



SELA

ANTIGUA – Guatemala

**Taller: Inclusión Financiera de las
MIPYMES en AL & el Caribe**

30-31 Octubre 2018

Alberto J. WYDERKA

Americas & Caribbean FCI Chapter Director





Qué es el FCI ?

50  **FCI**
Years

FCI

- FCI creada en 1968 en Amsterdam como una Asociación sin fines de lucro
- Formada por 6 Compañías de Escandinavia, UK, & US



- 1^{er}o Enero 2016 concluye la unión entre FCI & IFG
- Actualmente FCI tiene más de 400 Miembros en +90 Países

FCI Visión y Misión

Visión del FCI

Ser la Asociación Global de la Industria de Financiación de las Cuentas por Cobrar.

Misión del FCI

La financiación de las Cuentas a Cobrar es el núcleo central e incluye el factoring, el descuento de facturas y otras soluciones de financiación de la cadena de suministro.

Los Seis Pilares del FCI



MARCO LEGAL DEL FCI

Constitution

- Estructura de Gobierno del FCI
- Reglas para los miembros afiliados al FCI

Inter Factor Agreement (IFA)

- Acuerdo que deben firmar dos miembros del FCI corresponsales
- Dentro de la infraestructura legal del FCI

General Rules for International Factoring (GRIF)

- Regula los diferentes aspectos operativos del Factoring Internacional.
- Define roles y responsibilities del Factor Exportador e Importador

Reglas del Edifactoring.com

- Abril 2002: se implementa el Sistema de Comunicaciones edifactoring.com, y se crean reglas básicas para el ambiente EDI.
- Estas Reglas son de aplicación global

Reglas de Arbitraje

- Procedimientos a seguir en caso que dos corresponsales recurran a esta alternativa para dirimir un desacuerdo



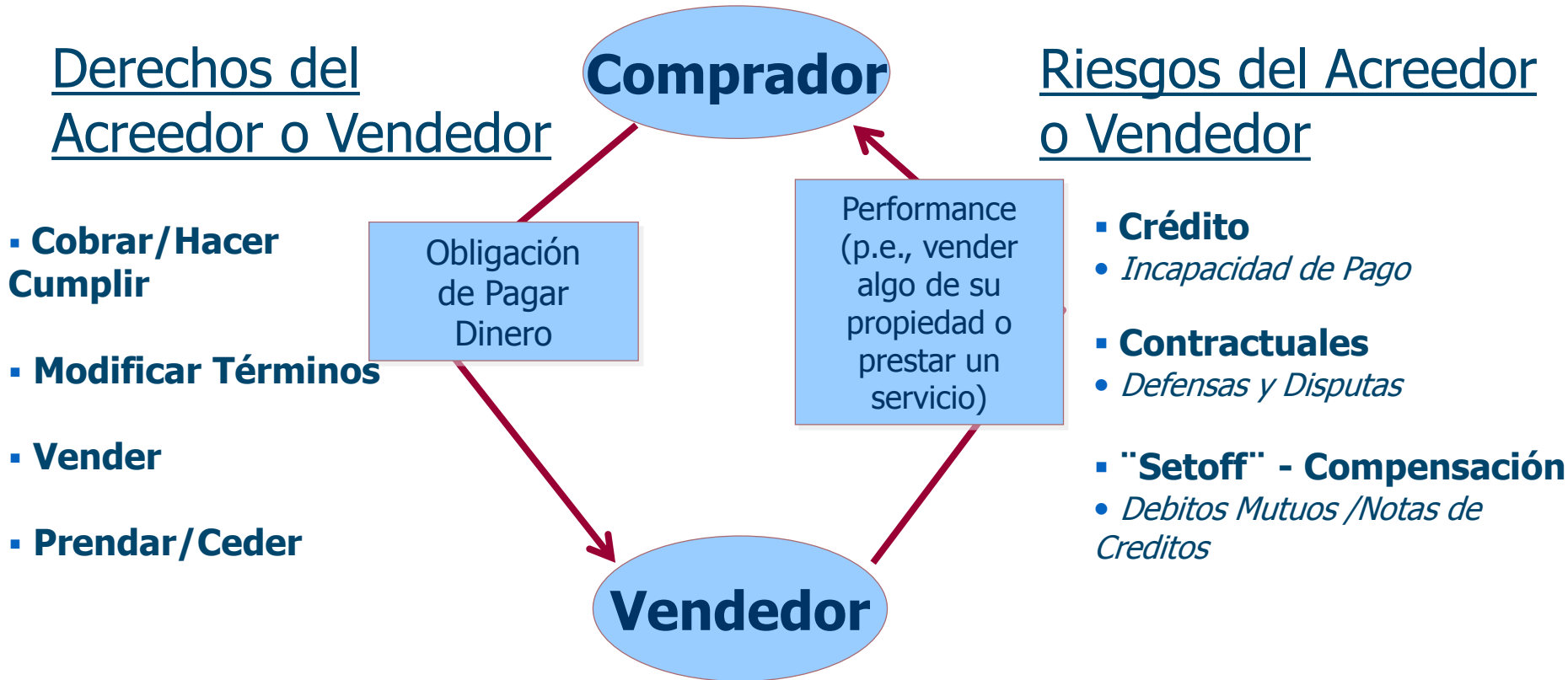
Las "Cuentas a Cobrar"

Problemática de las MYPIMES exportadoras

50  **FCI**
Years

Qué es una "CUENTA A COBRAR"

Derechos del propietario – (MYPIME)



Definición: Una "Cuenta por Cobrar" es un activo intangible en el balance del vendedor, creado cuando acepta vender/embarcar/enviar en términos de cuenta abierta, por lo general por un período de hasta 180 días.

Cadena de Valor



0

15

45

50

80

85

90

95

100

150

Los Proveedores requieren fondos para pagar materia prima, mano de obra y costos operativos

Los Compradores prefieren extender los plazos de pago, sin desprenderse del efectivo y optimizar el capital de trabajo

Exportador/Vendedor MYPIME: Su ambiente de Riesgo & Complejidad

- Asume **Riesgo de Crédito y Pago del comprador** en su país o en el del importador.
- **Dificultad en obtención de información crediticia del importador/comprador.**
 - **Reacción:** vende a plazo de pago más corto que atenta contra la venta de mayores volúmenes (no corre mayores riesgos y limita su expansión)
- **Plazo de pago:** necesidad de capital de trabajo – Debilidad en las PYMES.
- **Bancos reacios a financiar capital de trabajo a las PYMES –**
 - **Requisitos de Garantías** → **Exportador bloquea sus líneas de credito**
- **Otras restricciones:**
 - **Dificultades en el manejo del idioma del importador**
 - **No está familiarizado con la legislación ni normas cambiarias del país del comprador**
 - **Cobranza:** esfuerzo, quita tiempo al negocio del exportador. Impacta en su gestión de ventas.



Qué es el Factoring ?

50  **FCI**
Years

Factoring : Definición

El factoring es un servicio financiero especializado, ofrecido por una filial / división de un banco o compañía financiera independiente a una empresa, que abarca una gama de servicios sobre sus cuentas por cobrar.

Incluye todos o algunos de los siguientes servicios básicos:

Cobertura crediticia

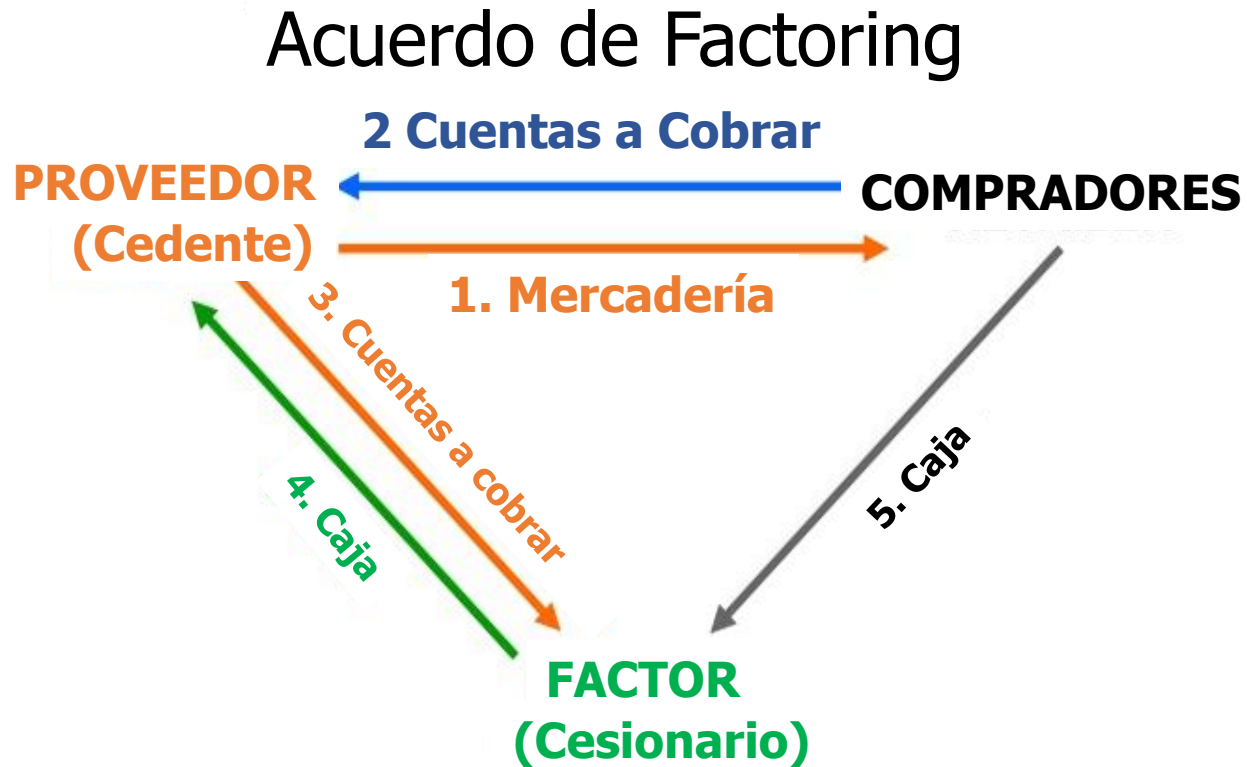
Gestión de Cobro

Financiamiento

Administración de las cuentas a cobrar



Cómo se estructura una operación de factoring ?



Un factor es una entidad financiera que compra cuentas a cobrar contra caja, gestiona la facturación y la cobranza, cobra una comisión por el servicio y una tasa por el financiamiento

En que contribuye el Factoring ?

Beneficios para el Cliente

- Mejora el cash flow
- Elimina pérdidas crediticias
- Reduce costos operativos
- Obtiene capital de trabajo a través de los adelantos sobre las cuentas a cobrar (acelera la cobranza)

Beneficios para el Factor

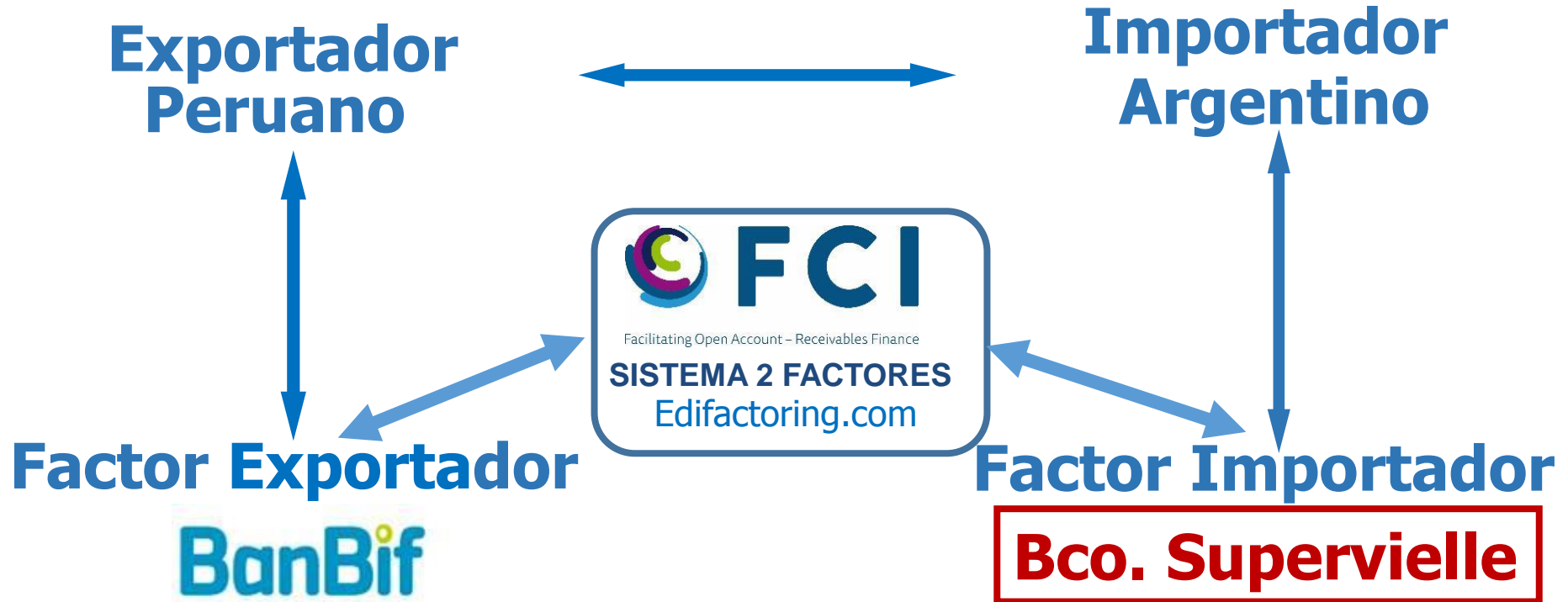
- El Banco/Factor monitorea directamente el portafolio de las "cuentas a cobrar" del cliente
- Mayor control del colateral
- Cobranza controlada por el Banco/Factor



El Factoring Internacional

50 
Years **FCI**

FACTORIZING INTERNACIONAL FUNCIONALIDAD



- 1 Cobertura de Riesgo
- 2 Financiación sin recurso
- 3 Gestión de Cobranza

Factoring : por qué interesa ?

(Programas de fomento del IFC y del BID)

Apoyo al desarrollo y crecimiento del negocio, en particular el de las PyMes

Fortalece el desarrollo de exportaciones del cliente

Crea y promueve el empleo

Eficientiza el crecimiento económico de la empresa y del país

Bajo riesgo para la Institución Financiera



Ventajas y Beneficios para las MYPIMES

50  **FCI**
Years

Beneficios y ventajas para el *Exportador*

- ✓ **Relación directa entre financiación y exportación**
- ✓ **Financiamiento inmediato contra entrega de las facturas, sin recurso. No utiliza sus líneas de crédito**
- ✓ **Capital de trabajo inmediato luego del embarque**
- ✓ **Cobertura de riesgo sobre su cliente por el 100% (elimina pérdidas por venta a crédito)**
- ✓ **Acelera el flujo de caja por mayor eficiencia en la cobranza**
- ✓ **Los activos no exigibles se convierten en disponibles. Mejora rentabilidad**
- ✓ **Sin garantías ni colaterales**

Beneficios y ventajas para el *Factor Exportador*

- **Aumenta el nivel de financiamiento a sus clientes Exportadores, sin utilizar su límite crediticio, al contar con garantía de un Corresponsal sobre las cuentas a cobrar**
- **Riesgo atomizado, sin descuidar el riesgo eventual de disputa comercial.**
- **Genera ingresos continuos por comisiones y margen financiero**
- **Financia a corto plazo dentro de un contrato de mediano o largo plazo, renovable, alta rotación y flujo de operaciones**
- **Operatoria que protege al Factor ante la quiebra del Exportador como del Importador (el beneficiario de cobro ya no es el Exportador, sino el Corresponsal)**
- **Fidelización y anclaje del Exportador (no licita en distintas entidades)**

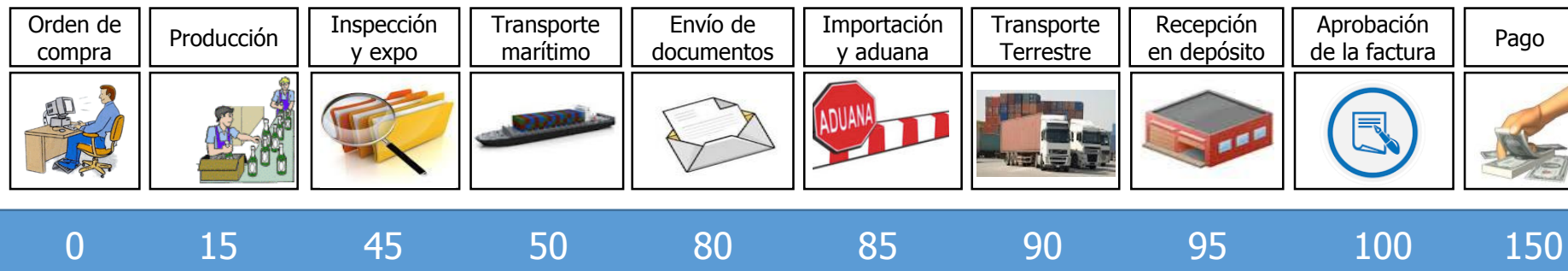
Beneficios y ventajas para el *Importador*

- **Obtiene la financiación más barata (la de su proveedor)**
- **Sin costos adicionales**
- **Aumenta su poder de compra**
- **Dispone de los bienes con mayor rapidez**
- **Compite mejor en su mercado**
- **Mejora plazos de pago, y mejora su flujo de caja**

Beneficios y ventajas para el *Factor Importador*

- **Genera Comisiones, por la garantías emitidas a favor de los corresponsales, y por la gestión de cobranza**
- **También financia al Importador Corporativo (cadenas): "Reverse Factoring" (FCIreverse), "Confirming", SCF, lo cual beneficia a la Pyme Exportadora**
- **Presta servicio a clientes importadores y a corresponsales y así genera oportunidades de nuevas operaciones/clientes. (400 Miembros en 90 países)**

Cadena de Valor => el Factoring



Los Proveedores requieren fondos para pagar materia prima, mano de obra y costos operativos

Los Compradores prefieren extender los plazos de pago, sin desprenderse del efectivo y optimizar el capital de trabajo

El Factoring Internacional armoniza las condiciones de pago pretendidas por el Proveedor y el Comprador, al permitir que ambos establezcan los plazos que se adapten mejor a sus necesidades de caja



Cifras Mundiales



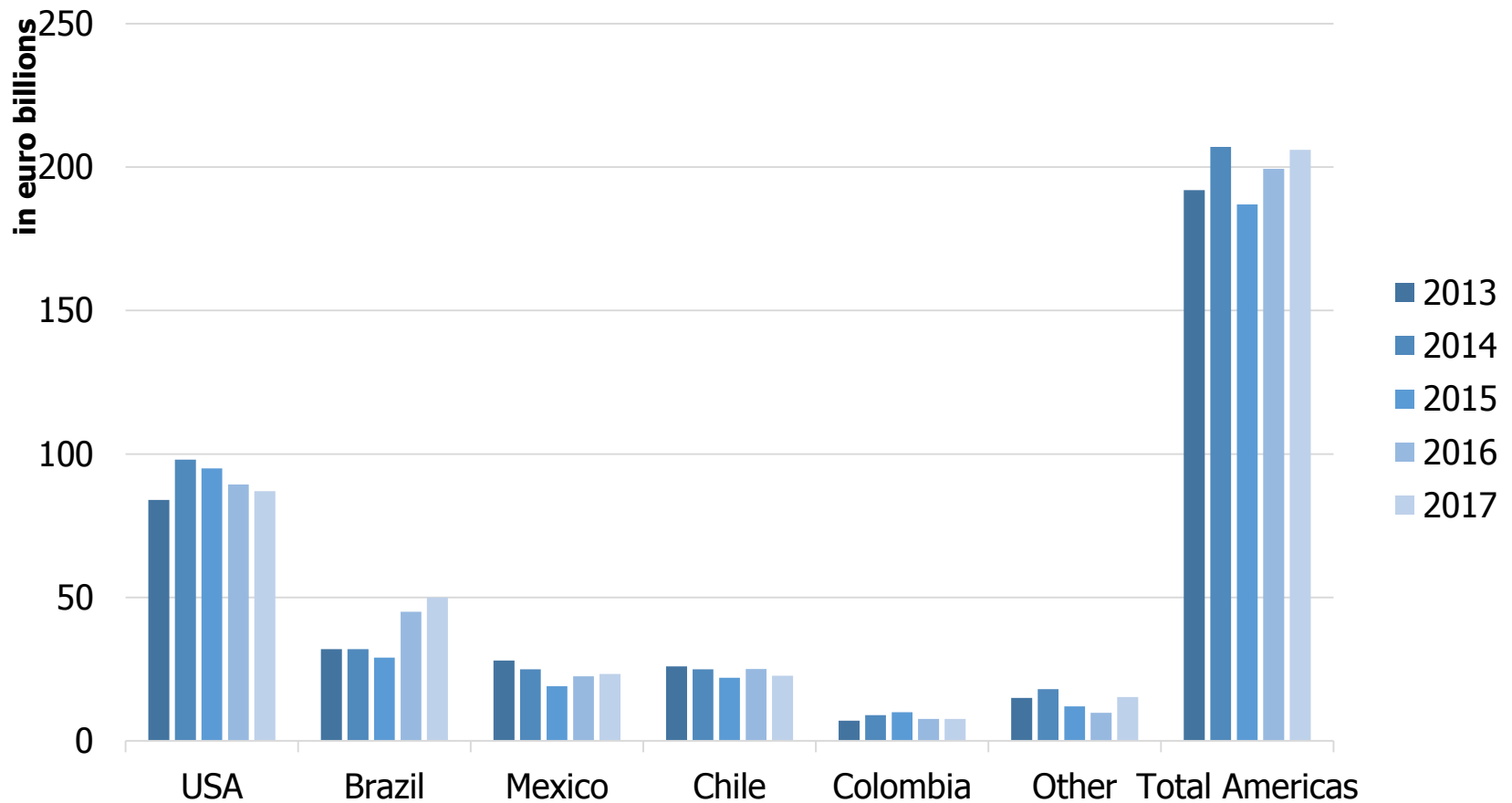
Market Shares 2017: "Top 10"

	Total en € Bn	Market Share	PBI Penetración
UK e Irlanda	349.5	13.5 %	17.8 %
China	405.5	15.6 %	4.0 %
Francia	290.8	11.2 %	13.5 %
Alemania	232.4	9.0 %	7.6 %
Italia	228.4	8.8 %	14.2 %
España	145.7	5.6 %	13.3 %
USA	87.0	3.4 %	0.5 %
Holanda	89.7	3.5 %	13.1 %
Bélgica	69.6	2.7 %	16.9 %
Japón	37.3	1.4 %	1.0 %
Top Ten	1935.9	74.7%	4.6%

Market Shares 2017: "Top 10 LA & C"

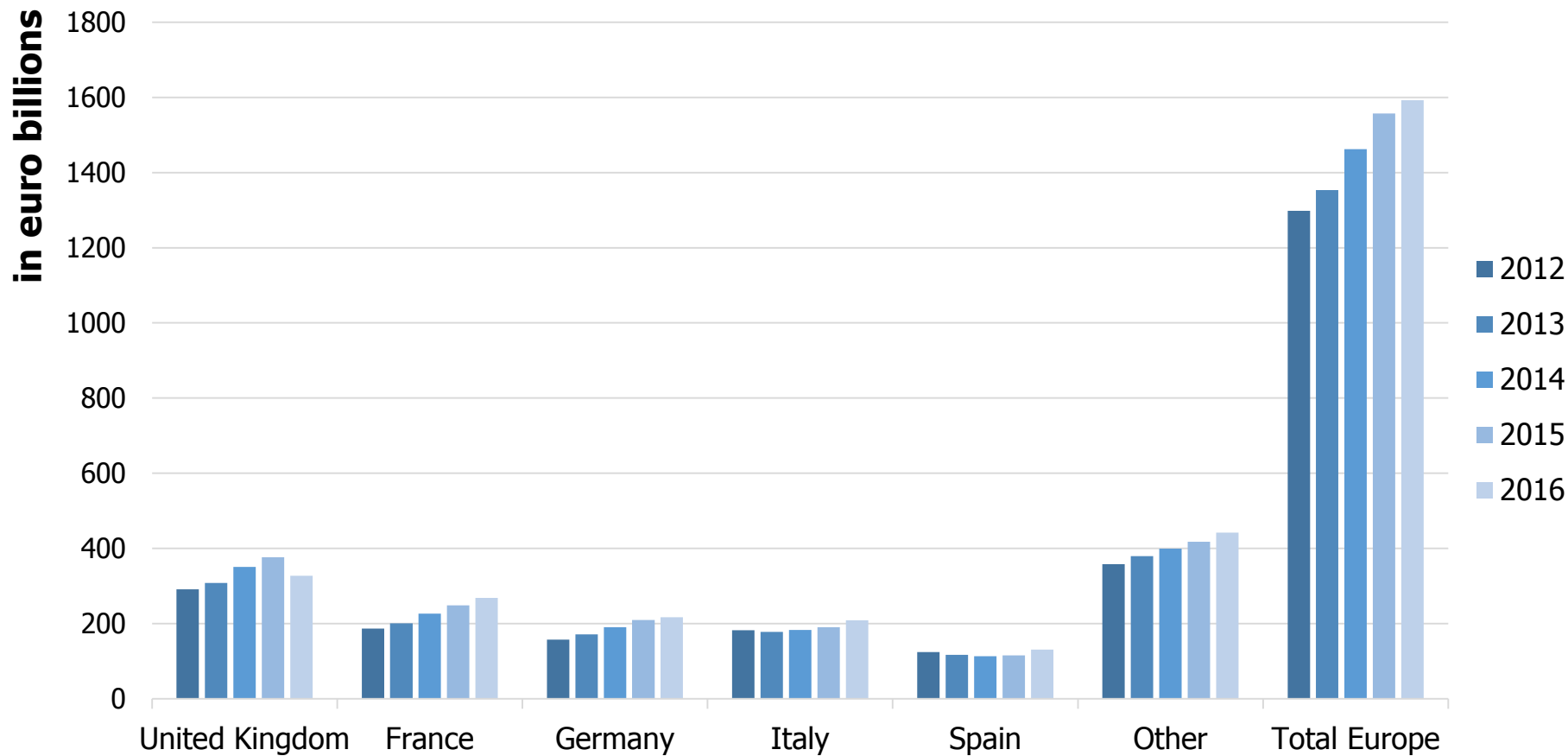
	Total en € Bn	Market Share	PBI Penetración
Brasil	75.4	2.9 %	4.4 %
México	23.3	0.1 %	2.4 %
Argentina	2.3	0.1 %	0.43 %
Colombia	7.7	0.3 %	3.0 %
Chile	24.4	0.9 %	10.6 %
Perú	10.1	0.4 %	5.6 %
Costa Rica	0,2	0.0 %	0.5 %
Top Ten	143.3	4.7%	3.6%

Factoring (Dom. + Intnl) en America 2017



	USA	Brazil	Mexico	Chile	Colombia	Other	Total Americas
YOY	-3%	11%	4%	-9%	0%	86%	5%
5-Y CAGR	1%	9%	-4%	-3%	2%	4%	2%

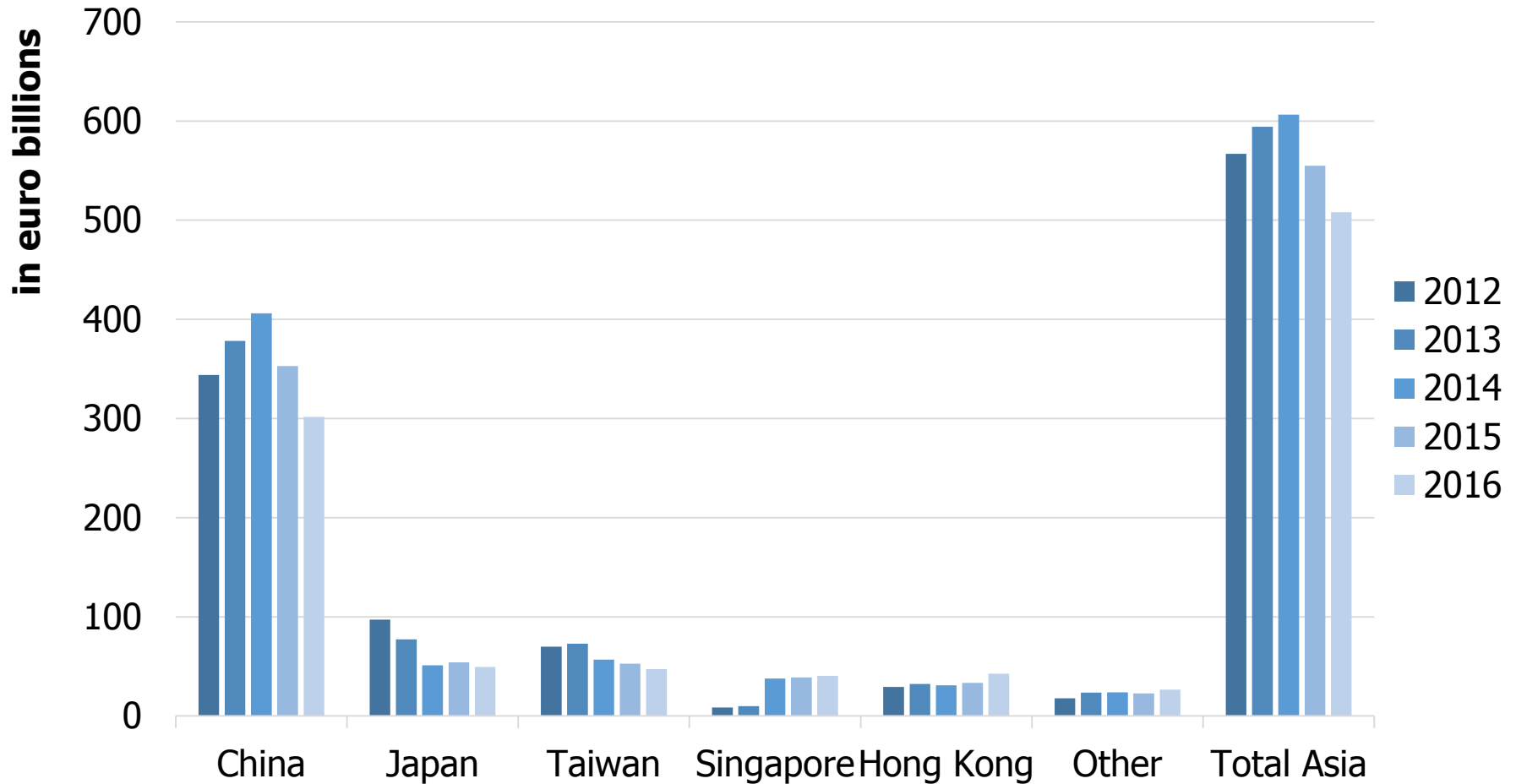
Europa: Factoring 2017 (Doméstico + Internacional)



YOY	-13.26%	8.05%	3.77%	9.53%	13.40%	5.79%	2.31%
5-Y CAGR	2.36%	7.53%	8.52%	2.78%	1.05%	4.31%	4.17%

* Data from FCI World Factoring Statistics 2017

Asia: Factoring 2017 (Doméstico + Internacional)



YOY	-14.52%	-8.71%	-10.45%	4.11%	27.68%	15.95%	-8.47%
5-Y CAGR	-2.58%	-2.77%	-7.66%	36.11%	8.20%	16.05%	-2.17%



Desafíos para el Crecimiento en AL & C



Factoring Internacional en LA & Caribe

- El nivel de desarrollo es bastante diferente en los países de la region (Argentina, Chile, Mexico, Colombia, Peru, Brasil con mayor avance).
- Los países latinoamericanos se basan en el código "Napoleónico-Romano". **Es madatorio que la cesion de derechos se realice según la legislación de cada país.**
- **Debe verificarse que la Notificación al Deudor cedido se realice sin excepciones en aquellas plazas en donde sea obligatoria.**
- La falta de una ley de factoring domestica retrae a los Bancos a lanzarse al Factoring Intl., no obstante para este último no es necesaria una ley específica.

Factoring Internacional en LA & Caribe

- **El registro de facturas no es una práctica habitual** en la Región, sin embargo, en aquéllas plazas en donde existe un registro centralizado es básico para la seguridad de las operaciones.
- La normativa cambiaria no debe ser descuidada (transferencia de pagos, etc.
- El dominio del idioma inglés es una debilidad entre los ejecutivos de las entidades que adhieren al servicio.
- Los Bancos prefieren el financiamiento tradicional antes que financiar específicamente las cuentas a cobrar (“estado de confort”).

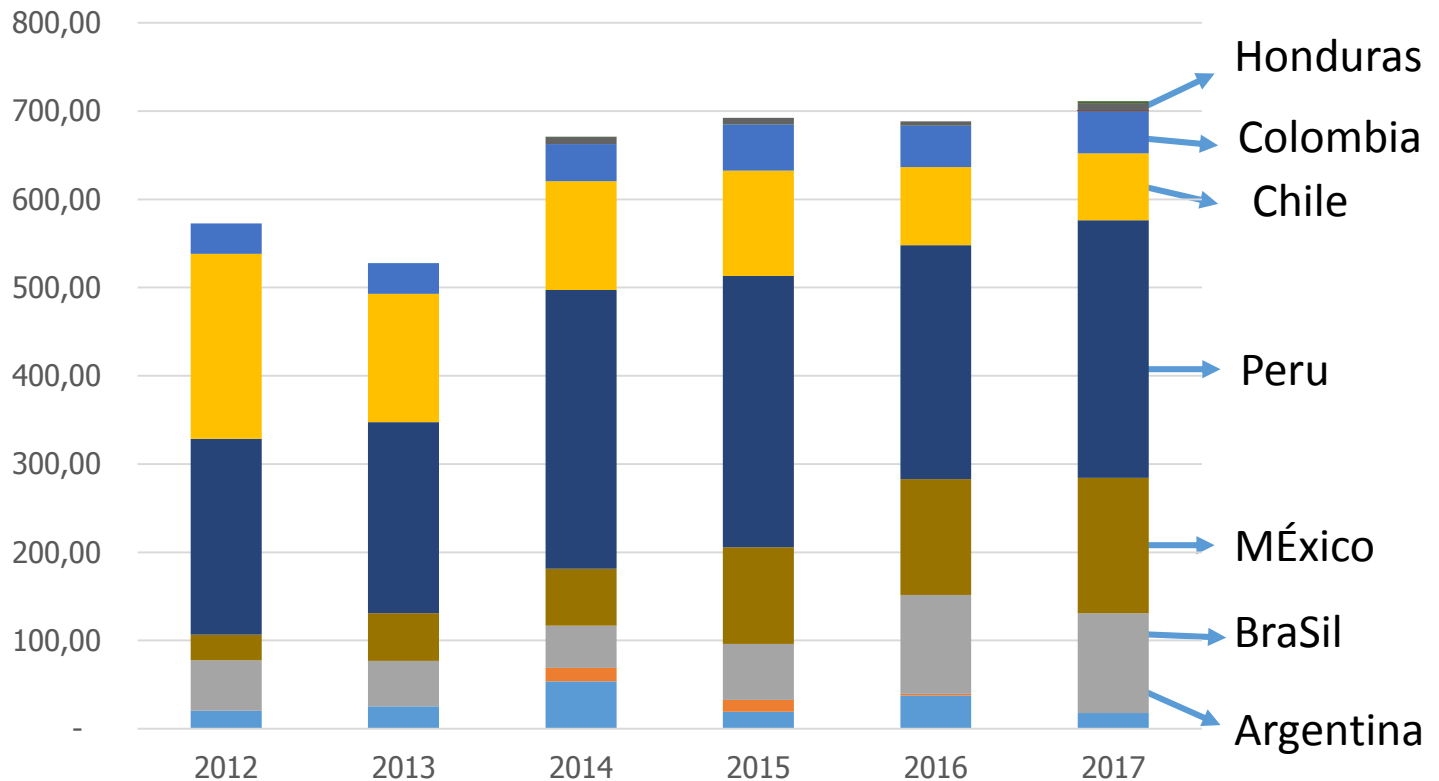


FCI: Cifras de AL & Caribe

50  **FCI**
Years

LA & Caribe: volúmenes en el Sistema de "Dos Factores"

en millones de €



Peru (€292,1) + Mexico (€ 153,6) + Brazil (€ 113,1) = € 558,8 MM

78.6 %

(€ 711,2 MM)

LA & Caribe, Flujo de Exportaciones - 2017 (2FS)

DESDE	A	€ M	%
LA & Caribe	Africa	2.66	0,46
	Asia-Pacifico	2.35	0,41
	Europa	157.21	27,16
	Norte America	326.86	56,47
	LA & Caribe	89.72	15,50
LA & Caribe Total		578.80	3,22
FCI Total General		17,978.34	

AL & Caribe, Flujo de Importaciones – 2017

A	DESDE	€ M	%
LA & Caribe	Asia-Pacifico	35.27	26,64
	Europa	7.42	5,60
	LA & Caribe	89.72	67,76
LA & Caribe Total		132.41	0,74
FCI Total General		17,978.34	

Comercio Bilateral entre China y LA & C



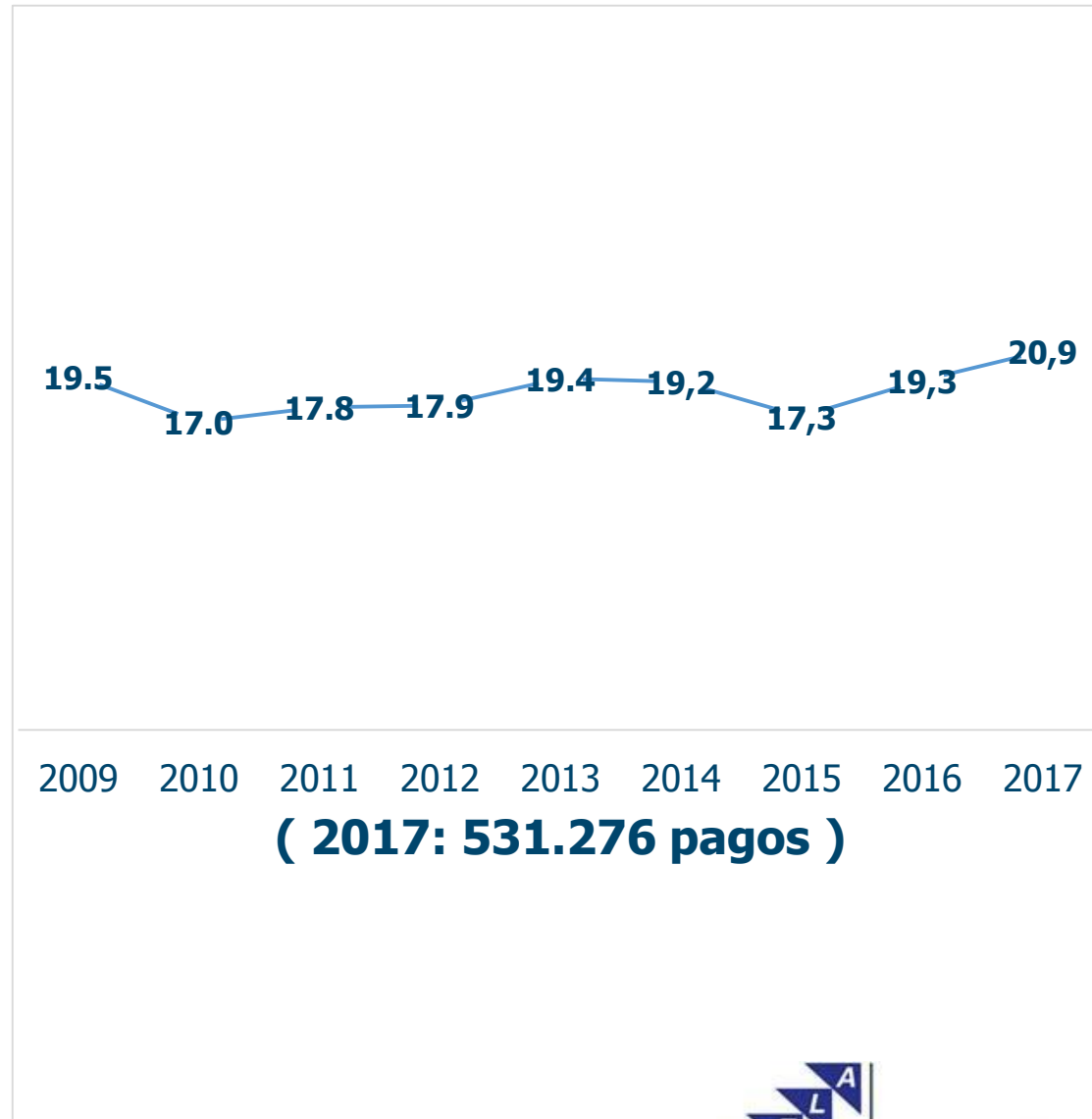


Indices de Comportamiento en FCI

50  **FCI**
Years

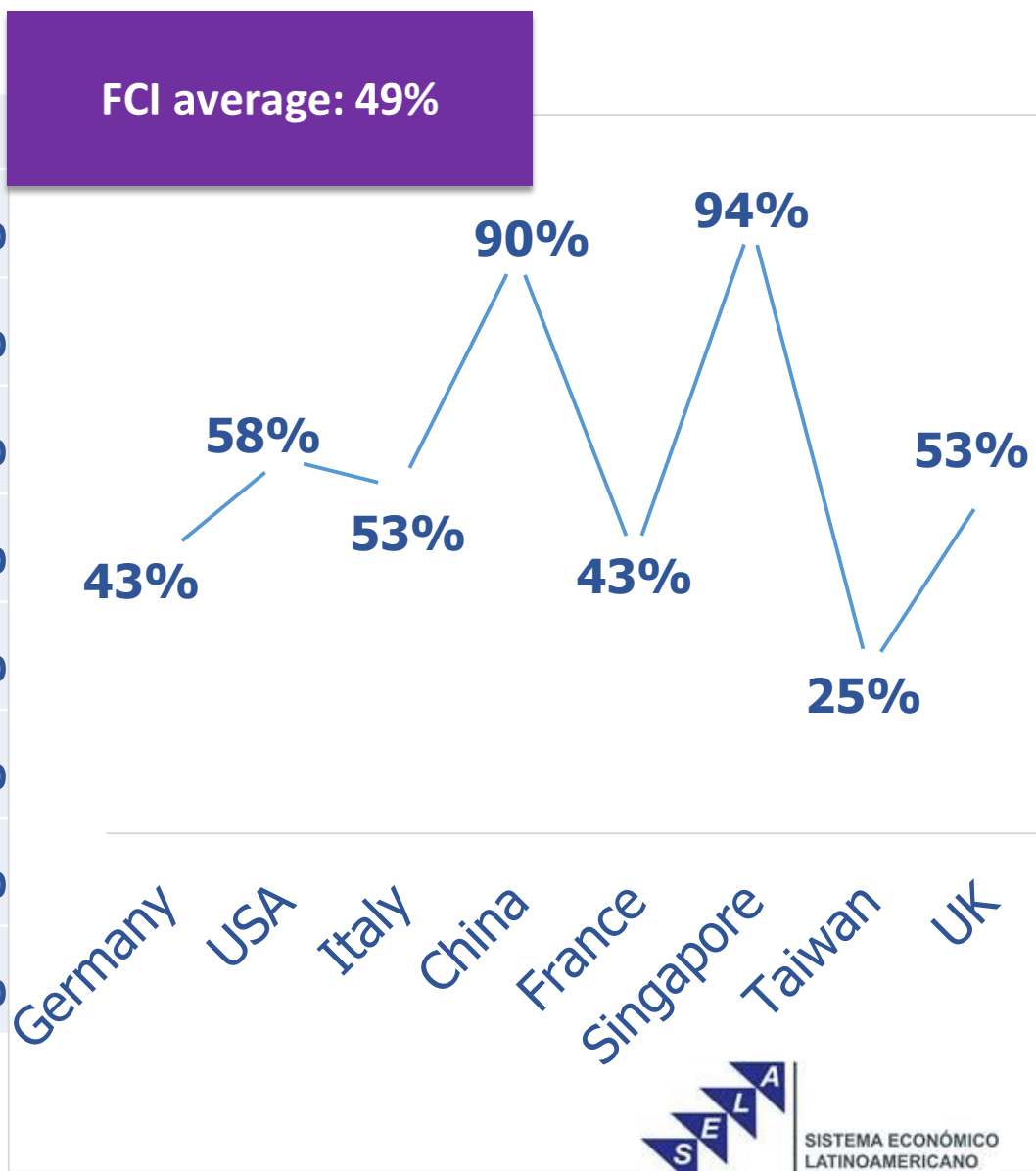
FCI: Mora en Pagos de Importadores

<u>Año</u>	<u># Días</u>
2009	19.5
2010	17.0
2011	17.8
2012	17.9
2013	19.4
2014	19.2
2015	17.3
2016	19.3
2017	20.9



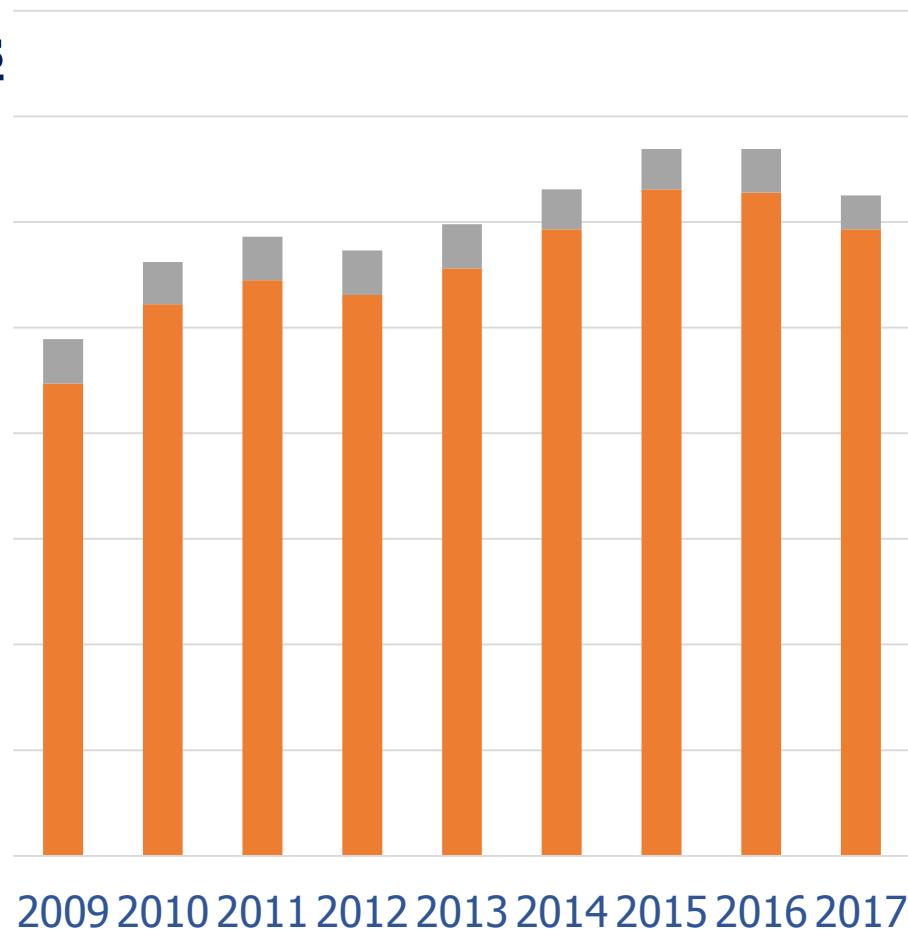
Coberturas de Crédito aprobadas por Países Importadores Top - 2017

País	%
Alemania	43%
USA	58%
Italia	53%
China	90%
Francia	43%
Singapur	94%
Taiwan	25%
UK	53%



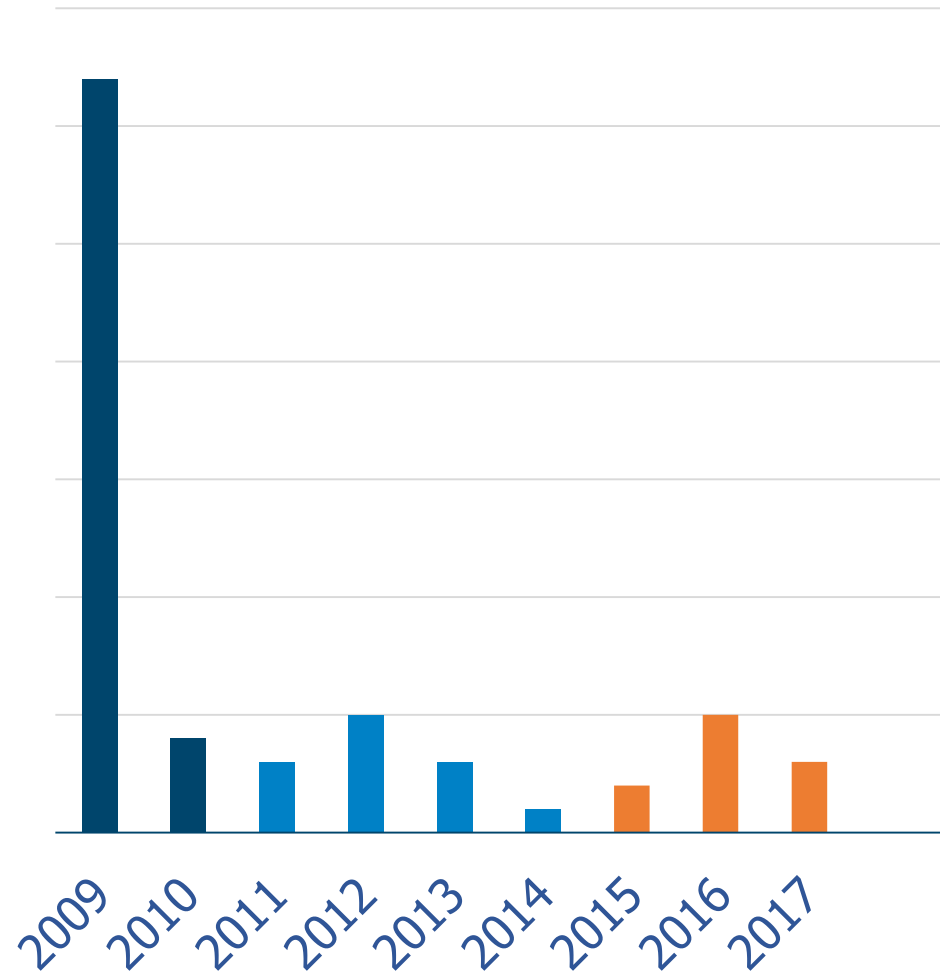
Disputas (como % del número total de facturas)

<u>Año</u>	<u>%</u>	<u>s/ # de facturas</u>
2009	9.3	447,000
2010	7.7	522,000
2011	7.5	545,000
2012	8.0	531,000
2013	7.5	556,000
2014	6.4	592,657
2015	6.0	631,247
2016	6.7	628,566
2017	5.5	592,895



“Payments Under Approval (PUA)” (en millones y como % del “turnover”)

<u>Año</u>	<u>Monto</u>	<u>%</u>
2008	€ 16.2	0.13
2009	€ 31.3	0.32
2010	€ 6.1	0.04
2011	€ 5.5	0.03
2012	€ 12.1	0.05
2013	€ 8.9	0.03
2014	€ 3.9	0.01
2015	€ 7.1	0.02
2016	€ 9.3	0,05
2017	€ 4.7	0,03



Muchas Gracias !



Alberto J. WYDERKA

Director del FCI para las Americas

wyderka@fci.nl

