

Sr. Rubens Amaral

Primo Vicepresidente Ejecutivo Commercial
BLADEx



"Factoring in Latin America"

Gracias Raffaele Galano, buenas tardes señores y señoras. Yo tenía una presentación, pero para usar mejor el tiempo, yo voy a hacer apenas unos comentarios que yo creo son interesantes para la discusión de hoy.

Yo creo inicialmente que la discusión sobre internacionalización de empresas, de pequeña y medianas empresas sin duda es una discusión muy importante. Nuestra organización, Bladex, el Banco Latinoamericano de Exportaciones está enfocado desde su creación en los años '70 a apoyar la exportación de los países latinoamericanos, inicialmente trabajando con los bancos, como un banco de segundo piso, y después, más recientemente, después del año 2004, también trabajando directamente con las empresas. Entonces no solamente trabajando con bancos ahora, pero trabajando con las empresas. En un primer momento, trabajando con las empresas, diría yo, medianas y más grandes. Pero siempre estuvimos mirando al comercio exterior y buscando una manera de poder trabajar con las pequeñas y medianas empresas, porque creemos primero que el comercio exterior es lo que hace un país crecer. Estamos viendo lo que está pasando en Latinoamérica en los últimos años, cómo los países latinoamericanos continúan a crecer y cómo el comercio exterior está desempeñando un rol extremadamente importante en el crecimiento de estos países latinoamericanos. Entonces nosotros, dentro de nuestra vocación natural de banco involucrado en el comercio exterior, buscamos historiar el comercio exterior y entender cómo se pasa el comercio exterior. Y llegamos a la conclusión básicamente que el comercio exterior es una composición de dos flujos muy sencillos: el primer flujo es el flujo financiero; el segundo flujo es el flujo físico. En el flujo físico, las mercancías salen de las manos de los vendedores hasta las manos de los compradores. En el flujo financiero, la plata del

pago sale de las manos de los compradores hasta las manos de los vendedores. Entonces nosotros pasamos a mirar estos dos flujos separadamente, para entender cómo nosotros podríamos estar añadiendo valor a las corporaciones, medianas, más grandes y también las corporaciones más pequeñas. Llegamos a la conclusión que para ayudar las pequeñas y medianas empresas deberíamos continuar nuestro enfoque en comercio exterior para ofrecer un producto que el banco no ofrecería, que ya fue hablado hoy día, en diversas oportunidades, pero que es un producto, creemos nosotros, fundamental en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas y su proceso de internacionalización, que es el proceso de *factoring*, que puede ser la *factoring* internacional y también la *factoring* doméstica.

Nosotros pasamos a mirar la *factoring* como un elemento importante en el proceso de internacionalización de las empresas, porque las empresas que son pequeñas y que se están aproximando al comercio exterior presentan todas las características que ya escuchamos hoy, de empresas con dificultades, de información financiera, con administración familiar, todo este tipo de cosas, pero tienen una característica muy importante: venden a grandes compradores. Entonces a partir del hecho de que están vendiendo a grandes compradores, nosotros podemos empezar a apoyar estas empresas y buscar apoyar estas empresas con el *factoring* original, que es el *factoring* sin recursos contra los vendedores, porque hoy en día lo que pasa, muchas veces, en la región latinoamericana, los bancos están ofreciendo *factoring*, pero con recursos contra el vendedor. Y nosotros decidimos que deberíamos ofrecer la *factoring* sin recursos contra el vendedor, o sea tomar un riesgo del comprador en nuestros libros o transferir este riesgo para empresas de seguros que ofrecen seguros de crédito.

Entonces empezamos a discutir esto y vimos también que podríamos estar ayudando el propio mercado latinoamericano en desarrollar mejor la industria de seguros de crédito, que aunque existente en Latinoamérica, no está desarrollada al nivel que se gustaría, para poder apoyar las pequeñas y medianas empresas. Entonces tomamos la decisión estratégica de entrar en el segmento de *factoring*, con esta adhesión de poder ofrecer el *factoring* sin recursos contra el vendedor y empezando con las operaciones, claro, internacionales, el *factoring* internacional que involucra tanto

exportaciones cuanto importaciones y después nos evolucionamos naturalmente para ofrecer el *factoring* doméstico en los países de Latinoamérica, también con esta característica de eliminarse el recurso contra el vendedor. Entonces yo creo que vamos a ser bastante exitosos, estamos ahora terminando los estudios o las discusiones de cómo vamos a empezar. Decidimos que sería mejor empezar a través de una compañía existente y vamos a Brasil, decidimos primero a Brasil, por el tamaño de Brasil, por la importancia de su comercio exterior y por todo esfuerzo que está siendo hecho en Brasil para desarrollar las pequeñas y medianas empresas. No tiene nada que ver con el hecho de que soy brasileño. Simplemente el Brasil, en función exactamente del tamaño y oportunidad y la existencia de una empresa de *factoring* con que estamos discutiendo una asociación extratétrica, que ya es miembro de la cadena internacional *Factors Chain International*, que es una cadena muy importante y que permite también hacer el *factoring* sin recursos. Y de ahí vamos a avanzar a México, en México estamos también discutiendo con una otra empresa en México una asociación estratégica, y después pretendemos ir a Perú, Colombia y tal vez, no sé, países más desarrollados, donde el *factoring* ya existe, ya es una realidad, también vamos pensar, como Chile, por ejemplo, donde podríamos estar presentes, y después caminando también para Argentina y los otros países de la región.

Entonces decidimos que esto sería super importante en términos de apoyar las pequeñas y medianas empresas en su proceso de internacionalización. Y la otra cosa como consecuencia del *factoring* que estamos mirando y pensando también en el flujo físico, entendemos nosotros que dos grandes obstáculos para ser exitosos en el proceso de *factoring* son las famosas disputas comerciales y las cuestiones de *fraud*. Entonces entendemos nosotros que si pudiéramos desarrollar un producto, donde nosotros estuviéramos más cerca del vendedor, del exportador, para disminuir el riesgo de disputa comercial y el riesgo de fraude, tal vez podríamos ser aún más exitosos.

Y estamos mirando justamente esta asociación en Brasil con una empresa que tiene una *trading company* y esta *trading company* es responsable por todo el papel de supervisión de la producción, de tal manera que sabemos que si estamos comprando zapatos negros, se van a entregar zapatos negros y si son zapatos negros

para mujeres, serán zapatos negros para mujeres y no zapatos negros para hombres, entonces ahí yo creo que va a ser super interesante el trabajo que estamos desarrollando porque vamos a ofrecer a las pequeñas y medianas empresas un servicio que hoy no existe en el mercado, que es el servicio de apoyarlos con sus necesidades logísticas, de comercio exterior y garantizar que el producto que sale del país llega con calidad al país de destino. Esta es otra cosa que decidimos que sería importante dentro del proceso de apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

Estamos mirando otras cosas de más mediano plazo, que dejo para hablar en oportunidades futuras, para ocasiones de hacer encuentros donde podemos hablar también de otros proyectos de más mediano plazo, que yo creo que va a ser no solamente importante para pequeñas y medianas empresas, pero también para los exportadores de la región latinoamericana, que necesitan de una agencia europea de exportación que tenga un rating internacional bastante fuerte para apoyar las exportaciones de la región de una manera competitiva, para que podamos competir con los grandes exportadores de Europa y Estados Unidos, en proyectos, de manera igual.

Muchas gracias por su tiempo y del Banco pueden encontrarse todas las informaciones en el sitio web que es: www.bladex.com.

Gracias.