



- **Los Riesgos en el Comercio Internacional y los Medios de Pago**
- **El Factoring Internacional**

Expositores:

Enrique Gonzales Grecco
Gerente Adjunto de Importaciones

Diego Razzeto Granda
Sub Gerente Desarrollo Comex

Las Camelias, Setiembre 2013

Productos y Servicios que ofrecen los bancos:



Cobranzas

- Documentarias
- Simples (Cheques)
- Avaladas
- Factoring
- Forfaiting



Carta de Crédito

- Avisada o Confirmada
- Doméstica
- Leasing
- Warrant
- Compra Doc. Export
- Reissuance - Relay



Transferencias Swift

Asesoría Comercio Exterior

- Importaciones
- Exportaciones
- Financiamiento



Soluciones para los Pagos Internacionales

**Créditos
Stand By**

**Carta de
Crédito**

**Cobranza
Documentaria**

**Transferencias
al Exterior**

**Financiamiento
Exportaciones**



Pago a
Plazo



Pago Contra
Entrega

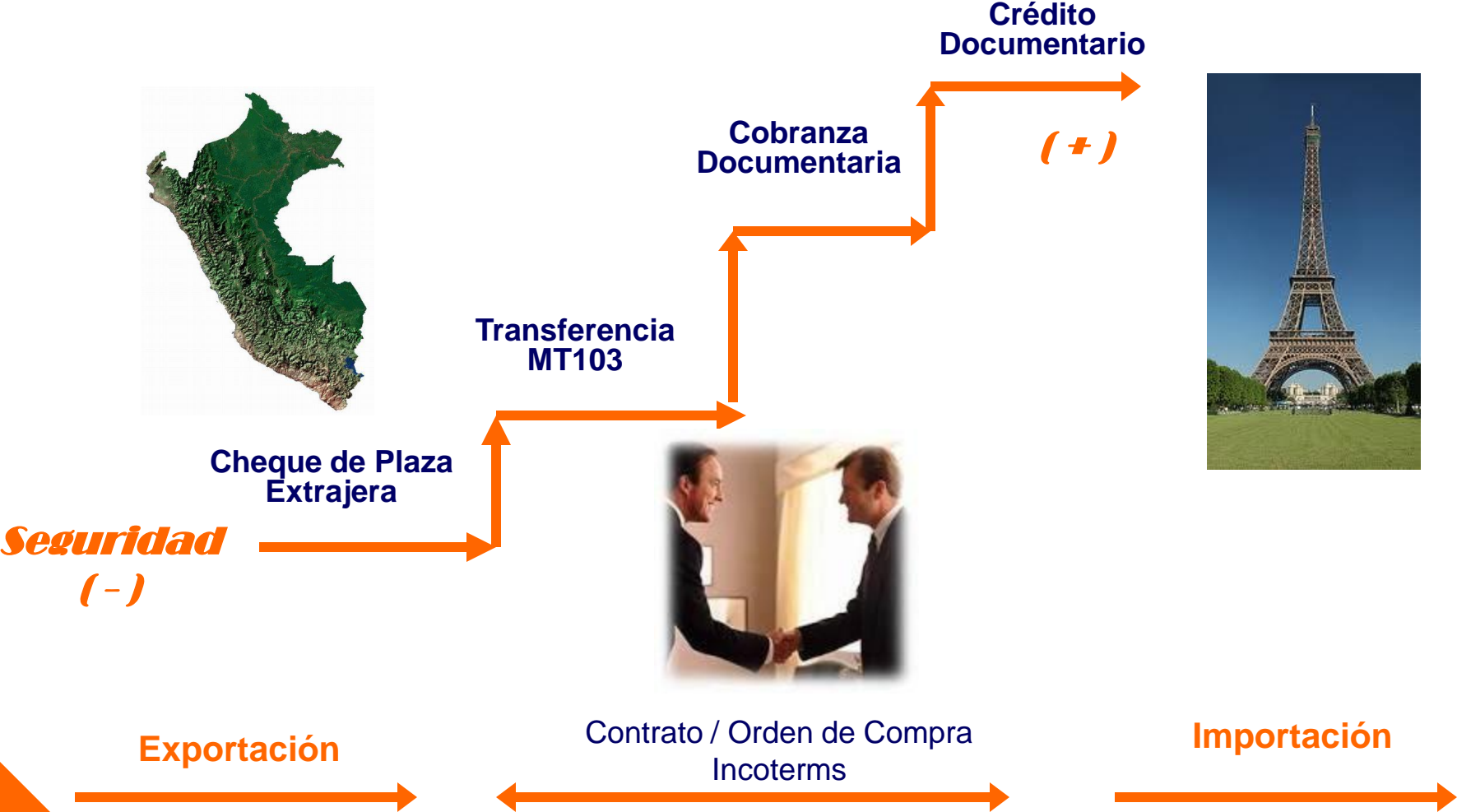


Pago
Adelantado

**Financiamiento
Importaciones**

Medios de Pago Internacional

“Mundialmente aceptados, favorecen el intercambio comercial entre compradores y vendedores de diferente nacionalidad, idioma, ley, uso y costumbre”

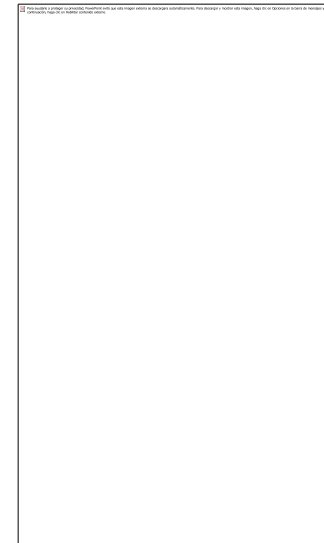
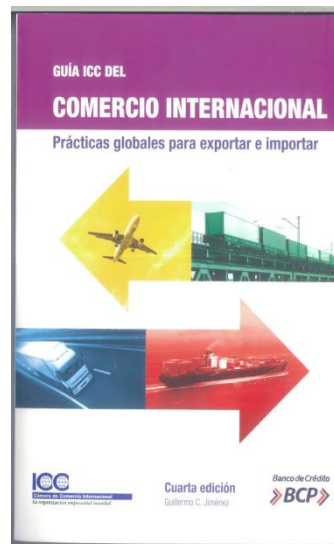
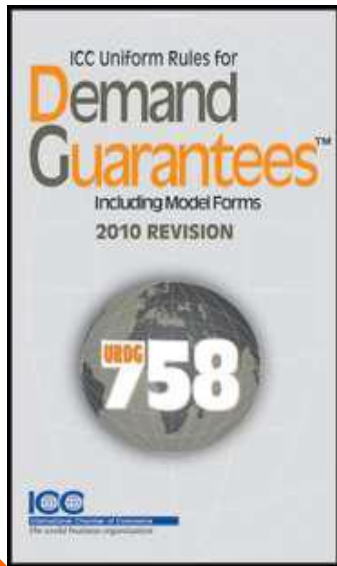
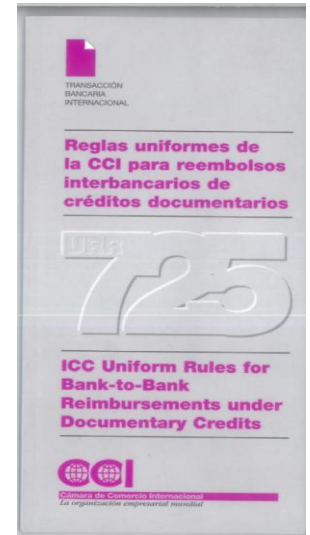
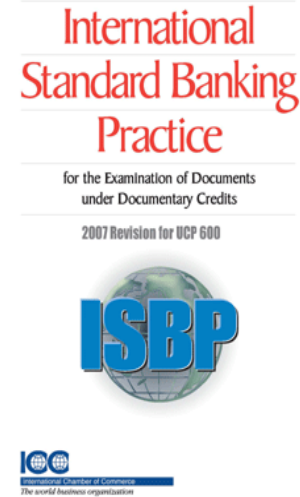
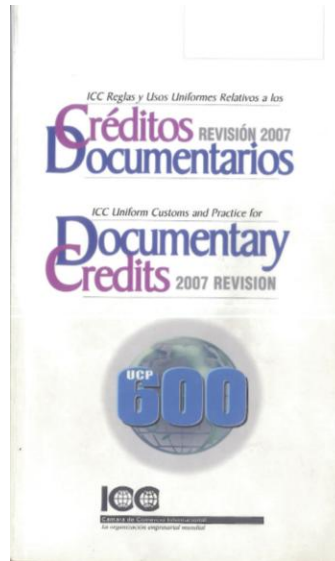
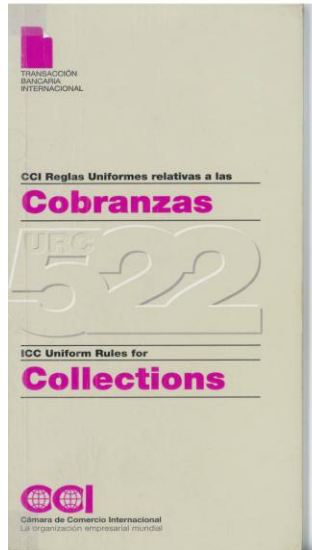
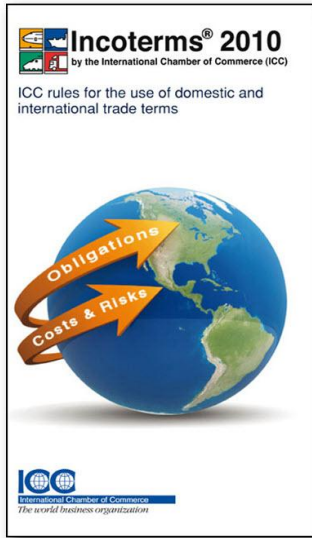


¿Cómo elegir el medio de pago a utilizar?

- Conocimiento, confianza entre las partes
- Tamaño de la operación
- Mercadería – precio
- Frecuencia de la operación
- Factores de entorno / riesgo, normas legales
- Costos bancarios – Palanca Financiera



Reglamentaciones Internacionales de la ICC



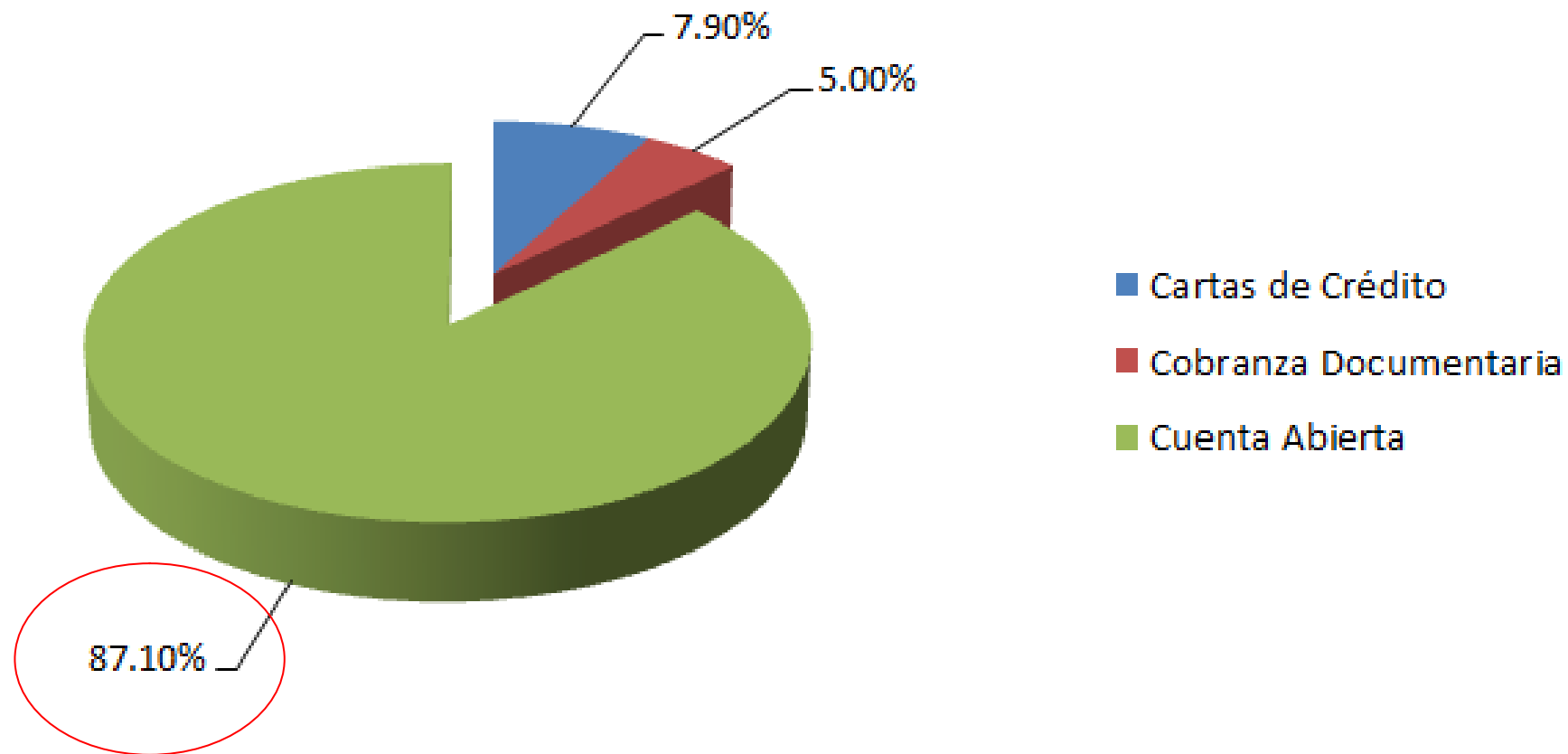
Financiamientos de Comercio Exterior



Alternativas para financiamiento de exportaciones según medio de pago

- **Cartas de crédito:** Compra de documentos
- **Cobranza documentaria:** Forfaiting
- **Cuenta abierta:** **Factoring Internacional**

Medios de pago de exportaciones 2012



Cuenta Abierta

- ▶ Debe haber confianza entre el exportador y el importador, ya que los documentos de exportación son enviados directamente por el exportador al importador.
- ▶ El exportador asume el riesgo comercial de la operación y el riesgo financiero del importador.

Factoring Internacional



Factors Chain Internacional (FCI)

- El BCP es miembro de esta cadena de Factoring Internacional desde el 2006.
- A la fecha cuenta con 270 miembros en 74 países
- El reglamento de FCI, el GRIF, detalla las reglas bajo las cuales se trabaja el Factoring Internacional dentro de la cadena.
- La cadena está presente en todos los continentes y participan Bancos de prestigio, como:
 - HSBC
 - BNP Paribas
 - Wells Fargo
 - The Bank of Tokyo
 - Bank of China
 - Santander
 - BBVA
 - Bancolombia
 - BCI, etc.



Factoring Internacional de Exportación

El Factoring Internacional de Exportación es el adelanto **sin recurso** de facturas de exportación, a plazos diferidos, con un aval por riesgo financiero del importador que aprueba un factor en el extranjero por el **100% del valor de las facturas**.

Factoring Internacional

Exportador

Importador



Factor Exportador

Factor Importador



- Financiamiento (80% – 90% del valor facturado).
- Registra la cobranza de exportación.

- Cobertura del riesgo deudor (al 100% del límite aprobado)
- Servicio de Cobranza

Requisitos

- Tener experiencia en exportación.
- Contar con historia crediticia en el BCP u otros bancos importantes del mercado.
- Recibir los pagos por cuenta abierta.

Beneficios para el exportador

- Liquidez
- Cobertura del riesgo financiero del importador.
- Mitigación del riesgo comercial.
- Acceso a financiamiento post embarque sin ocupar sus líneas de crédito. Podrán darle más rotación a su línea de pre embarque.
- Mejora volúmenes de venta, al poder ofrecer mejores condiciones de pago.
- Menor carga operativa, ya que el corresponsal se encarga del servicio de cobranza.
- Mejora los Ratios, al aumentar su caja y reducir sus cuentas por cobrar.

Cómo mitigamos el riesgo comercial

- ▶ La experiencia exportando disminuye la posibilidad de que se presenten disputas comerciales, ya que el exportador cuenta con los conocimientos necesarios para entregar el producto tal como fue requerido por el importador.
- ▶ La Unidad de Análisis Documentario hace una revisión de los documentos de exportación antes de proceder con la operación.
- ▶ La intervención de bancos o empresas de factoraje en la operación de cuenta abierta, hace más difícil que el comprador genere una disputa comercial sin la debida justificación.
- ▶ FCI tiene un tribunal de arbitraje para los casos en los que no se pueda llegar a un acuerdo entre las partes.

Flujo: Etapa de negociación

El cliente exportador nos presenta la lista de sus clientes en el exterior



Se envían las solicitudes de línea a corresponsales de FCI



Recibimos respuestas preliminares de los corresponsales



Se negocian condiciones con el cliente exportador



Se solicita confirmación de línea pre aprobada al corresponsal



Recibimos del corresponsal confirmación de línea de aval

Flujo: Etapa operativa

Cliente exportador embarca, reúne los documentos de la exportación y presenta copia de estos documentos a la Unidad de análisis documentario.



La Unidad de análisis documentario, revisa los documentos donde confirma que lo que se ha embarcado y facturado es lo requerido en la orden de compra.



Se hace el adelanto de la factura de acuerdo al porcentaje y las condiciones acordadas



Al vencimiento de la(s) factura(s), el importador paga al Banco o Compañía de Factoraje que avaló la operación.



Nuestro corresponsal recibe los fondos nos los tranfiere.



BCP recibe los fondos, cancela la operación de factoring y abona en la Cuenta del cliente exportador el saldo a su favor

Proceso de venta en cuenta abierta

Día 1	→	Embarque / Facturación
Día 31	→	Fecha de entrega
Día 60	→	Vencimiento de la factura
Día 60 + ??	→	Fecha de pago

Si el comprador no cumple con el pago:

Día 60 + 90 → Plazo máximo para que el Factor Importador pague al Factor Exportador por deudas aprobadas e indiscutibles.



Variedades de Factoring de Exportación

- Factoring de Exportación con desembolso
- Factoring de Exportación sin desembolso (cubre riesgo)
- Collection Only (sólo servicio de cobranza)

Costos

- **Tasa de interés:** Tasa similar a la de post embarque
- **Comisión de Negociación:** La pizarra (máxima) es 0.35% flat sobre el importe de la factura (Mínimo USD 120)
- **Comisión del exterior:** En promedio es 0.45% flat. Esta comisión se cobra por gestionar la cobranza y por avalar al importador. Depende de:
 - Riesgo de la transacción
 - Volumen total de ventas
 - Monto promedio de las facturas
 - Número de importadores presentados
 - Tipo de industria y actividad económica

Contactos Factoring Internacional

- ▶ **Diego Razzeto**

drazzeto@bcp.com.pe

Anexo: 35735

- ▶ **Joel Villanueva**

joelvillanuevat@bcp.com.pe

Anexo: 35732

Recuerda mas vale prevenir que lamentar.... Utiliza medio pago seguro, no dejes de asegurar la carga



Banco de Crédito



GRACIAS POR SU ATENCION

Asesoría de Comercio Exterior

comercioexterior@bcp.com.pe

**612-3456
Anexo 31050**