servicio de gestión de pagos que ofrece a los proveedores la posibilidad de anticiparse en el tiempo el cobro de las facturas de su cliente emisor de confirming.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS:

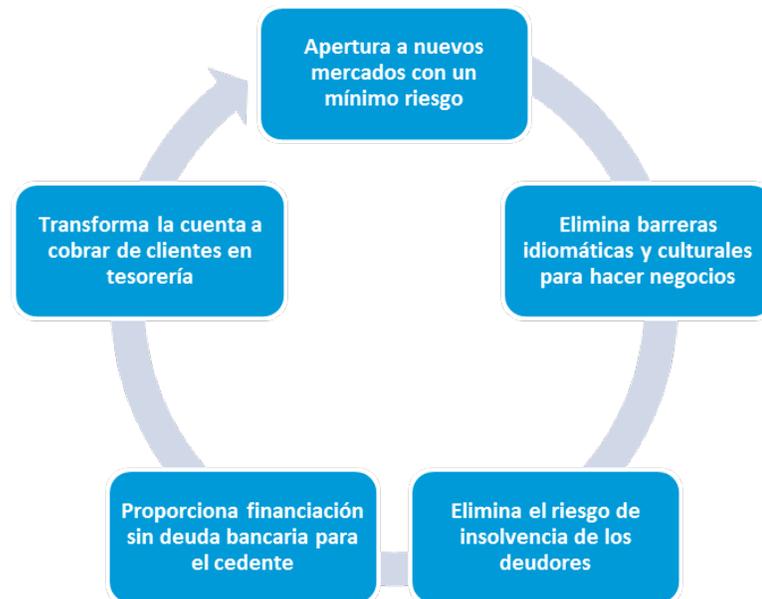
- **Producto de financiación sin recurso** para los proveedores
- Permite **negociar plazos de pago más amplios**
- **Refuerza la imagen de solvencia** frente a los proveedores
- **Una vez realizado el anticipo desaparece el riesgo de insolvencia** para el proveedor frente al pago anticipado
- **El confirming ofrece diferentes alternativas dependiendo de las necesidades del cliente:**
 - Confirming estándar
 - Confirming con post-financiación
 - Confirming con coste de anticipo a cargo del cliente

EL CONFIRMING PERMITE GESTIONAR LOS PAGOS EFICIENTEMENTE OFRECIENDO SOLUCIONES DE FINANCIACIÓN A LOS PROVEEDORES

SOLUCION DE FINANCIACIÓN DERIVADA DE SUS COBROS INTERNACIONALES

Solución integral para las empresas exportadoras que necesitan asegurar el cobro de sus ventas en el extranjero y, además, obtener financiación.

- El Factoring es el conjunto de **servicios financieros y de gestión de cobro de las ventas a crédito de una empresa a sus clientes**
- Se basa en una **cesión mercantil**, a favor de CaixaBank, de los créditos comerciales derivados de las ventas o prestación de servicios a terceros
- Están soportados documentalmente mediante **facturas o documentos cambiarios**
- Se considera Factoring Internacional cuando **uno o dos de los intervinientes son extranjeros**
- CaixaBank trabaja, principalmente diferentes modalidades que se adaptan a las necesidades del cliente



SOLUCION DE FINANCIACIÓN DERIVADA DE SUS COBROS INTERNACIONALES

SERVICIO DE VALOR AÑADIDO
QUE OFRECE "LA CAIXA" EN
CADA OPERACIÓN

SEGURIDAD

Clasificación crediticia de sus deudores extranjeros, incluyendo la concesión de un límite máximo de riesgo para cada uno.

Este límite se calcula considerando el equivalente al saldo vivo de las facturas pendientes de pago.

CONFIANZA

Cobertura del riesgo de insolvencia del 100% tanto de derecho (concurso de acreedores) como de hecho (falta de pago del crédito por un período superior a 90 días desde su vencimiento).

CERTEZA

Gestión de cobro de las facturas: comprende las gestiones necesarias para efectuar el cobro. Los corresponsales eliminan las barreras culturales e idiomáticas que el cliente pueda tener con sus deudores extranjeros.

GARANTÍA

Financiación de las ventas: "la Caixa" puede anticiparle al cliente un porcentaje del nominal de los créditos cedidos pendientes de cobro dentro del límite de riesgo aprobado para el cliente.