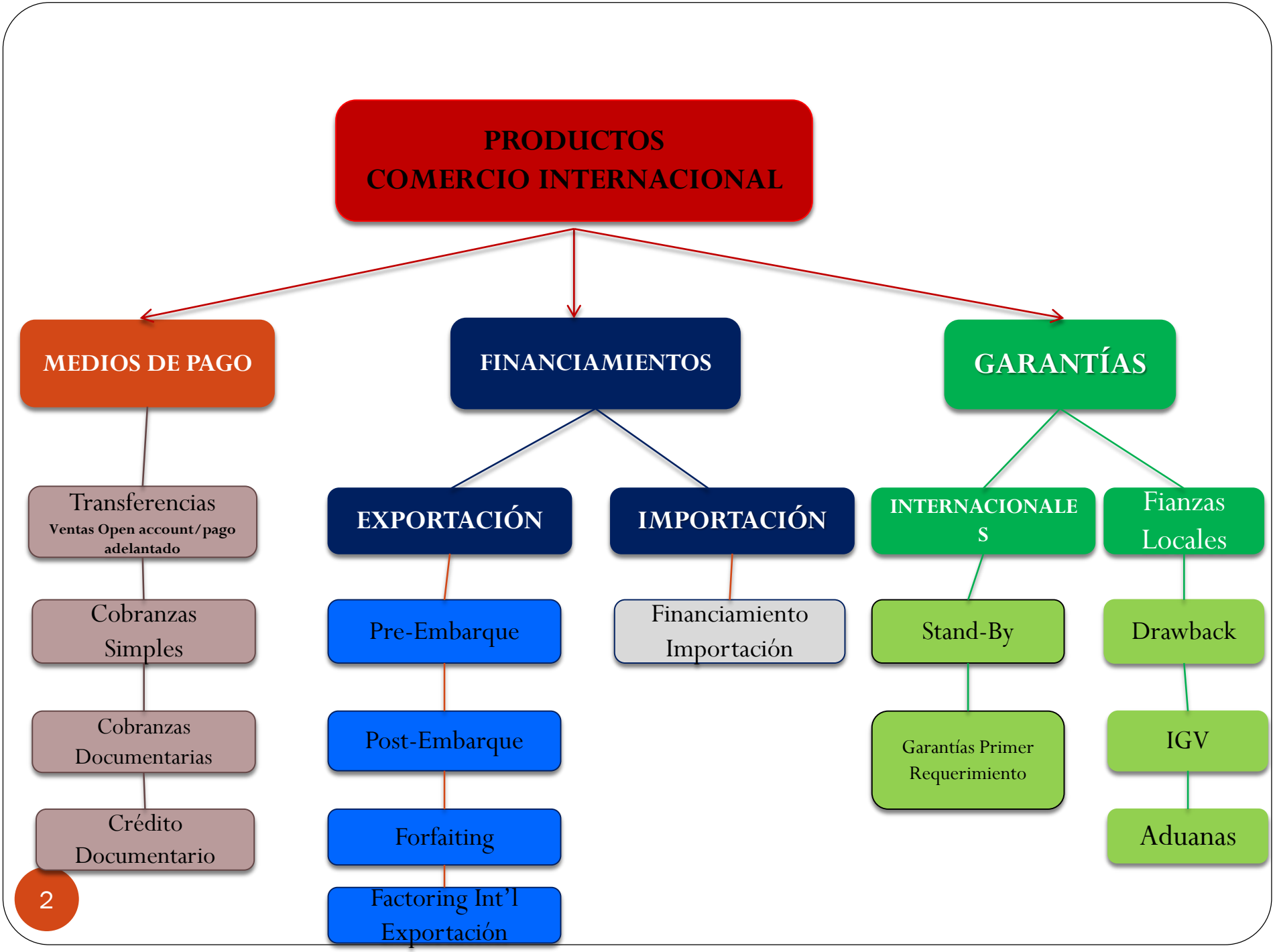
El financiamiento de exportaciones: Operaciones pre y post embarque

PERU COMEX CONSULTORES S.A.C.

Fabrizio Vásquez Curotto
E-mail: fabrizio.vasquez@perucomex.pe
www.perucomex.pe

28 de octubre de 2015
Lima, Perú


PRODUCTOS
COMERCIO INTERNACIONAL
MEDIOS DE PAGO
FINANCIAMIENTOS
GARANTÍAS
Transferencias
Ventas Open account/pago adelantado
Cobranzas Simples
Cobranzas Documentarias
Crédito Documentario
EXPORTACIÓN
IMPORTACIÓN
Pre-Embarque
Post-Embarque
Forfaiting
Factoring Int'l Exportación
Financiamiento Importación
INTERNACIONALES
Fianzas Locales
Stand-By
Garantías Primer Requerimiento
Drawback
IGV
Aduanas

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. **Financia el lapso de tiempo que existe entre, la recepción por parte del exportador de: orden de compra, contrato, carta de crédito; hasta el embarque de la mercadería a ser exportada.**

- **Principales Características:**

  - Los plazos usuales del financiamiento van desde los 30 días hasta 120 días, pudiendo ser de hasta 180 días. (corto plazo)
  - Es sumamente importante estructurar bien las líneas de financiamiento, para que los plazos sean congruentes con los del ciclo de negocio.
  - Se realiza el desembolso contra: Contrato, Ordenes de Compra/Pedido y/o Cartas de crédito de Exportación.
  - El porcentaje del financiamiento oscila entre el 80% al 90% de la orden de compra o Carta de crédito, dependiendo del cliente y tipo de negocio. (NO se financia el 100%, ya que se estaría financiando la utilidad)
  - Dependiendo de la evaluación crediticia, en muchos casos se solicita por cada operación desembolsada contar con la cobertura SEPYMEX. (entre otras garantías)
  - Es usual que el financiamiento pre-embarque se convierta a Post embarque.

Requisitos:

- Contar con una Cta. Cte.
- Tener una línea de crédito aprobada.

¿Qué documentos tiene que presentar el cliente por cada operación?

- Carta instrucción debidamente firmada.
- Pagaré en formato del banco debidamente firmado.
- Sustento documentario (Ej.: Copia simple de la orden de compra o factura proforma, Carta de crédito).
- Póliza de seguro a la exportación SEPYMEX (dependiendo de la evaluación crediticia), en cuyo caso tiene que presentar adicionalmente otro pagaré en formato del banco y carta.

✓ **SEPYMEX demora 1 ½ - 2 días hasta recibir la confirmación**

SEPYMEX

Programa de Crédito a la exportación para PYMES – SEPYMEX

Características Generales.

- Es un programa creado por el MEF para fomentar y apoyar a las pequeñas empresas (pymes) exportadoras, otorgando una cobertura de seguro en respaldo de los créditos de pre-embarque que contraten con las instituciones financieras.
- Si el exportador no paga el crédito, el banco recupera el 50% del valor del financiamiento a través del SEPYMEX.

Objetivo.

- Impulsar el crecimiento de las pymes exportadoras, mediante mecanismos eficaces que faciliten su acceso al crédito.

Recursos

- Este programa opera con el fondo de respaldo inicial de US$50MM, que el MEF asigna a COFIDE (administrador) bajo el decreto de urgencia No.: 050-2002, quienes a través de SECREX (el operador) asegura a los bancos el 50% del valor de las líneas de financiamiento pre embarque.

Beneficiarios de la Pólizas

- Las pequeñas y medianas empresas (pymes) que exporten hasta US$8'000,000.00 al año o aquellas que inicien sus exportaciones.

- Que mantengan, a la fecha del desembolso, clasificación de Normal y/o CPP; que en total representen más del 85% de su exposición global con el Sistema Financiero.

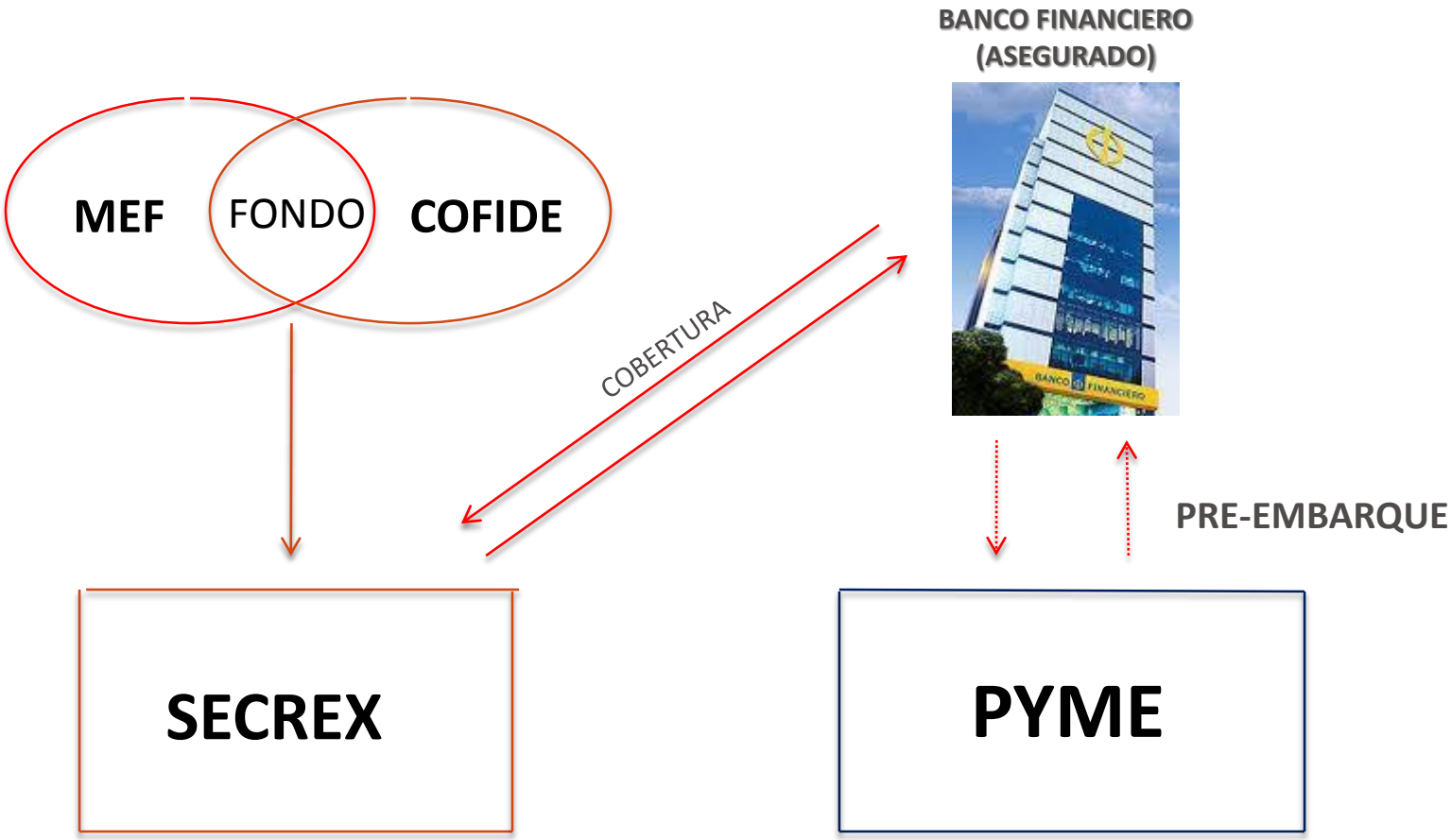
- Que no se encuentren, al momento de efectuar la declaración del crédito, bajo algún procedimiento concursal.

- Que al momento de la aprobación de la línea, su patrimonio (el último considerado para el análisis crediticio) 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.

Condiciones Financieras

- **Prima del Seguro**: Se paga una prima de 0.35% flat por 90 días o fracción más IGV.
- **Moneda**: Las pólizas se emitirán en dólares de los Estados Unidos de América.
- **Estructura de la cobertura**: El porcentaje de cobertura será del 50% del monto del crédito asegurado.
- **Plazos:** Asegura operaciones de exportación para créditos de pre-embarque otorgados a un plazo no mayor de 180 días.

SEPYMEX



SECREX emite la póliza a favor del Banco con garantía del fondo

Financiamiento Post Embarque

- **Definición.-** Es el financiamiento que el banco otorga a su cliente exportador una vez de realizado el embarque, para que obtenga liquidez. El periodo de financiamiento comprende desde una vez de realizado el embarque hasta la recepción de los fondos por parte del Exportador.

- **Principales Característica:**

- Se financia entre el 80% al 90%.
- Los plazos por operación van desde 30 días hasta 180 días.
- Se realiza el financiamiento contra:

  - Cobranzas de exportación ingresadas en el BFP,
  - Cartas de crédito de exportación negociadas, o
  - Copia simple de los documentos de embarque .

❑ Que documentos presenta el cliente por cada operación:

1) Carta del cliente.
2) Pagaré en formato del banco debidamente firmado.
3) Contrato advance account debidamente firmado.
4) Sustento de la exportación.

❑ Requisitos:

- Ser cliente del Banco.
- Contar con una línea aprobada de financiamiento de exportación post embarque.

FINANCIAMIENTO PRE EMBARQUE

FINANCIAMIENTO POST EMBARQUE

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

✓Del 80% hasta el 90%.

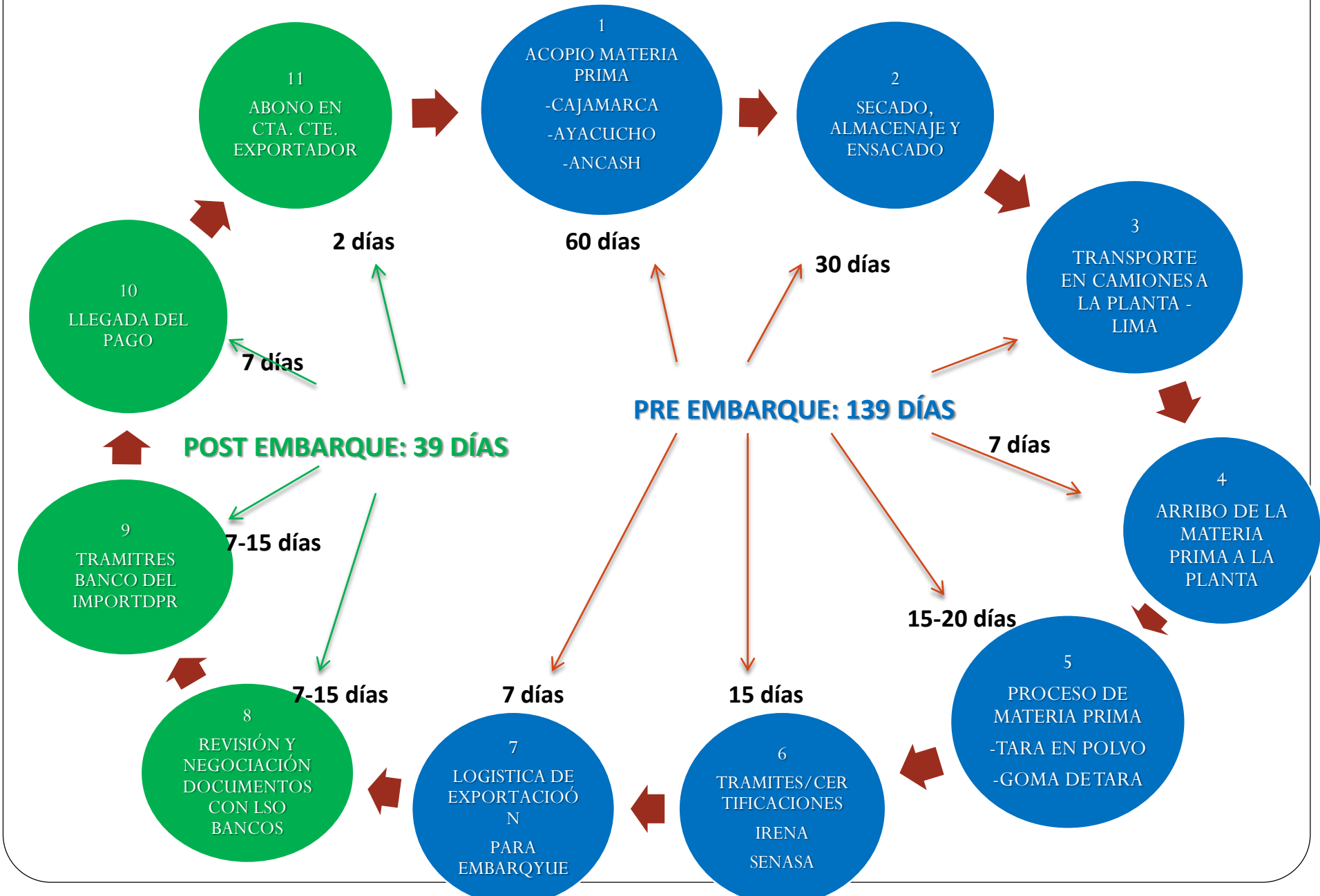
✓Plazo máximo 180 días

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

✓Del 80% hasta 90%

✓Plazo máximo 180 días.

Ciclo de negocio – Perú Tara Export S.A.C.



Forfaiting

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

  Para el caso del Forfaiting, se realiza la compra del ciento por ciento de la factura de exportación (aceptación), una vez de recibida la confirmación vía SWIFT por parte del banco corresponsal indicando que los documentos están conformes o que las discrepancias han sido aceptadas.

- **Tipos:**

  1.- Sin recurso.- El riesgo de impago no lo asume nuestro cliente siempre y cuando no exista fraude y halla cumplido con los términos de venta acordados con el importador.

  NOTA: Todas las operaciones de Forfaiting que manejamos son **SIN RECURSO.**

  2.- Con Recurso.- El cliente sigue siendo responsable del pago directamente. Quiere decir que si no recibimos los fondos por cualquier motivo, el cliente está en la obligación de pagar.

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.
- ✓ Puede obtener cobertura de riesgo por tipo de cambio.

Requisitos:

- Contar con la aceptación de documentos de embarque provenientes de una carta de crédito.
- Tener cuenta corriente.

Documentos Requeridos

- Contrato Marco de Forfaiting.
- Anexo de Contrato.
- Solicitud de Operación de Crédito.

Nota: NO se necesita contar con una línea aprobada. Tampoco se necesita la intervención de Riesgo Comercial.

Macro Flujo - Forfaiting

Contrato Compra-Venta Internacional

EXPORTADOR → **ENVÍO DE MERCANCIA** → **IMPORTADOR**

Presenta Documentos de embarque ↓

↑ Desembolso

↑ Cancelamos Forfaiting

Paga ↓

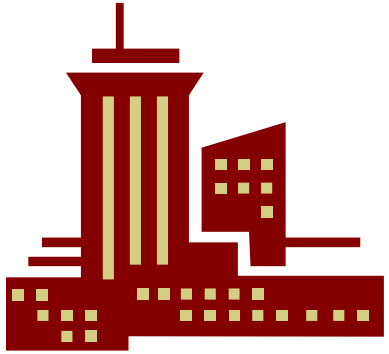
↑ Documentos conformes/ aceptados

BANCO del EXPORTADOR

← ENVÍO DE FONDOS al Vencimiento

← Confirma aceptación vía SWIFT

↔ Remitimos documentos de embarque previa revisión



BANCO DEL IMPORTADOR

Factoring Internacional de Exportación

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.

Tipos:

1.- Sin recurso.- El riesgo de impago no lo asume nuestro cliente siempre y cuando no exista fraude o halla cumplido con los términos de venta acordados con el importador.

2.- Con Recurso.- El cliente sigue siendo responsable del pago directamente. Quiere decir que si al vencimiento no recibimos los fondos, el cliente está en la obligación de pagar.

A quién está dirigido ?

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

Cuenta Abierta (open account).- Implica ante todo plena confianza del vendedor (exportador) para con el comprador (importador) ya que dicha confianza permitirá que primero se envíen las mercancías y posteriormente, recibir el dinero a través de un banco (normalmente mediante un transferencia de fondos o también conocida como orden de pago).

El perfil de cliente exportador debe ser:

- Exportador habitual, serio, con una experiencia mínima de 2 años en la actividad exportadora.
- Ser o hacerse cliente del Banco Financiero.

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.
- 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.
- No necesita tener Carta de Crédito o Cobranza Avalada.
- Elimina el riesgo de impago del Deudor.

Las 4 las partes que intervienen en una operación de Factoring Internacional de Exportación:

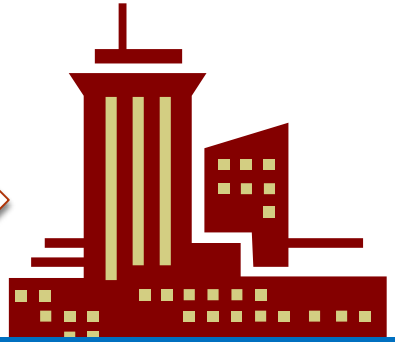
EXPORTADOR
Proveedor de productos o servicios extranjero

Contrato compra-venta internacional

IMPORTADOR
Deudor de las facturas asignadas

FACTOR EXPORTADOR
Es el Banco del exportador que descontará/financiará las facturas

Pertenecen a una cadena de factoraje internacional o
Relación corresponsalía



FACTOR IMPORTADOR
Banco o empresa de factoraje que otorga una cobertura de riesgo o aval en caso no pague el importador

El Factoring Internacional de Exportación es nuevo en el Perú, recién desde el año 2006.

Asociaciones de Factoraje Internacional

- Estos dos factores (Factor Exportador y Factor Importador) actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de Factoring, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos.

- Básicamente existen sólo dos Asociaciones Internacionales de Factoraje Internacional en el mundo:

  1.- International Factors Group.

  2.- Factors Chain International **(Banco Financiero / Banco de Crédito /Interbank / BIF)**

Consideraciones Generales

- Todas las operaciones de factoring internacional de exportación, cubren únicamente el riesgo por insolvencia financiera, NO cubre riesgos causados por disputas comerciales, fraude, y rechazos por motivo de calidad o cumplimiento.

- Una vez que se cuenta con una línea de factoring internacional aprobada, se realiza el descuento de hasta el 90% del valor de cada factura de exportación, obviamente sin exceder el monto de la línea aprobada.

- Sólo aplica para facturas con pago diferido (no CAD o a la vista).

- El plazo máximo para una operación de factoring internacional es de 180 días (previa aprobación).

- 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.- Tasa de descuento Banco : % Tasa efectiva de descuento
- 2.- Comisión FLAT Cobranza Banco : % del monto de factura
- 3.- Aval del Corresponsal IFG 0.4% (aprox.) : % del monto de factura

Criterio para determinar el costo del AVAL cobrado por el Factor Importador:

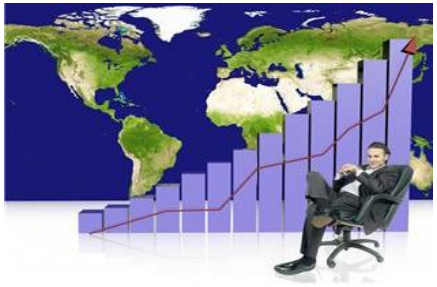
- Riesgo de la transacción
- Volumen total de ventas
- Monto promedio de las facturas
- Número de importadores presentados
- Tipo de industria y actividad económica.

Documentos Requeridos

- Contrato Marco.
- Anexo de Contrato.
- Solicitud de Operación de Crédito.

Macro Flujo - Factoring Internacional de Exportación

EXPORTADOR



2 años actividad exportadora → Open Account → Pago diferido

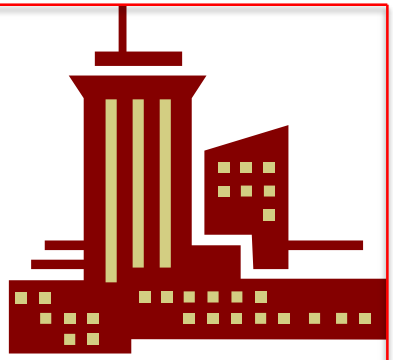
IMPORTADOR

1 Presenta el Formulario Consultas Preliminares

3 EVALUA

2 ENVÍO SOLICITUDES LINEA CRÉDITO/NEGOCIO CONDICIONES

4 ENVÍA CONFIRMACIÓN



✓Línea de FI **6**
✓Desembolso 90%

✓Línea de crédito aprobada **5**
✓Avalan el 100% de cada factura.

Cadena de Factoraje Internacional

Principales diferencias entre:

Forfaiting

- Se necesita un instrumento operativo como una Carta de crédito o Cobranza Avalada. (100%)
- El riesgo se mide en base al banco corresponsal.
- La garantía es el instrumento operativo.
- Es un mercado mas limitado.

Factoring Internacional

- Se realiza la compra directa de facturas,

  hasta el 90%
- El riesgo lo asume el factor importador (corresponsal)
- La garantía la otorga el factor importador.
- El mercado objetivo es mucho mayor ya que no se ve limitado por la utilización de cartas de crédito o cobranzas avaladas.

Certificados de Depósito y WARRANTS

- El **Certificado de Depósito** es un título valor emitido por un Almacén General de Depósito (AGD), que acredita el derecho de propiedad de las mercaderías depositadas en él.

- El **Warrant** representa la garantía mobiliaria (prenda) constituida sobre la mercadería depositada. El endoso de este título facilita la obtención de créditos para capital de trabajo, siendo una garantía de fácil constitución para asegurar obligaciones asumidas por el depositante.

- En el WARRANT se indica: El importe del préstamo/tasa/Banco/número cuenta/vencimiento.

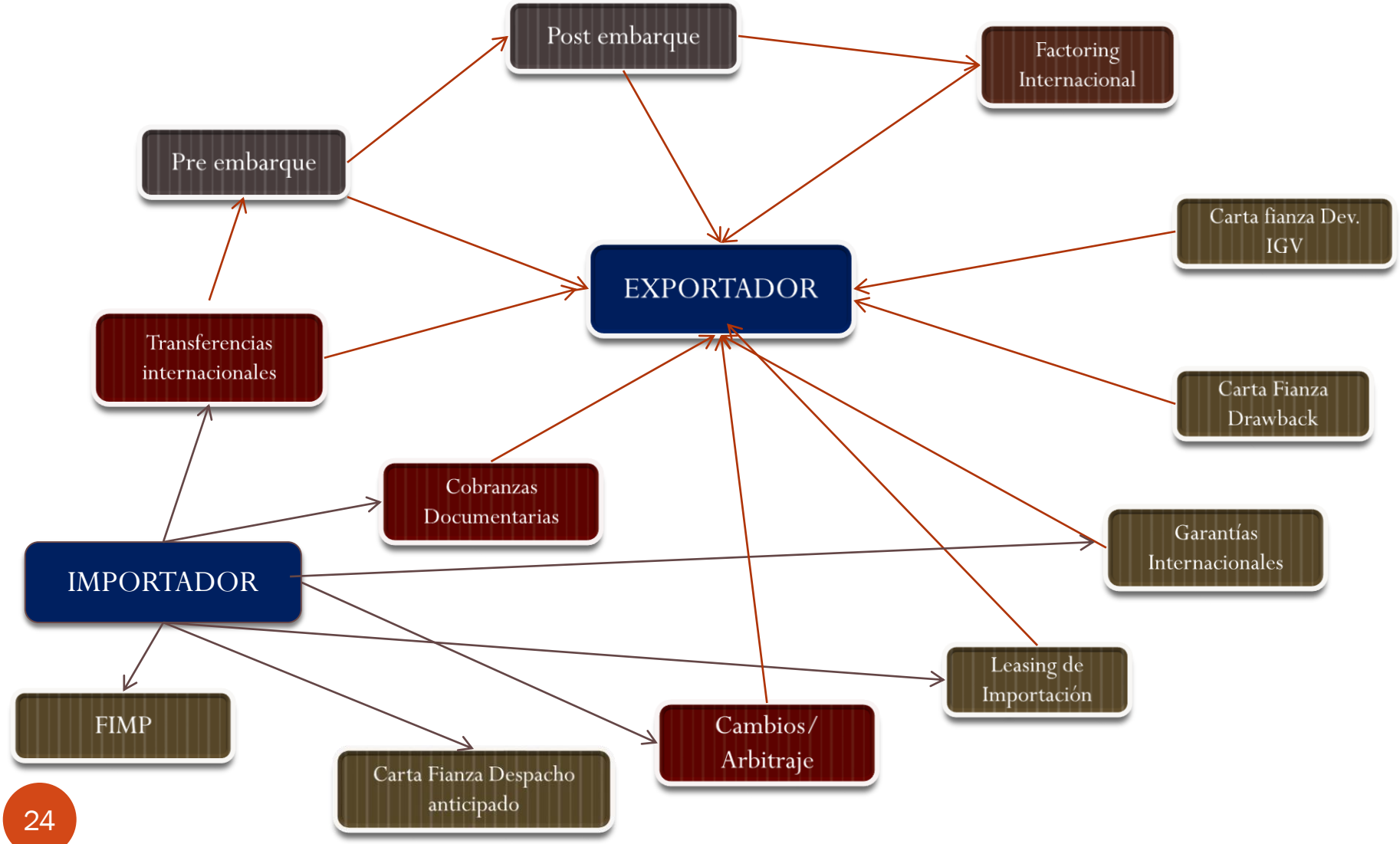
- Marco Legal: Ley de Títulos Valores No. 27287 y el Reglamento de los Almacenes Generales de Depósito.

- El endoso de ambos títulos valor, los Warrants y Certificados de Depósito, a un mismo tenedor, transfiere la propiedad y la libre disponibilidad de la mercadería.

.

- El endoso del **Warrants y Certificado de Depósito** facilita la transferencia de mercaderías sin necesidad de su desplazamiento, lo cual permite ahorrar costos operativos.

Cruce de productos – Portafolio COMEX



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¡

Perú Comex Consultores S.A.C.