

Hoy por hoy, más del 25% de nuestras operaciones son internacionales, tanto factoraje de importación, como de exportación. Las alianzas nos permiten estructurar el producto para poder llevar los recursos a cualquier parte del mundo.

Héctor de la Garza Director general de eFactor Network

Transacciones en más de **20 países**

Operaciones en **3 monedas** MXP, USD, EUR

Editor: Eduardo Martínez / 8150 8432 / empresas@elnorte.com

EMPRESAS
en EL NORTE
DOMINGO 2 DE DICIEMBRE DEL 2018

EFACTOR NETWORK
Mol Del Valle, Calzada del Valle 400 L 60 y 119,
Col. Del Valle, San Pedro Garza García, N.L.,
Tels. (81) 8248-0800
01 800 801-3322
info@efactornetwork.com

eFactor network
www.efactornetwork.com

EMPRESA FINTECH IMPULSA EL FINANCIAMIENTO A LA CADENA DE SUMINISTRO

Celebra eFactor Network 10º aniversario con factoraje electrónico en 20 países

Con fondos de las instituciones financieras más importantes de México y el extranjero, la empresa fintech eFactor Network proporciona liquidez inmediata ya sea en pesos, dólares o euros a 12 mil proveedores, en su mayoría PyMEs, quienes reciben el dinero de sus cuentas por cobrar de forma anticipada, brindando las tasas de interés más competitivas, con toda la seguridad transaccional

La empresa eFactor Network, líder en factoraje electrónico internacional en México, celebra su 10º aniversario cerrando este año con cerca de 60 mil millones de pesos, unos 3 mil millones de dólares, en financiamiento a la cadena de suministro de las principales compañías del país, lo que representa un 30% más que el año anterior.

En cinco años su meta es operar 300 mil millones de pesos en financiamiento para cerca de 60 mil proveedores de más de 500 corporativos en México.

Héctor de la Garza, director general de eFactor Network, señaló que esta empresa fintech ofrece una solución de gran valor agregado a sus clientes corporativos y a sus proveedores, a quienes conectan a través de medios electrónicos y una plataforma web con grandes intermediarios financieros, para soportar el acceso al financiamiento de toda su cadena de suministro, a nivel nacional e internacional.

"Ofrecemos soluciones de factoraje electrónico a las cadenas de suministro de corporaciones en México y América Latina, donde los proveedores pueden recibir el dinero de forma anticipada de sus cuentas por cobrar, con toda la seguridad transaccional y a tasas competitivas", explicó.

eFactor Network proporciona liquidez inmediata ya sea en pesos, dólares o euros, a miles de proveedores, con fondos de las instituciones financieras más importantes de México y el extranjero.

"De nuestra operación, en el año 2018, un 71% es en dólares americanos, un 28% en pesos mexicanos y 1% en euros", detalló De la Garza.

"Es muy importante que los programas de financiamiento de suministro se hagan según la moneda en que se factura, ya que esto mitiga cualquier riesgo cambiario que pueda existir en el pago", explicó.

Y es que eFactor Network ha implementado un modelo multi-región, multi-moneda y multifondo, que les permite mitigar riesgos de financiamiento



Gregorio Martínez entrevista a Héctor de la Garza en el evento de aniversario realizado en el Club Industrial.



PJ Bain, de Prime Revenue.



Héctor de la Garza y Gabby de la Garza.

mediante la diversificación del fondo.

Al llegar al 10º aniversario de la empresa, Héctor de la Garza mencionó que entre sus logros destaca que cuentan con más de 100 grandes clientes corporativos, atienden a más de 12

mil proveedores de estas compañías, con el apoyo de 30 instituciones financieras de México y del extranjero. Actualmente tienen operaciones con proveedores localizados en 20 países, en regiones como Norteamérica, Europa, Sudamérica y Asia.

"La confianza se demuestra a través de nuestra operación histórica. Fundamos la empresa en 2008 y arrancamos operaciones en 2009. Desde entonces hemos logrado financiar más de 250 mil millones de pesos, equivalente a 15 mil millones de dólares", aseguró.

eFactor Network cuenta con alianzas con Prime Revenue, Bancomex, International Finance Corporation (IFC -miembro del Banco Mundial-, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID Invest), entre otros 30 intermediarios financieros y 10 más en implementación.

"Hoy por hoy, más del 25% de nuestras operaciones son internacionales, tanto factoraje de importación, como de exportación. Las alianzas nos permiten estructurar el producto para poder llevar los recursos a cualquier parte del mundo", señaló Héctor de la Garza.

La gran ventaja es que la operación está garantizada por el gran comprador para brindarle acceso al financiamiento al proveedor a través de una línea de factoraje electrónico sin recurso. De esta manera, el proveedor no tiene que aprobar una línea de crédito en base a sus estados financieros.

Refirió que las tasas de interés que cobran los bancos directamente a las PyMEs para capital de trabajo son de entre 20 y 30 por ciento más comisiones, dependiendo del banco.



Rogelio de los Santos, PJ Bain, Héctor de la Garza, Horacio Rivera-Piza y Andi Dervishi.



Carlos Capetillo, Jorge Siller y Fernando Sotomayor.



Eric Horton, Adrián de la Garza, Patrick Kilian y Victor Elizondo.

"Nuestro esquema permite que los bancos califiquen líneas de crédito y coticen tasas basadas en el riesgo del comprador corporativo, transfiriendo el beneficio a la PyME, que ahora puede acceder a tasas a la mitad de lo que cobran en el mercado", aseguró.

Además, en México las PyMEs tienen acceso limitado al financiamiento de capital de trabajo. Esta problemática se conjuga con la situación de que la mayoría del financiamiento de las empresas en México es vía proveedores. De julio a septiembre de este año, el 74.2% de las empresas en México utilizó como fuente de crédito el financiamiento por parte de proveedores, de acuerdo con la Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio.

El director indicó que en junio pasado obtuvieron una inyección de capital por 10 millones de dólares del IFC y Duhes Capital para financiar los planes de crecimiento y explorar nuevos mercados internacionales.

"En los próximos dos años planeamos abrir oficinas en España y Sudamérica. Al mismo tiempo, fortaleceremos nuestras operaciones en México, invertiremos en innovación tecnológica financiera y en talento humano para seguir contribuyendo a la optimización del capital de trabajo de la cadena de suministro", concluyó De la Garza.

El director general de eFactor Network agradeció la confianza de sus clientes y aliados estratégicos al cumplirse los primeros diez años de esta empresa fintech, celebrando con una elegante cena el miércoles en el Club Industrial.

Cilientes 100% satisfechos

"Es toda una sinergia, a la vez que el proveedor gana, nosotros también ganamos, en el aspecto de los volúmenes globales se obtienen los mejores resultados"

Hugo Santos Dresel
Gerente de Financiamiento Global NEMAK

"Los beneficios claros de eFactor es la posibilidad de utilizar múltiples bancos fondadores en la plataforma. Y al estar presente Genoma en 19 países, esto nos da una flexibilidad enorme que con los bancos tradicionales no teníamos."

Antonio Zamora Galland
CFO del año, IMEF 2018
GENOMA LAB Internación

"Tenemos proveedores extranjeros, europeos, americanos y chinos que nos facturan en dólares, y también proveedores nacionales que nos facturan en pesos o en dólares; eFactor Network ha implementado un modelo multi-región, multi-moneda y multifondo"

Mauricio Gil Rocha
Director de Tesorería MABE

"Mas que verlo como una plataforma, vemos a eFactor como un socio estratégico y sentimos que es una brazo mas de la empresa al estar en contacto con nosotros para asesorarnos financieramente. HEB con eFactor yo lo veo como ganar ganar"

Francisco Serna Torres
Gerente de Tesorería HEB México



Donar A. Tejada, Hiromitsu Yoshizawa y Héctor de la Garza.