



BBVA



Comercio Exterior
Tu puente al mundo



Argentina | Chile | Colombia | Paraguay | Perú | Uruguay | Venezuela | Estados Unidos | México | Panamá | España | Portugal | Suiza | China | Turquía
Alemania | Bélgica | Francia | Gran Bretaña | Italia | Corea del Sur | Hong Kong | Japón | Singapur | Taiwán
Brasil | Rusia | India | Emiratos Árabes | Australia

I. Comercio Exterior

En los 90's el Perú comenzó un proceso de apertura comercial

1990

Sistema Generalizado de Preferencia Andino

1993

Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, ATPA (EEUU)

1995

Participación en la Organización Mundial del Comercio, OMC

1997

Reincorporación a la Comunidad Andina de Naciones, CAN

1998

Incorporación APEC, inicio de negociaciones ALCA, acuerdo Bilateral Chile

2002

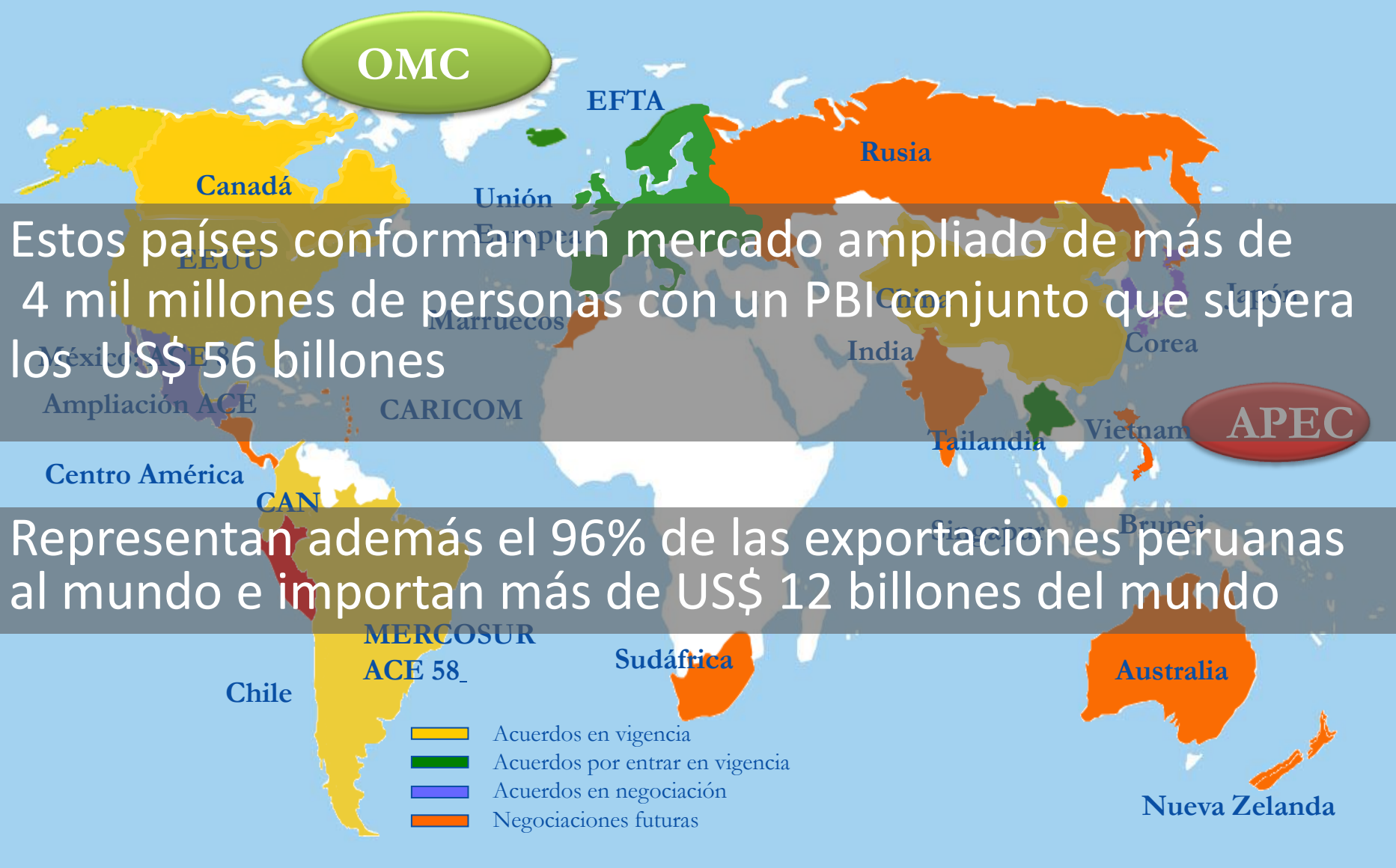
Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de Droga, ATPDEA (EEUU)

2003

Acuerdo Complementación Económica Perú-MERCOSUR

Actualmente Perú cuenta con Tratados de Libre Comercio con diversos países como EEUU y China, las dos primeras economías del mundo

Acuerdos del Perú



Estos países conforman un mercado ampliado de más de 4 mil millones de personas con un PBI conjunto que supera los US\$ 56 billones

Representan además el 96% de las exportaciones peruanas al mundo e importan más de US\$ 12 billones del mundo

- Acuerdos en vigencia
- Acuerdos por entrar en vigencia
- Acuerdos en negociación
- Negociaciones futuras

II. Operaciones y Riesgos en Comercio Exterior

Riesgos en una Operación de Comercio Internacional desde el punto de vista del cliente/proveedor

Vendedor /
Exportador



EXTRANJERO

Comprador /
Importador



PERÚ

Diferencias entre Venta Local y Venta Internacional

VENTA LOCAL

- Las partes se encuentran en el mismo país
- Las partes hablan el mismo idioma
- Las partes involucradas se conocen
- Las partes se manejan bajo la misma ley
- La transacción normalmente es en moneda local
- Los términos y condiciones son generalmente convencionales
- La transacción generalmente no requiere la intervención de un banco
- Usos y prácticas comunes

VENTA INTERNACIONAL

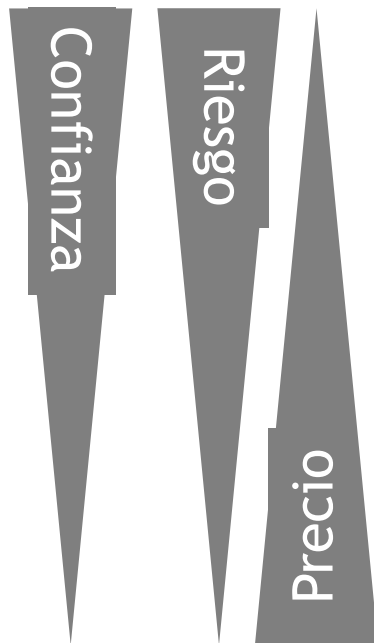
- Las partes se encuentran en diferentes países
- Es común que haya malos entendidos debido a que hablan un idioma diferente
- Las partes involucradas se conocen menos o no se conocen
- Las legislaciones difieren de país a país.
- La transacción siempre requiere de un medio de pago.
- Existen más términos y condiciones que acordar
- Generalmente hay un banco involucrado en la transacción
- Usos y prácticas distintas

III. Medios de Pago Internacionales

Medios de Pago en Comercio Exterior

¿De qué depende optar por un Medio de Pago Internacional?

- **Confianza** entre el Proveedor y Comprador
- **Mitigación de los Riesgos** involucrados
- **Costo del Medio de Pago**
- **Términos de Compra – Venta** entre Proveedor y Comprador



Cuenta Abierta	Transferencia	Importador: Paga sin control de la mercancía Exportador: Embarca sin garantía de pago
	Cobranza Simple	Importador: Paga sin control de la mercancía Exportador: Embarca sin garantía de pago
	Cobranza Documentaria	Importador: Paga / Acepta obligación de pago contra entrega de documentos Exportador: Embarca sin garantía de pago y envía documentos para el cobro, pero controla la entrega de mercancías.
Carta de Crédito Standby		Ordenante: Sus obligaciones de pago son garantizadas por un banco. Exportador: Asegura el pago con garantía de un banco.
Carta de Crédito		Importador: Para contra cumplimiento de términos y condiciones de la CC. Exportador: Asegura el pago con garantía de un banco.

IV. Financiamientos

Financiamientos: Definición

Son los recursos monetarios financieros que sirven a las empresas para gestionar sus operaciones de comercio exterior.

Son préstamos que adquieren las empresas y que complementan sus recursos propios, para cubrir un déficit presupuestario.

Los Bancos, se fundean con recursos propios o del exterior a través de créditos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

¿Que modalidades Existen?

- Export = Pre y Post embarque
- Import



Financiamiento: fuente y usos

Fuentes

Usos

Recursos generados internamente

→ Utilidades retenidas

Activos

→ Fijos
→ Intangibles

Aporte de accionistas

→ Capital adicional

Capital de trabajo

Deuda de terceros

→ Proveedores
→ Familia
→ Agiotistas
→ Sistema financiero

→ Fondos para seguir Produciendo mientras Se obtiene el cobro por La venta.

Financiamiento: Objetivo conocido

Al solicitar un financiamiento conocer:

- **¿Para qué necesito el dinero? = que necesito financiar**
 - Capital de trabajo para exportar/ importar
 - Inventarios
 - Cuentas por cobrar

- **¿Por qué necesito el dinero? = que lograré con el financiamiento**
 - Crecimiento del negocio
 - Acelerar la atención de pedidos (ciclo operativo)
 - Compra de inmueble
 - Compra de maquinaria

“Tener siempre claro la finalidad del préstamos y conocer como lo pagaremos”

Financiamiento: criterios

Criterios aplicados en toda evaluación crediticia:

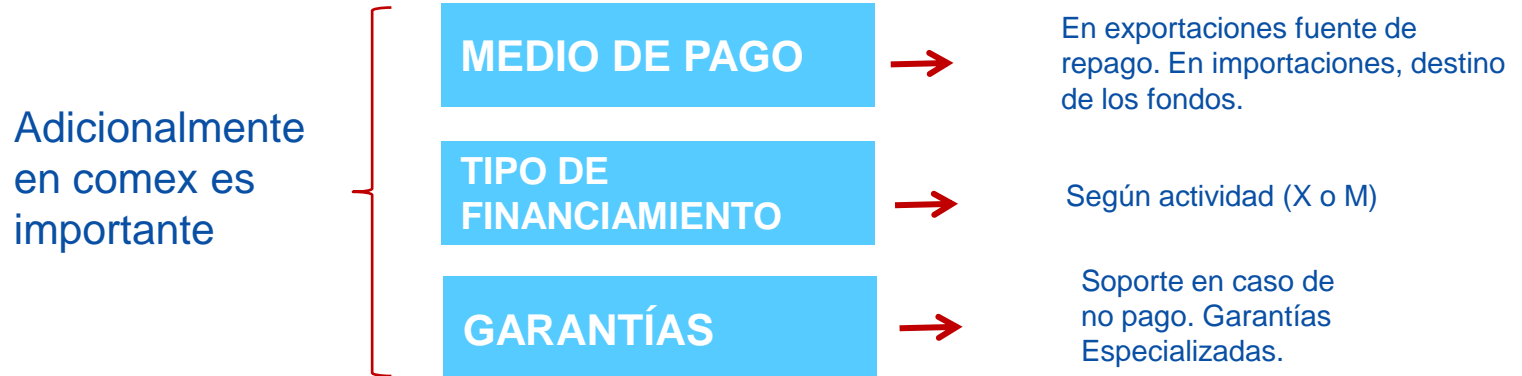
1. **Actividad:** dedicación y años de experiencia en el rubro
2. **Entorno:** factores del entorno que puedan afectar al negocio, razones y mitigantes
3. **Accionistas:** respaldo, experiencia y “character”
4. **Experiencia Crediticia:** determinar sus fuentes de financiamiento (bancarias y no bancarias) y record crediticio.
5. **Perspectivas del Negocio:** si se tiene un horizonte claro



BBVA Financiamiento de comercio exterior: elementos para la aprobación



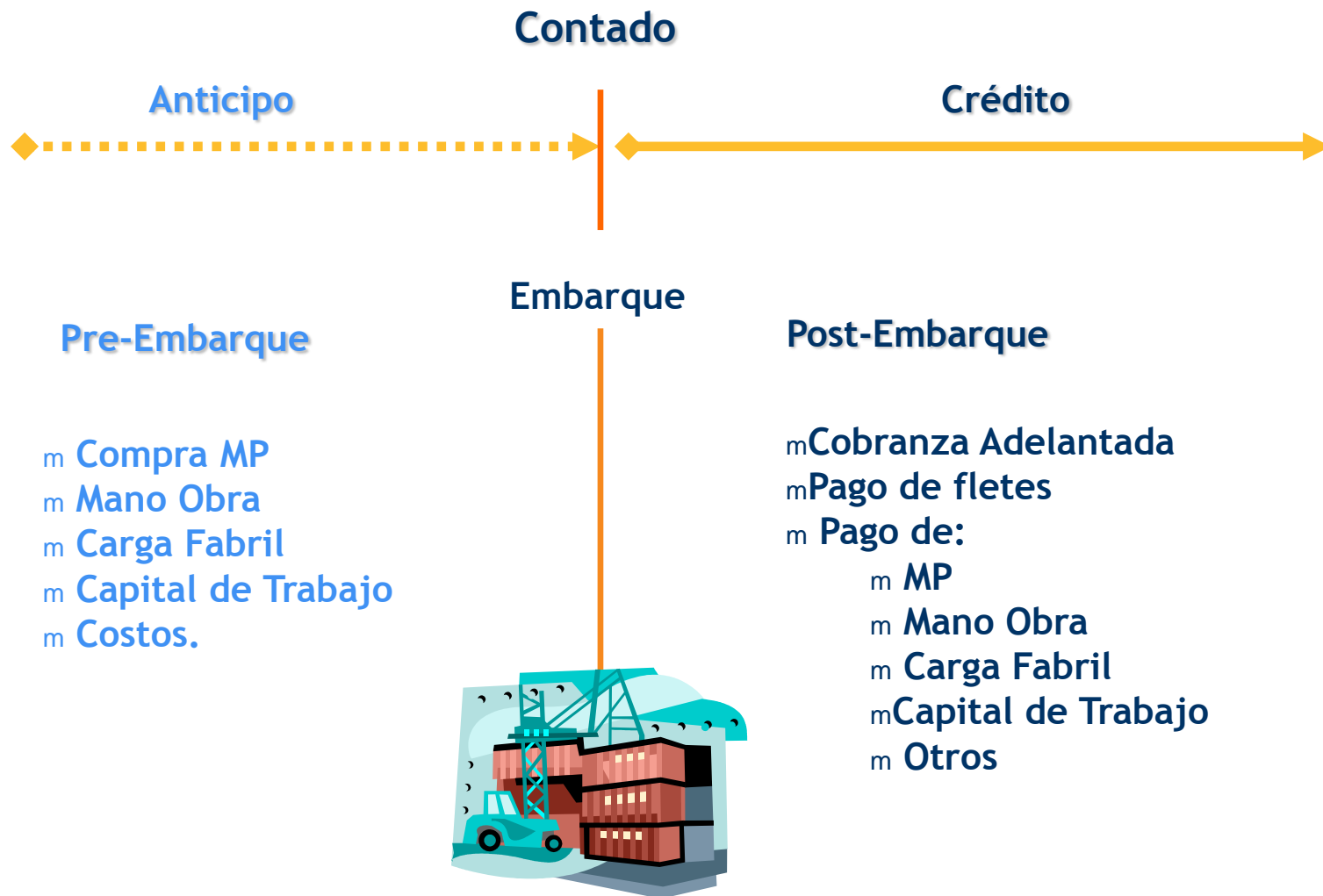
Información provista por el cliente y el funcionario de negocios



Elementos en una línea de crédito (o aprobación puntual):

Monto	Plazo	Operación relacionada (sustento)	Tasa
		Condiciones de desembolso	

Financiamientos: Exportación



Condiciones

Pre embarque:

En caso no exista LCs, por lo menos uno de los siguientes documentos:

- Original, copia o fax de la Orden de Pedido
 - Contrato Compra/Venta
 - Orden de Compra
-
- En el caso exista una LC tramitada en otro Bco por lo menos uno de los siguientes documentos:
 - Carta de Crédito de Banco local debidamente autenticada
 - Carta compromiso y copia de Carta de Crédito relacionada (mensaje Swift)

Otros documentos que sustentan la operación

Post embarque:

En caso la operación sea tramitada :

Contar con una Carta de Crédito o

Cobranza de Exportación o;

Factura comercial y documentos de embarque

En el caso la operación es tramitada por otro Banco:

Carta Compromiso original de Banco local, junto con copia de documentos de embarque (Factura Comercial y documentos de embarque).



BBVA

SEPYMEX

Sepymex: Antecedentes

Marzo 2003, a través de una Resolución Ministerial el MEF crea el fondo de respaldo para PYMES por US\$50MM administrada por COFIDE.

Los bancos firman contratos con COFIDE y SECREX



Sepymex

Que es?

Es un programa cuyo propósito es apoyar y promover a las Pequeñas y Medianas Empresas exportadoras a través de una cobertura de seguro a los financiamientos pre-embarque que contraten con los bancos.

El estado a través de COFIDE cuyo operador es SECUREX cubre el 50% del Crédito Pre-Embarque que los bancos otorguen a cada cliente.

Objetivo:

Impulsar el crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras que no cuenten con garantías suficientes.

Permitir que las instituciones financieras perciban un menor riesgo, conllevando a que el acceso a los créditos a la exportación sea más fácil.

Sepymex

Plazo:

180 días

Cobertura:

50% del monto del crédito (cubierto con la firma de un pagaré)

Prima de Seguro:

0.35% flat por 90 días calendarios o fracción

Monto:

créditos vigentes con todos los bancos hasta por US\$3MM (1)

Moneda:

Dólares Americanos

(1) antes: US\$1MM

Sepymex

Antes:

- Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras que exporten hasta US\$8MM
- Límite máximo por empresa de endeudamiento en el SF: US\$ 1MM
- Monto mínimo de línea otorgada por Cofide a cada Banco: US\$ 8MM

Ahora:

- Podrá aplicar cualquier empresa exportadora, sin existir un límite en el monto de sus exportaciones anuales.
- Límite máximo por empresa de endeudamiento en el SF: US\$ 3MM
- Monto mínimo de línea otorgada por Cofide a cada Banco: US\$ 4MM

Sepymex Requisitos

- Podrá aplicar cualquier empresa exportadora, sin existir un límite en el monto de sus exportaciones anuales.
- Clasificación en Central de Riesgos de la SBS: Normal y/o CPP no mayor al 85% de su exposición global con el Sistema Financiero.
- Sin procedimiento concursal al momento de efectuar su solicitud.
- Que su patrimonio no hubiera disminuido en relación con el patrimonio existente en el ejercicio calendario anterior, salvo que dicha disminución sea el resultado de una distribución de utilidades.

Sepymex: Documentación Requerida

- Original de EEFF con tres meses de antigüedad y comparado al cierre del año anterior (donde se acredite que el Patrimonio del Exportador no ha disminuido respecto al patrimonio existente en el ejercicio calendario anterior salvo que dicha disminución sea el resultado de una distribución de utilidades).
- Carta del Cliente firmada por el Contador y el Representante Legal de la Empresa indicando formalmente la distribución de utilidades (de ser el caso).

Sepymex: Documentación Requerida

- 2 Pagarés ME.
- Original, copia o fax de la orden de pedido y/o contrato de compra y/o orden de compra y/o número de carta de crédito ingresada y/o copia de la carta de crédito ingresada por otro banco local.
- Carta compromiso del Cliente, indicando que canalizará el medio de pago a través del Banco y que acepta las condiciones de la póliza Sepymex.

Forfaiting

Definición y Características

- Forfaiting es la compra, sin recurso, de documentos de embarque de cartas de crédito (negociadas sin discrepancias) o letras avaladas por un banco del exterior.
- Dichos documentos deben ser fruto de operaciones de comercio exterior.

Características:

- Alternativa de financiamiento de comercio exterior que permite a los exportadores obtener efectivo y eliminar riesgos al vender sus cuentas por cobrar.
- Se puede vender documentos de cartas de crédito (negociadas sin discrepancias) o letras avaladas por bancos del exterior.
- Rapidez: El exportador recibe los fondos un corto tiempo después de embarcar.

Definición y Características

Riesgos:

- Los riesgos que se asume el Banco al realizar estas operaciones son:
 - Riesgo documentario
 - Si el Banco revisa mal los documentos y dado que la compra es “sin recursos” no hay posibilidad de reclamo posterior al Exportador
 - Riesgo de fraude
 - Los documentos a vender podrían ser adulterados, por esto es importante para el banco “conocer a su cliente”

Flujo Operativo para compra de L/C

AVISO DE LA LC

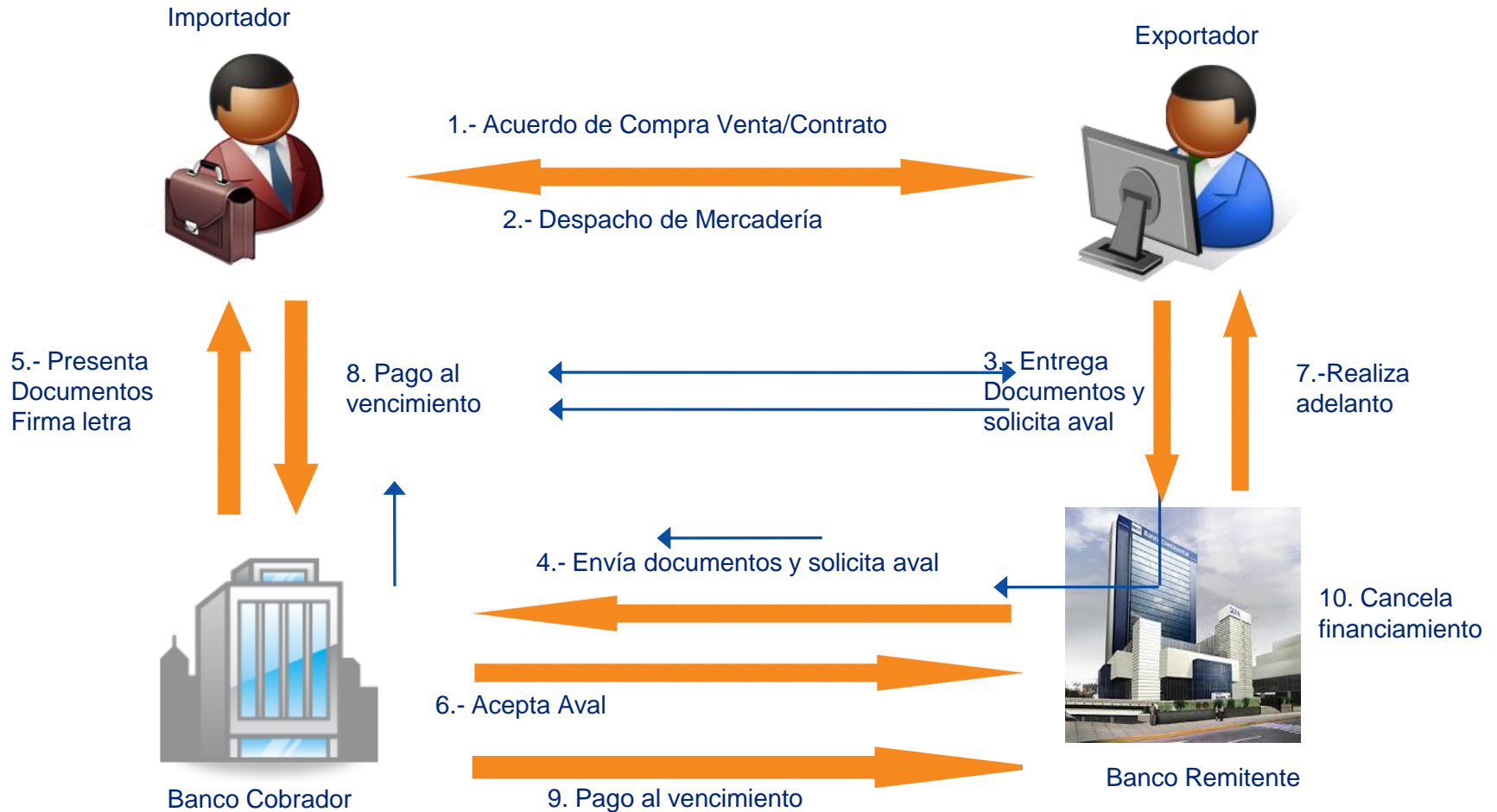


Flujo Operativo para compra de L/C

NEGOCIACION DE DOCUMENTOS Y DESCUENTO DE LC:



Flujo Operativo para la compra de pagaré y/o Letra avalada



Beneficios

- Beneficios para el Cliente:
 - Permite obtener liquidez inmediata
 - Traslada el riesgo de no pago a banco local (Riesgo Comercial, Riesgo Banco y Riesgo País)
 - No ocupa línea de crédito
 - Mejora de indicadores financieros al reducir sus cuentas por cobrar
 - Posibilidad de brindar mejores condiciones de pago

Requisitos

Documentos necesarios:

- Contrato Marco de Forfaiting debidamente firmado
- Pagaré/contrato debidamente firmado (de ser necesario)
- De ser L/C la misma deberán de ser negociadas sin discrepancias
- De ser una letra y/o pagaré el mismo deberá de tener el aval de un Banco en el extranjero.

En BBVA conocemos los mercados.....



Pero seguimos Construyendo ...

***una nueva experiencia para
nuestros clientes***





*Junto a ellos para apoyarlos
en sus negocios....*

éa
expoalimentaria

ADEX
ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES

”SOMOS TU PUENTE AL MUNDO”



Nos vemos en Mistura 2013!!!!!!



Gracias !!!!!!



BBVA



Comercio Exterior
Tu puente al mundo



Argentina | Chile | Colombia | Paraguay | Perú | Uruguay | Venezuela | Estados Unidos | México | Panamá | España | Portugal | Suiza | China | Turquía
Alemania | Bélgica | Francia | Gran Bretaña | Italia | Corea del Sur | Hong Kong | Japón | Singapur | Taiwán
Brasil | Rusia | India | Emiratos Árabes | Australia

Comex 2013

Mag. Jacob Guzman Torres

Jguzmant @ bbva.com

Jacobguzman.peru @ gmail.com

Telef: 2112335 anexo 2335

Celular : 999970067

Gracias !!!!!