



Factoring Internacional

Optimizando sus Exportaciones Bajo Cuenta Abierta

Expositor: Armando Guerra Pozo

**Broker RTS International Inc - SUMMAR Financial LLC
PERU**

Temas



Sesión I

- Exportando Bajo Cuenta Abierta
- ¿Qué es Factoring Internacional?
- Beneficios
- ¿Qué es FCI?

Sesión II

- Los Servicios de RTS Inc – SUMMAR Financial LLC
- Casos de Éxito
- Preguntas

Exportando Bajo Cuenta Abierta

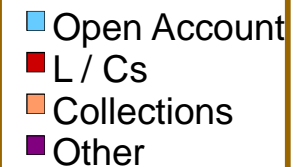
Existen diversos medios de pago para exportar al extranjero :

1. Cartas de crédito,
2. Cobranzas
3. Cuenta abierta u *open account*

Sin embargo, la exportación vía *open account* ha tomado protagonismo en los últimos años, dejando de lado los medios de pago tradicionales.

Los plazos de pago mediante cuenta abierta oscilan entre 30 y 180 días, comprometiendo el flujo de capital de trabajo.

El factoring internacional es una herramienta útil para obtener capital de trabajo y garantía de pago.

- 
- Open Account
 - L / Cs
 - Collections
 - Other

Fuente: Global Business Intelligence Corp report
commissioned by Misys

¿Qué es el Factoring Internacional?

¿Qué es el Factoring Internacional?



Definición:

- El “factoring” es un contrato mediante el cual una empresa traspasa las facturas que ha emitido por concepto de exportaciones y a cambio obtiene de manera inmediata capital expresado en dinero.
- El factoring es un proceso que elimina el riesgo financiero para el exportador y a su vez ofrece liquidez para las facturas de exportación.
- El cobro de las facturas es una de las funciones más importantes, pero es la monetización de manera rotativa de las cuentas por cobrar la principal ventaja. Es el único producto verdaderamente diseñado para generar capital de trabajo para el exportador de una forma **REPETITIVA** .
- El objetivo principal del factoraje es dar el financiamiento requerido al cliente-exportador y en paralelo el que otorga el financiamiento controla los flujos de pago finales.

¿Qué es el Factoring Internacional?



Funciones:

Garantía

1. Una de las funciones principales del factoraje es el manejo y la eliminación del riesgo comercial-financiero del comprador (mas en el caso de Factoring sin recursos).

Cobranza integrada:

2. Otra función muy importante es que el Ente Financiado asume el proceso de la cobranza. El comprador / importador siempre le pagará directamente al ente financiador (RTS-SUMMAR) y no al exportador. Esta función le da tranquilidad al exportador.

Administración:

3. La administración del reclamo de una deuda morosa o incobrable es una responsabilidad asumida por el ente financiador (RTS-SUMMAR)
La eliminación de estas responsabilidades es una de las funciones del factoraje.
4. La alternativa es mantener o establecer un departamento de cobranzas y cuentas por cobrar dentro de la propia empresa del exportador, pero esta se elimina pues las funciones son asumidas por el ente financiador (RTS o SUMMAR)

¿Qué es el Factoring Internacional?



Mecánica:

- El factoraje esta diseñado para “comprar” las facturas de exportación donde el ente financiador (RTS –SUMMAR) asume posesión legal de las facturas. También en ese momento el exportador puede recibir un adelanto en efectivo normalmente hasta el 80% de la factura, según arreglo contractual. La idea es obtener flujos repetitivos del cliente exportador y que él reciba su capital de trabajo en forma “repetitiva”.
- Se firma un contrato de compra venta entre el exportador y el ente financiador (RTS-SUMMAR), donde el exportador normalmente recibe remuneración anticipada por vender sus facturas y se siente seguro sabiendo que su ente financiador (RTS-SUMMAR) asume el riesgo financiero y la administración total de la cobranza.

Procedimiento Habitual del Factoraje Internacional con participación de Bancos



Exportador



Importador

1



Banco Local

Factor Exportador



Banco Exterior

Factor Importador (FI)

Luego de que Exportador brinda su lista de principales compradores al banco local, Se solicita al banco del exterior la aprobación de líneas para los principales compradores del cliente exportador. (Nombre, dirección, contacto monto anual y términos de venta.

Procedimiento



Exportador



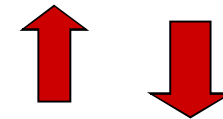
Banco Local

Factor Exportador

2



Importador



Banco Exterior

Factor Importador (FI)



El banco del exterior informa al banco local el monto limite aprobado para cada importador (comprador). Se le comunica al exportador las líneas de crédito y montos aprobados.

Procedimiento



Exportador



3



Importador

Banco Local

Banco Exterior

Factor Exportador

Factor Importador (FI)

Cliente exportador realiza el embarque, emite la factura y envía los documentos de embarque a su importador -comprador. (Originales). Copias al banco local. Factura y Reconocimiento de embarque.

Procedimiento

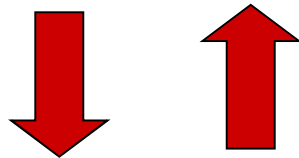


Exportador

4



Importador



Banco Local

Factor Exportador



Banco Exterior

Factor Importador (FI)

Exportador entrega al Banco local copia de facturas endosadas y demás documentos necesarios. Se procede al descuento de las facturas. Se envía las facturas endosadas al Banco del Exterior para gestión de cobranza ante importador.

Procedimiento



Exportador



Banco Local

Factor Exportador

5



Importador



Banco Exterior

Factor Importador (FI)



Al vencimiento de cada factura el Importador paga el monto de factura al Banco del Exterior, quien trasladará los fondos al banco local.

Se cancela descuento de facturas, y deposita a la cuenta del exportador saldo a favor.

Beneficios

Beneficios



- Exportar con “confianza” y a su vez crecer con confianza.
- Aumentar el volumen de exportaciones atando el financiamiento otorgado por el ente financiador (RTS-SUMMAR) a sus cobros del exterior.
- “Crecer las ventas” implica evaluar el riesgo financiero, los requerimientos de capital, y el riesgo crediticio. El ente financiador (RTS-SUMMAR) le dará el adelanto en efectivo necesario como capital de trabajo.
- Exportar sus bienes y servicios sin la presencia de una carta de crédito (instrumentos tradicionales) lo que implica reducción de tiempos.

Beneficios



- Con el factoring internacional el riesgo de la cobranza se elimina y el pago está garantizado en un 100%.
- Si se rechaza a un comprador quizás les ayude entender que su venta pendiente estaría en riesgo de no cobrarla resultando en una pérdida. El producto les ayuda a eliminar problemas potenciales a futuro ya que todas las ventas de sus clientes pueden ser depuradas antes del embarque.
- Herramienta financiera que permite el fondeo inmediato de facturas
- Elimina la necesidad de esperar términos de pago tradicionales: 30/60/90 días

¿Qué es el FCI?

Factors Chain International (FCI)



Factors Chain International

Factoring spreading its wings



- RTS International y SUMMAR Financial pertenecen a Factors Chain International (FCI), cadena abierta de factoraje internacional establecida en 1968 y registrada en Holanda.
- A la fecha está integrada por 247 miembros (bancos y empresas de factoring) de 66 países.



Marco Legal de Factoring



Factors Chain International

Factoring spreading its wings



Los miembros de FCI, al firmar el Interfactor Agreement se someterán a las reglas que se estipulan en los siguientes tres documentos normativos:

- The Code of International Factoring Rules (GRIF)
- The Interfactor EDI Rules
- The Rules of Arbitration



RTS International Inc

Subsidiaria de Shamrock Trading Corporation

**Lideres en Financiamiento de
Cuentas
por Cobrar Internacionales**

Nuestra Compañía



■ Datos de la Corporación

- **Compañía Privada especializada en factoring internacional**
- **Fundada en 1986 por Bill Ryan, Presidente y CEO**
- **Ingresos Corporativos del 2010 de \$1,500 Millones US**
- **Ubicada en Lenexa, KS (Kansas City)**



■ Principios Corporativos de RTS

- **Servicio al Cliente es nuestro valor principal**
- **Comprometidos con la el apoyo constante al exportador.**

Empresas Afiliadas



- **Financiamiento Especializado para Empresas Internacionales**
- **Programas de Financiamiento al Comercio Exterior**
- **Financiamiento de Cuentas por Pagar**
- **Servicios de Cobranza**
- **Evaluación Crediticia**



- **Provee Capital de Trabajo a la industria de Transporte en EU.**
- **Financiamiento de C X C y órdenes de compra.**
- **Administración de la Cobranza**
- **Servicios de Evaluación de Crédito**
- **Programa de Financiamiento a Proveedores.**



- **Reportes de Crédito en Línea para la Industria de Transporte**
- **18+ Años de Experiencia en Crédito y Cobranza**
- **Calificaciones de crédito Basadas en Experiencias propias**



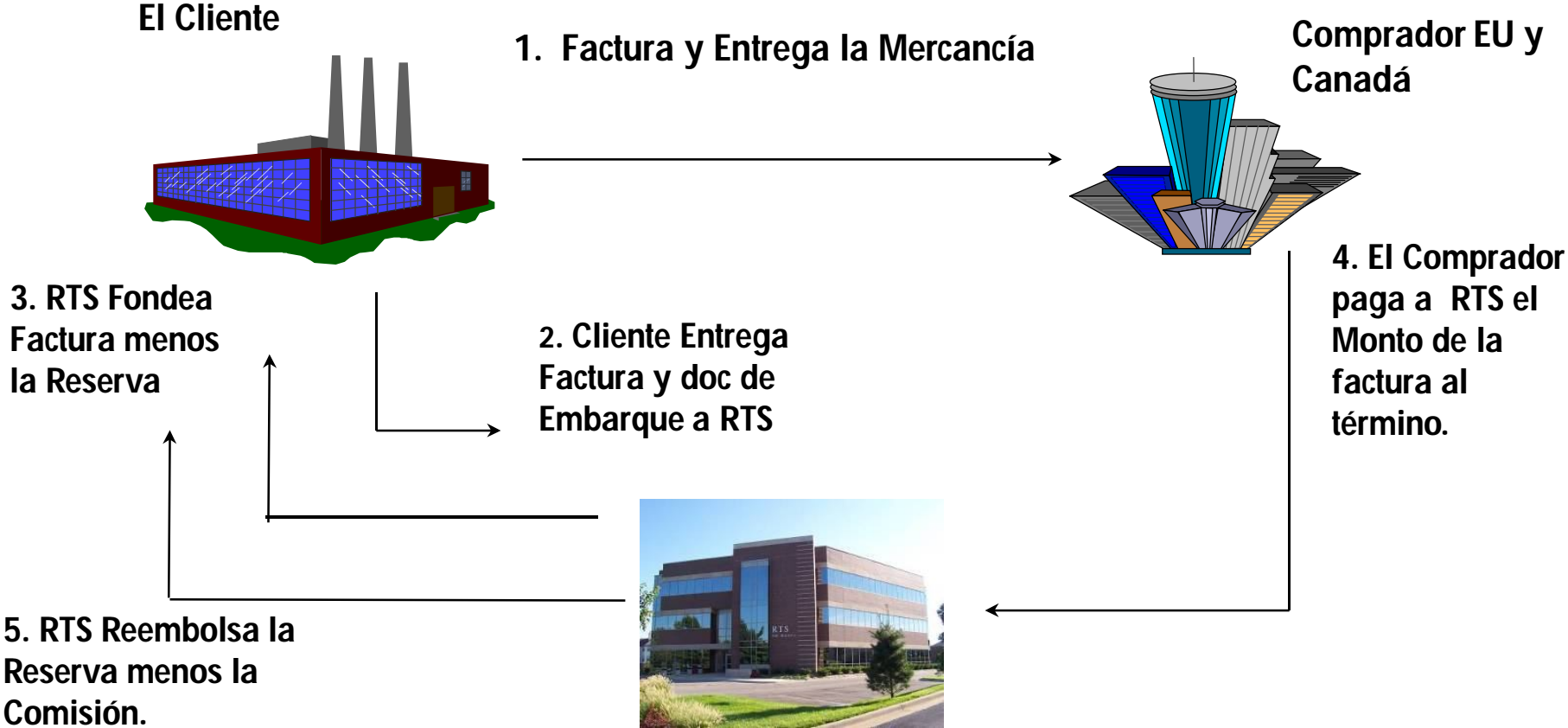
- **Administración de Transporte**
- **LTL & Optimización de Carga**
- **Logística y Almacenaje**
- **Tierra / Aire**
- **Importación / Exportación**
- **Modelo no Basado en Activos**

Financiamiento de Cuentas Por Cobrar

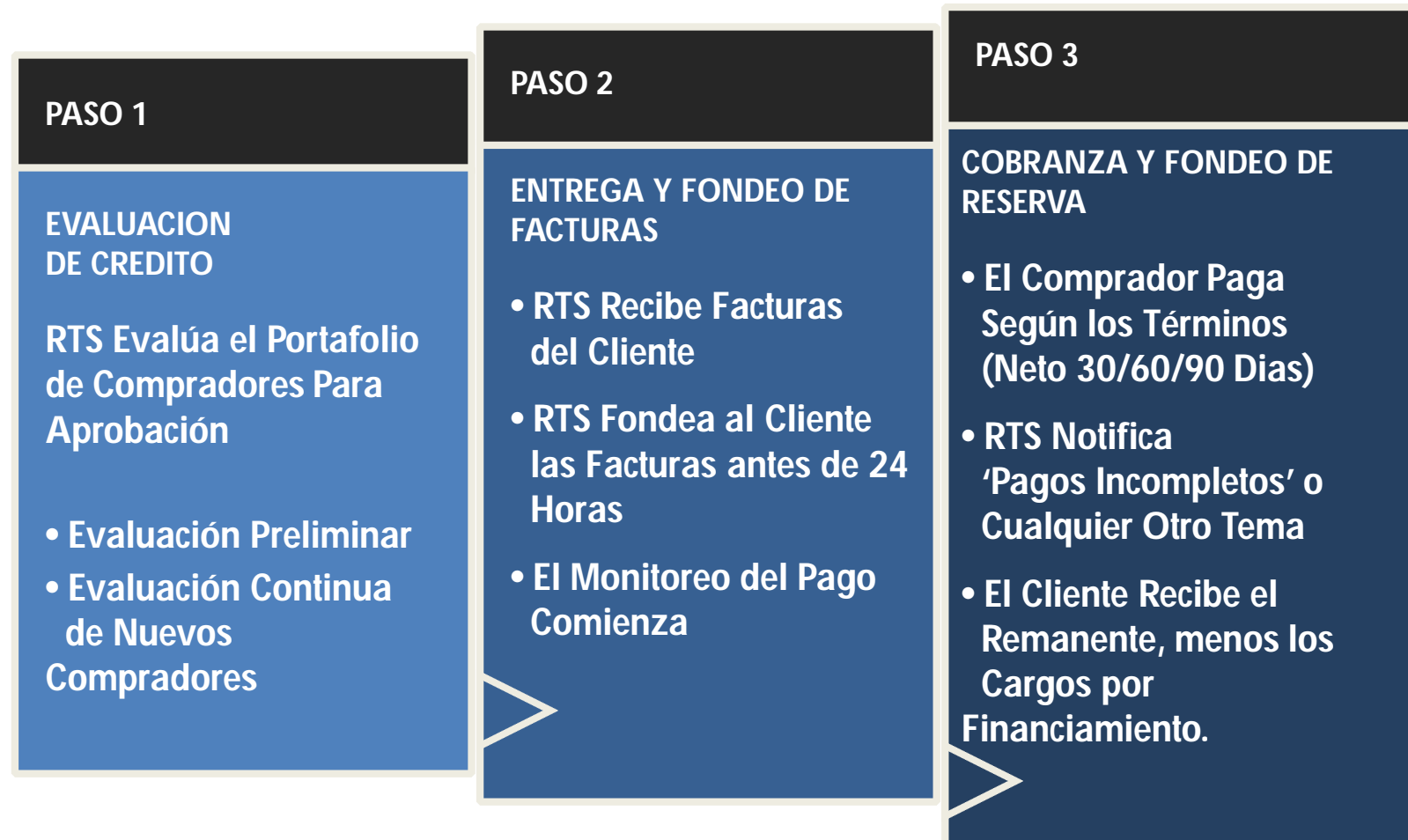


- Nuestro factoring (programa de financiamiento de cuentas por cobrar) es utilizado por numerosos negocios de América Latina que exportan productos a los Estados Unidos y Canadá. El programa permite que nuestros clientes aumenten su capital de trabajo e incrementen sus exportaciones. El proceso de factoring con RTS International es simple, y se puede financiar dentro de 24 horas. Primero, RTS International compra hasta el 80% del valor de sus facturas. Una vez que usted recibe los fondos, actuamos como su departamento de cobranzas y cobramos el valor total de la factura de sus clientes. Una vez que recibimos el pago total, transferimos el saldo de la factura a usted, menos el descuento por nuestros honorarios e interés.
- Factoraje Vs. Financiamiento Tradicional Bancario: Adquirir capital mediante factoring no implica un préstamo. El capital proporcionado se basa en el crédito de sus clientes, no en el balance general de su empresa. Esto es una excelente alternativa al préstamo bancario tradicional, y es utilizada con frecuencia por las compañías que exportan productos a los Estados Unidos y Canadá.

Flujo de la Operación




Pasos del Proceso de Factoraje



EJEMPLO de FACTURA



 Nombre de la Compañía del Cliente Mariscos Frescos		FACTURA # 12345	
FACTURA: #12345 DESTINO: Los Angeles PO: #9999 CONTENEDOR: # XXX1234567 BARCO: MAERSK VICTORIA VIAJE: 0999		NOMBRE DEL COMPRADOR: Buyer DIRECCION: 123 Main Street City, State Zip TELEFONO: (XXX) 555-1212 FAX: (XXX) 555-1214	
FECHA: Marzo 16, 2009		TERMINOS DE PAGO: 30 DIAS A PARTIR FECHA B/L	
FOB: Port of Destination			
QTY	DESCRIPTION	UNIT PRICE	LINE TOTAL
40,000 Lbs	PESCADO CONGELADO	\$2.50	
	\$100,000		
		TOTAL	\$100,000

NOTIFICACION DE ASIGNACION:
 Esta cuenta ha sido transferida &
 asignada a RTS International, Inc.
 Favor de Hacer Pago a : RTS Int'l
 P.O. Box XXX, Kansas City, MO 64193

Anticipo 80%	\$80,000
30 dias después: Menos Comisión	\$20,000

¿Por qué considerar el Factoraje?



Factoraje de Cuentas por Cobrar

La línea de crédito del cliente no está determinada por métodos tradicionales de acuerdo a su fortaleza financiera, sino por la solidez de sus compradores

.....
Acceso a liquidez mientras sus ventas se incrementan

.....
Servicios de evaluación crediticia de sus compradores

.....
Servicios de apoyo en la gestión de cobranza

.....
Flujo de caja continuo sin requerir de pagos periódicos – elimina el estrés de la renovación de los créditos o fechas de vencimiento

.....
No se refleja como deuda en su balance

.....

Casos de Éxito

Caso de Éxito #1: Fabricante de Jeans

- En el año 2008 una empresa fabricante de jeans ubicada en Guatemala obtuvo un contrato de un comprador en los EEUU conocido como Abercrombie and Fitch. La empresa Guatemalteca con 3,000 empleados ya estaba a un nivel de capacidad muy alto y este contrato era para *"full package"*. Osea la empresa necesitaría comprar todos los insumos primarios (algodón, tela, diseño, y añadir más empleados).
- Su banco local estaba dispuesto a abrir cartas de crédito para comprar los insumos necesarios para elaborar el producto terminado pero requerían más colateral ya que la empresa estaba cerca del tope de su línea de crédito.
- La empresa le ofreció el contrato de Abercrombie al banco como colateral, sin embargo el incremento de línea a \$5MM fue rechazado.
- En ese momento entra RTS International que trabaja el producto de factoraje, examina el contrato y lo somete a análisis y aprueba una línea de \$5MM para ese comprador a 90 días cada factura. La empresa ese año pudo incrementar sus ventas anuales a \$50MM debido a la relación de factoraje implementada con RTS

Caso de Éxito #2 : fabricante de velas

- En el año 2010 una empresa maquiladora en El Salvador, de velas hechas a mano, recibe un contrato de Spiegel, una compañía de ventas por catálogo.
- Su banco actual no banco pudo entender como aumentar su línea de crédito sin colateral adicional y nada más que las ordenes de compra de Spiegel.
- Entra RTS International y les ofrece una línea de factoraje utilizando las ordenes de compra de Spiegel y la fianza solidaria de los dueños de la maquiladora.

Caso de Éxito #3 : Ropa por catálogo

Situación

Recientemente la fábrica de ropa CM & Cia. Firmó un contrato para venderle a una de las cadenas de ventas por catalogo más grande de los Estados Unidos. El crecimiento de CM & Cia parecía estar garantizado dada la reputación y el impresionante número de clientes de dicha cadena.

No obstante, CM & Cia se enfrentaba a una situación retadora: a pesar de entregar los productos puntualmente de acuerdo a la orden de compra emitida por la cadena de ventas, el vendedor por catalogo solo pagaba sus facturas una vez la mercancía era vendida al cliente final, y como resultado el flujo de caja de CM & Cia se estancaba.

La anterior situación empezó a obstaculizar el crecimiento de CM & Cia, pues en repetidas ocasiones las facturas tenían más de sesenta días; creando escenarios de iliquidez y retrasos en la producción de la fabrica debido a la falta de fondos necesarios para comprar materia prima.

Estas condiciones le estaban causando problemas a CM & Cia, especialmente con respecto a los repetidos retrasos en entregas lo cuales resultaban perjudiciales para la relación con sus clientes.

Solución

Como una solución viable, CM & Cia. decidió contratar a Summar Financiamiento para que le ayudara a mejorar su flujo de caja. Summar compró las facturas de CM & Cia, pagándole a las 48 horas y permitiéndole acceso inmediato a capital de trabajo.

Resultados

Tener un sistema de flujo de caja más confiable le permitió a CM y Cia dedicarse a optimizar su producción y a mejorar su servicio de clientes tanto nuevos como antiguos.

Muchas Gracias



Armando Guerra Pozo
Broker – Representante Comercial
RTS International Inc – SUMMAR Financial LLC
Movistar:975533088 rpm: #126062
Claro: 992803492
Oficina : 4621425
E-mail: aguerra@rtsperu.com
