

Gestión Financiera básica y financiamiento de exportaciones

Fabrizio Vásquez Curotto

fabrizio.vasquez@perucomex.pe

22 de Octubre, 2014

Lima, Perú

PERU COMEX CONSULTORES S.A.C

I.- Consideraciones generales

Gestión Financiera

- Para la exitosa dirección de una empresa, es necesario que los procesos y elementos de una empresa, se encuentren integrados e interconectados. Uno de los procesos que permiten el adecuado funcionamiento empresarial es la gestión financiera.
- La gestión financiera es un conjunto de procesos encargados de planificar, organizar y evaluar los recursos financieros con el fin de ayudar al logro de los objetivos de manera eficaz y eficiente. En pocas palabras, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de los recursos financieros.

□ **La gestión financiera integra las siguientes actividades:**

- Determinar las necesidades de recursos financieros (evaluar los recursos disponibles y las necesidades de financiación externa).
- Conseguir financiamiento de la manera más beneficiosa para la organización, considerando los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura de la empresa.
- Utilizar adecuadamente los recursos financieros, incluyendo los excedentes, para mantener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad.
- El análisis financiero y el análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

¿Por qué es importante para la empresa la financiación?

1. Capital de trabajo:

- Materias primas, proveedores, servicios, Mano de Obra.

2. Adquisición activos:

- Inversiones en infraestructura e instalaciones, terrenos, edificios, equipos, muebles y enseres, vehículos entre otros.

3. Innovación y desarrollo tecnológico:

- Diseño y desarrollo de nuevos productos, introducción de nuevos procesos, investigación aplicada y transferencia de tecnología.

4. Reestructuración de pasivos:

- Renegociar las obligaciones para ampliar plazos u obtener mejores tasas de interés

Fuentes de financiación mas comunes:

Crédito extrabancario

- Alto costo
- Corto plazo
- Exceso de garantías
- Incertidumbre
- Ultima solución
- Indicador de falta de planeación y proyección

Sector Financiero

- Amplia oferta
- Bajos costos
- Especialización en todos los mercados
- Plazos más amplios
- Diversidad de productos
- Sector regulado

Para obtener financiamiento tienes que evaluar:

**...la estructura empresarial de tu
empresa;**

Plan estratégico

Visión
Misión
Valores
Metas u objetivos
Políticas
Competencia
Mercados

Plan financiero

Presupuesto
Proyección de ventas
Estados Financieros
Flujo de caja

Estructura Organizacional

Comercial
Producción
Administración
Financiera

**Hablar de Gestión Financiera es hablar de
Planeamiento Financiero, por lo que sugerimos
profundizar sobre esta importantísima herramienta
y sus componentes.**

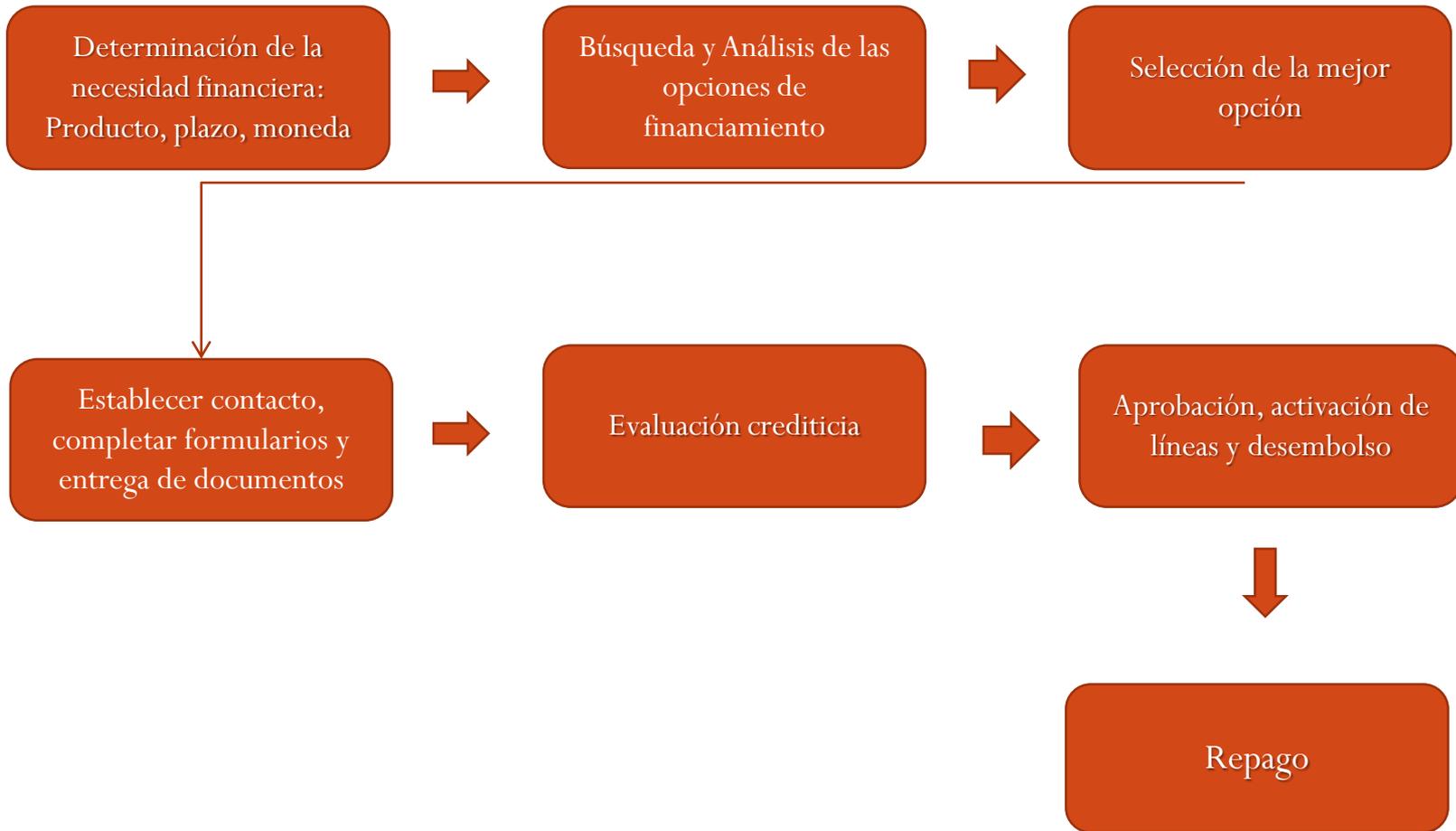
Recomendaciones para una buena gestión financiera

- **1. Establecer un cronograma de pagos.** Hacerlo es una manera muy eficiente de llevar control sobre las finanzas del negocio. Es importante que el administrador sepa a cuánto ascienden sus ingresos o cómo se está comportando el flujo de caja con el que dispone.
- **2. Claridad en las cuentas.** Es fundamental que dentro de las cuentas que se lleven del negocio, se estimen los recursos de las cuentas por cobrar.
- **3. Analizar los costos.** Los costos de ventas deben ser consecuentes con el precio propuesto y la rentabilidad que genera.
- **4. Identificar la capacidad de endeudamiento.** Saber cuál es la capacidad de endeudamiento es muy necesario, porque de eso depende la capacidad de pago y los recursos que necesita para invertir en su negocio.
- **5. Seguimiento permanente.** No se debe dejar de revisar cuánto está costando la cartera y como está la rotación de la misma, porque puede ser que sus clientes se demoren mucho en pagarle y esto se convierte en recursos improductivos.

- **6. Ejecución basada en un presupuesto.** Es fundamental elaborar un presupuesto y establecer unas metas de ahorro, inversión y límite de gastos. Esto, en últimas, se convierte en la carta de navegación para las finanzas del negocio. En el presupuesto los gastos nunca deben sobrepasar más recursos de los posibles, es decir, no hay que gastar más de lo que la empresa puede soportar.
- **7. Cumplir lo que se promete y pagar de manera cumplida.** Las buenas relaciones con los clientes, trabajadores y proveedores, así como con el Gobierno en el pago de impuestos, es clave para la buena operación del negocio.
- **8. Aprovechar las oportunidades de negocio.** La buena gestión financiera genera liquidez. Contar con recursos suficientes es muy importante en caso de presentarse buenas oportunidades de negocio, pues permite aprovecharlos sin tener que endeudarse.
- **9. Competencia inteligente.** No hay que rebajarse a reducir los precios a menos que sea estrictamente necesario.

II.- Etapas del proceso de financiamiento

Las siete etapas del proceso de financiamiento



PASO 1: Determinación de las necesidades financieras

Existen tres variables en todo crédito:

- a) La variable plazo,
- b) La variable moneda
- c) La variable costo

a. La variable Plazo

Hay que considerar si nuestra necesidad de financiamiento es de corto plazo o largo plazo. Se considera operaciones de corto plazo las que tienen un plazo menor o hasta 1 año; mientras las de largo plazo las que son mayores a un año.

Para que queremos el dinero

Qué vamos a financiar. .corto plazo o largo plazo?

- b. La variable moneda**, en cuanto a la moneda, hay una regla general que no debe de romperse (salvo excepciones), que es la solicitar el préstamo en la moneda en que se reciben sus ventas.

❑ Consideraciones importantes antes de solicitar un préstamo o financiamiento

● ¿Qué se va a financiar?

Se va a financiar activos o se necesita para capital de trabajo. Si los fondos se destinarán a financiar activos, como por ejemplo: Maquinarias, equipos, autos, ..etc el préstamo debe ser de mediano o largo plazo.

- Mientras que si se necesita para capital de trabajo, el financiamiento debe ser de corto plazo, es decir menor a un año.
- Como regla general, todos los plazos de los financiamientos deben calzar con el ciclo del negocio, específicamente en los financiamientos de largo plazo de activos fijos, el plazo debe determinarse a partir de un flujo de caja, ya que a partir de este se proyectará el pago del activo.
- No se debe incluir, bajo ningún punto de vista, necesidades personales o de la empresa que no correspondan a la operación específica que se requiere financiar.

PASO 2: Búsqueda y análisis de fuentes de financiamiento.

- En este punto, la manera mas sencilla es elaborar un archivo en excel con todas las instituciones financieras de las cuales podemos obtener financiamiento.
- Dicho archivo hay que alimentarlo teniendo en cuenta no sólo la TEA que cobra las instituciones financieras, si no también los importes de las comisiones y portes, así como los intereses moratorios y compensatorios.
- En este punto, es importante tener en consideración que no todos los bancos otorgan financiamientos de comercio exterior; y que hasta el momento no existen ninguna Caja que otorgue financiamientos de comercio exterior.
- Para este objetivo, existen dos vías:
 - a) Visitar las oficinas de las instituciones financieras
 - b) Acceder vía internet a las páginas web de cada institución financiera.

PASO 3: Elección del proveedor financiero

Después del paso uno y dos, sigue un paso importante que es, optar por elegir a la institución financiera a la que se acudirá en busca de líneas crediticias o de financiamiento.

¿'Qué evaluamos?.....tiempo, agilidad, costo, proyección a futuro...?

PASO 4: Documentación sustentatoria

- Es completamente entendible que las instituciones financieras recaben información lo mas detallada posible para iniciar la evaluación de un crédito o financiamiento.
- Hay que tener una premisa bajo este punto que es: mientras mas información entreguemos a las instituciones financieras, mas probabilidad podemos tener de lograr el objetivo de un financiamiento.
- Cuál es la principal documentación que solicitan las instituciones financieras:
 - a.- Estados Financieros de los tres últimos años
 - b.- Estado de situación o corte al momento de solicitar las líneas crediticias.
 - c.- PDT's
 - d.- Informe comercial (detallado)
- La institución financiera necesita información para saber:
 - a. ¿Saber quién pide el financiamiento?
 - b. ¿Conocer cuanto genera de ingresos?
 - c. ¿Entender para que necesita el dinero?
 - d. Saber con cuanto se cuenta para respaldar la línea de crédito o el préstamo solicitado
 - e. Conocer si se tiene experiencia en el sistema financiero o historial crediticio

PASO 5: El proceso de evaluación del riesgo crediticio

- Este es proceso que sigue la entidad financiera para aprobar o denegar el crédito o la solicitud de financiamiento solicitado.
- Toma alrededor de entre 15 a 20 días calendarios, y paso por un análisis interno que realiza la institución financiera, usualmente bajo un comité (dependiendo del importe de la línea solicitada) conformado por varias divisiones.
- En esta etapa la evaluación y/o análisis se divide en dos etapas bien definidas: factores cualitativos y cuantitativos de la empresa, los cuales se deben comprender a profundidad.

Las instituciones financieras realizan la evaluación en base a dos tipos de elementos:

Elementos Cualitativos

- Perfil personal (socios, accionistas, gerentes).
- Perfil empresarial

Elementos Cuantitativos

- Cifras, y
- Resultados de la gestión

Elementos de éxito en consecución de recursos financieros: Factores cualitativos y cuantitativos

- ❑ **¿Cuáles son los principales factores cualitativos que toman en cuenta las instituciones financieras al evaluar un crédito?**
 - Nombre de la empresa o grupo económico.
 - Actividad empresarial
 - Historia, historial crediticio y desarrollo de la empresa
 - Quiénes son los socios
 - Ubicación (sede, sucursales, etc)
 - Número de empleados
 - Principales activos
 - Principales clientes, principales proveedores, principales competidores
 - Mercado
 - Políticas de ventas y compras

❑ **¿Cuáles son los principales factores cuantitativos que toman en cuenta las instituciones financieras al evaluar un crédito?**

- A. Balance General conformación del activo corriente, activo fijo, pasivo corriente, patrimonio, etc.
- B. Estados de Ganancias y Pérdidas: Conformación de los Ingresos, Egresos / Utilidad – pérdida
- C. Indicadores Financieros:
Ratios de Liquidez / endeudamiento / Rentabilidad / Respaldo Patromonial..etc
- A. Flujo de caja

PASO 6: Aprobación, implementación y desembolso

- La decisión si es afirmativa usualmente será comunicada por medio verbal y confirmada por medio escrito (carta de la institución financiera); mientras que en los casos en que es denegada suele ser únicamente por medio verbal.
- Si en el supuesto en que la aprobación del crédito se realice con garantías, hay que tener en cuenta que la entidad financiera exigirá primero que las garantías se encuentren debidamente constituidas o debidamente inscrita en los registros públicos.

PASO 7: Pago o repago

- El último paso, pero no menos importante.

Recuerde SIEMPRE cuidar su calificación crediticia

Consideraciones importantes a tener en cuenta

- Nunca financie activos o equipos con operaciones de corto plazo.
- Nunca desvíe o utilice parte o totalidad de los financiamientos para uso personal o ajena al requerimiento/necesidad de donde nació.
- Los sustentos de los financiamientos deben ser los que efectivamente se utilizan en el negocio, principalmente en el caso de exportaciones.
- Los plazos máximos de los financiamientos de corto plazo o capital de trabajo tienen que calzar siempre con los del ciclo del negocio.

Situaciones que pueden descalificar al solicitante como sujeto de crédito

1. Tener registradas deudas morosas en las centrales de riesgo.
2. Mantener créditos castigados, en cobranza judicial, vencidos o refinanciados en el sistema financiero.
3. Estar clasificado en la central de riesgo de la SBS como crédito deficiente, Crédito dudoso o pérdida.
4. Tener cuentas corrientes o tarjetas de crédito anuladas.
5. Presentar protestos de pagares o letras de cambio sin aclarar.
6. Representantes legales con malas referencias comerciales, antecedentes penales o requisitorias policiales.
7. No contar con la documentación solicitada por la institución financiera.

III.- Financiamientos de exportación

PRODUCTOS BANCARIOS COMEX

MEDIOS DE PAGO

Transferencias internacionales

Cobranzas Simples

Cobranzas Documentarias

Crédito Documentario

FINANCIAMIENTOS

EXPORTACIÓN

Pre-Embarque

Post-Embarque

Forfaiting

Factoring Int'l Exportación

IMPORTACIÓN

Financiamiento Importación

GARANTÍAS

INTERNACIONAL

Stand-By

Garantías Primer R.

Locales

Drawback

IGV

Aduanas

FINANCIAMIENTO PRE EMBARQUE



✓ Se financia desde la Orden de compra/carta de crédito hasta el embarque de la mercadería.

FINANCIAMIENTO POST EMBARQUE

EMBARQUE REALIZADO



COBRO



✓ Financia el periodo desde una vez de realizado el embarque hasta el pago por parte del importador.

I.- Financiamiento Pre Embarque

❑ **Concepto.-** Es el financiamiento que otorga el banco u otra institución financiera a su cliente para la compra o producción de mercadería que va a ser exportada.

❑ **Consideraciones Generales:**

- Es sumamente importante estructurar bien las líneas de financiamiento, para que los **plazos sean congruentes con los del ciclo de negocio.**
- El porcentaje del financiamiento oscila entre el 80% al 90%. ¿Porqué?
- Dependiendo de la evaluación crediticia, en muchos casos se solicita por cada operación desembolsada contar con la cobertura SEPYMEX. (entre otras garantías)
- ✓ Tener en cuenta que en caso de renovación de financiamiento pre-embarque contra carta de crédito, esta debe estar vigente.
- ✓ En caso se realice contra orden de compra/orden de pedido, este no debe tener mas de 5 meses de emitido.

❑ **Cuáles pueden ser los sustento para una línea de PRE-EMBARQUE:**

- ✓ Orden de Compra / Orden de pedido
- ✓ Contrato
- ✓ Carta de Crédito (Ingresada y No negociada)

❑ **Documentos a presentar por cada operación:**

- 1) Carta del cliente.
- 2) Pagaré debidamente firmado. (no hay excepción por falta de pagaré)
- 3) Contrato advance account debidamente firmado.
- 4) Sustento de la exportación.

Ejemplo de Planteamiento bancario para una Línea de Pre embarque

LINEA FEXP PRE EMBARQUE 1001 US\$.4'100,000.00

Línea para financiamiento de exportación PRE Embarque.

Se financiará hasta el 85% del importe de las órdenes de compra y hasta el 90% del importe de la Carta de Crédito.

Tasa : 3% Spred mínimo.

Plazo máximo : 120 días por operación.

+++++++ RIESGO ENTRE 1001 (FEXP PRE) + 1002 (FEXP POST) = US\$4.1MM +++++++

SUBLIMITES:

- **LINEA 1019: US\$.4'100,000 para CARTAS DE CRÉDITO**

Se Financia hasta el 90% de las Cartas de crédito ingresadas al Banco Financiero.

- **LINEA 1016: US\$.1'500,000 para ÓRDENES DE PEDIDO**

Se financia hasta el 85% de las órdenes de pedido/compra.

II.- Financiamiento Post embarque

❑ **Definición.-** Es el financiamiento que otorga un banco desde realizado el embarque hasta la recepción del pago realizado por el importador.

❑ **Consideraciones Generales:**

- Operaciones de corto plazo. Plazo máximo por operación: 210 días
- **NO** existe el Post embarque contra: Ordenes de compra/contrato/Cartas de crédito no negociadas.
- Calzar el ciclo del negocio con los plazos del financiamiento.
- Saber que medios de pago utiliza el cliente para en base a eso estructurar la línea.
- Se financia entre el 80% al 95% de cada operación.

❑ **Garantías que se pueden utilizar:**

- Depósitos en garantía.
- Letras/Facturas en garantía.
- FOGEM (no existe SEPYMEX para garantizar post-embarque)
- Warrants.

□ Tipo de Líneas de Post embarque:

A. Línea de POST –EMBARQUE contra Factura y Documento de embarque.

- Se debe adjuntar Factura y Documento de Embarque
- La Factura no deberá tener más de 90 días de emitida. (por política)
- El documento de embarque deberá pertenecer a la factura.
- Revisar que las Garantías estén constituidas antes de ingresar la operación.

B. Línea de POST –EMBARQUE contra cobranzas documentarias.

La cobranza Documentaria deberá estar ingresada en la institución financiera.

Adicionalmente, bajo esta línea es requisito para el desembolso el Vo.Bo del back office de Comercio exterior.

C. Línea de POST-EMBARQUE contra Carta de Crédito de Exportación

➤ La carta de crédito debe estar registrada , ingresada y negociada en la institución financiera.

❑ Documentos a presentar por cada operación:

- 1) Carta del cliente.
- 2) Pagaré debidamente firmado. (no hay excepción por falta de pagaré)
- 3) Contrato advance account debidamente firmado.
- 4) Sustento de la exportación.

III.- Forfaiting

❑ **Definición.-** Es la compra de las aceptaciones provenientes de las Cartas de crédito de exportación a pago diferido, emitidas por bancos calificados.

También se pueden comprar cobranzas avaladas.

❑ **Consideraciones Generales**

- No es necesario elaborar/presentar una propuesta ante riesgos para una operación de Forfaiting.
- La compra se realiza por el 100% del importe de la factura.
- Usualmente todas las operaciones de Forfaiting son 'Sin Recurso'.
- No se registran bajo posición/riesgo del cliente.

❑ **Requisitos:**

- Contar con la aceptación de documentos de embarque provenientes de una carta de crédito de un banco calificado, o de una cobranza avalada de exportación.

❑ Ventajas para el Exportador:

- ✓ Liquidez Inmediata.
- ✓ El exportador podrá ofrecer a sus clientes términos y condiciones de crédito más flexibles y como consecuencia, incrementar sus ventas al exterior.
- ✓ Mejora los Ratios financieros de la empresa (apalancamiento).
- ✓ Libera la línea Post Embarque que tiene aprobada en el Banco, por lo que puede darle una mayor rotación a la línea y a su negocio.
- ✓ Elimina el riesgo de impago del Deudor.

❑ Documentos Requeridos

- Contrato Marco de Forfaiting, anexo y solicitud.

IV.- Factoring Internacional

❑ **Definición.-** Es un contrato mediante el cual se realiza la compra SIN RECURSO de facturas de exportación o letras, a plazos diferidos teniendo como garantía de pago (100%) a un banco y/o compañía de Factoraje del Exterior.

❑ A quién está dirigido ?

➤ A todas las empresas Exportadoras debidamente constituidas que vendan a cuenta abierta (Open Account), es decir sin utilizar una carta de crédito y a plazos diferidos.

De por lo menos con dos años en la actividad exportadora.

❑ Consideraciones Generales

➤ No es necesario la elaboración y aprobación de una propuesta de crédito. Toda la evaluación se realiza a través del área comercial de Comercio Exterior.

➤ Se realiza el descuento de hasta el 90% de cada factura de exportación. (se considera una colocación directa)

➤ Sólo aplica para facturas con pago diferido.

➤ El tiempo de evaluación de una línea de Factoring Internacional de exportación es de aproximadamente 15 días calendarios.

❑ Estructura de Gastos / Comisiones de una Operación de Factoring:

- 1.- Monto Tasa de descuento banco : % tasa anual
- 2.- Comisión FLAT Cobranza banco 0.20% : % del monto de factura
- 3.- Aval del Corresponsal IFG 0.4% (aprox.) : % del monto de factura.

❑ Documentos Requeridos

- Contrato Marco, anexo y solicitud.
- Solicitud de Operación de Crédito.
- Sustento: Factura comercial (copia simple) + documento de embarque

Formulario de Datos-Consultas Preliminares para Factoring Internacional

Estimado Cliente,

A continuación encontrarán el formulario que contiene los datos necesarios que tienen que ser completados por Ustedes, para poder realizar la evaluación crediticia de su cliente importador.

DATOS DEL IMPORTADOR

1.- Razón Social	
2.- Número de identificación fiscal	
3.- Dirección Completa, Ciudad y País	
4.- ¿Es empresa relacionada ?	
5.- Monto y moneda estimado de compra anual	
6.- Plazo de pago después del embarque	
7.- Línea Requerida	
8.- Número de facturas emitidas al año	
9.- Mercadería que compra	
10.-Nombre, cargo y teléfono de contacto	
11.- ¿Desde hace cuánto tiempo le compra?	

Colaboración del
importador/contacto



DATOS DEL EXPORTADOR

1.- Razón Social	
2.- RUC	
3.- Dirección Completa	
4.- Ciudad	
5.- País	
6.- Monto anual estimado de facturación (ventas locales + exportaciones)	
7.- Monto estimado sólo de exportación anual	

¡GRACIAS!