Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Factoring Internacional:

Alternativa de Financiamiento en el Comercio Exterior

Thalia Bustos
ExpoCredit Financial Group
tbustos@expocredit.com

Lima, 11 de noviembre de 2026

1

ExpoCredit Financial Group

Nuestra Experiencia

ExpoCredit tïene màs de 20 años de experiencia trabajando con empresas Estadounidenses y Latinoamericanas de todos los tamaûos, y en todas las industrias. Ayudamos a empresas a obtener capital de trabajo inmediato a través de una varïedad de productos financïeros y servicios, incluyendo financiamiento de cuentas por cobrar y de cadena de suministro.



Oûen&dœ al crecimiento y al éxito



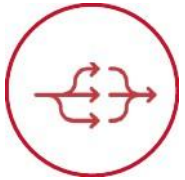
Sin Recurso



Expeûencia



Alcance Global



Flexibilidad

Agenda



ZQué es el Factoring?

Como funciona, cuál es su factor diferenciador y quienes somos.



Beneficios de usar factoring para exportadores

LPor qué es una alternativa sólida para mitigar riesgo?



Flujo de Mejoras

Como las empresas exDortaaoras experimentan los cambios al obtener una línea de factoring



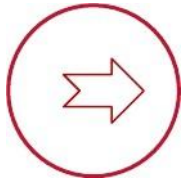
Factoring vs. Cr“edito

Las principales diferencias entre factoring y los créaitos bancarios.



Errores comunes al aplicar factoring

Errores en los que incurren las empresas al solicitar una línea ae factoring



Condiciones Mínimas de aplicación

ZCuáles son los principales requisitos para obtener una línea ae factoring?

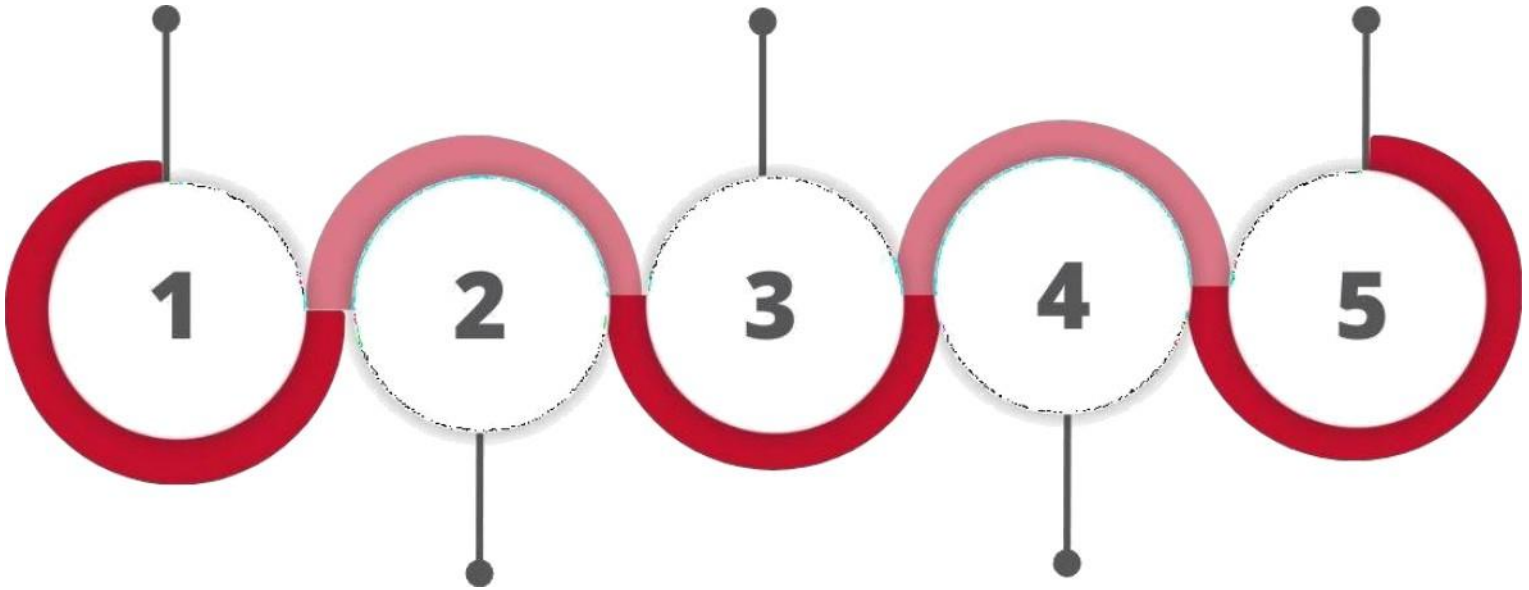


Casos de Estudio

Experiencia de compañías que han utilizado factoring.

úCómo Funciona el Factoring?

1. Cliente factura a su comprador (deudor) por productos/ servicios
2. Cliente vende la factura a EzpoCrwlit(empresa de factoring)
3. ExpoCredit (empresa de factoring) avanza al cliente el 80%- 85%de la factura
4. Deudor paga a ExpoCredit (empresa de factoring) directamente
5. ExpoCredit (empresa de factoring) devuelve el 15%- 20%menos el costo del servicio



?Cuáles serían los beneficios de usar factoring para los expoMadores?



Optimización de procesos de producción



Incremento de ven@sy volumen de expoitacion



Reducción de gastos financieros



Expansión a nuevos mercados



Ampliación de portafolio de productos de expoitación



El costo de la operación depende única y exclusivamerdedel tiempo del que deu4or demoe en hacer el pago.

čCuáles serîan los beneficios de usar factoring para los expoMadores?



Apoyo en el área de œbranzas y procesos operaôvœ de la mano de expertos.



Feedback œnstante de tu deudor para tomardecisiones œmerciales acertadas.



No œmpromete los activos de la empresa, ya que no se solicitan garantías reales.



Flexibilidad de uso a œnveniencia de la empresa.



Es un œmplemenŒ a diferentes aßernaôvasfinancieras que se presenØ en el mercado.



Mitigas el riesgo de impagode tus clientes.

Flujo de mejoras con el uso de Factoring



Falta de Liquidez

Empresa exportadora incurre en problemas de liquidez por los términos de pagos pactados con sus clientes, lo cual le impide suplir gastos operacionales, nómina, y pago a sus obligaciones bancarias.

Alternativas de financiamiento sin deuda

Empresa exportadora aplica al factoring sin recurso, con el fin de poder ceder sus facturas con largos plazos de pago y suplir sus necesidades de capital en el corto plazo

Línea de Factoring Aprobada

Luego de un proceso de investigación por parte de la empresa de factoring, la empresa exportadora obtiene la aprobación de una línea de factoring por el monto solicitado.

Beneficios

Empresa exportadora luego de haber podido mejorar su flujo de caja a través del factoring sin recurso, tuvo la capacidad de suplir sus costos operacionales y de esa forma incrementar el volumen de ventas en el corto plazo

El crédito esta basado en la capacidad ae pago de los deudores.

No se exigen garantías personales por ser un factoring sin recurso al cliente,

No genera deuda para el cliente.

Se permite trabajar con compañías que toaavía no han llegado a su punto de equilibrio

Factoring sin recurso

Vs.

Préstamos Bancarios

El crédito está basado en la capaciaaa financiera de la compañía.

El banco generalmente requiere garantia personales de los accionistas

Se refleja la deuda en los estamos financieros.

No se permite trabajar con compañias que todavía no nan llegaao a su punto de equilibrio

) Errores Comunes para aplicación de Factoring

01

Consciencia de Costos

Falta de información de los costos totales que implica la operación

02

Orden con el Rujo de caja

No tener mapeado el promedio de cuentas porcobrar según los dlerentestérminos pactados con sus clientes

03

Faha de cOnocimiento

Al no investigar sobre el proceso de factoring, mucnos clientes se encuentran con muchas barreras y termina siendo un proceso extenso

04

inDrmalidad de procesos

La informalidad en procesos operativos y de venta pueden llegar a ser una traba al momento de realizar factoring,

05

Asunciones

Asumir que al hacer factoring no se puede tener acceso a otro tipo de apalancamiento financiero.

Ven@s mínimas anuales @

Línea mínima 2

Realizar ven@s a cr“edito @

venta final, no en consignación o cláusulas abiertas de devolución



4 Contar con experiencia pevia con deudor(es).

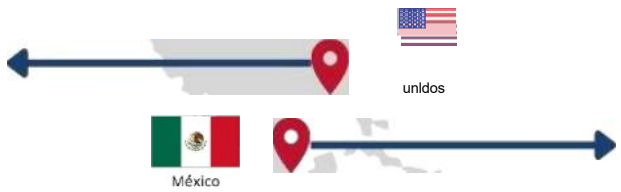
5 Aproximadamen& un año de incorporación/actividad

6 Contar con clientes internacionales

Transacciones en dólares (USD)

Casos de Estudio

Monto
$ 1,000,000
Tipo de empresa
Producción de material audiovisual
Tipo de industria
Entretenimiento



Monto
$ 350,000
Tipo de empresa
Transporte y Logística
Tipo de industria
Transporte

Monto
$ 500,000
Tipo de empresa
Exportador de frutas
Tipo de industria
Alimentos



Monto
$ 500,000
Tipo de empresa
Agro exportador
Tipo de industria
Alimentos


ExpoCredit
Financial Group
Kodak tenia cámaras digitales antes que cualquier otra compañia pero en vez de crecer, se conformaron con la tecnologia que tenian.