



Financiamiento de Comercio Exterior: Factoring Internacional y Forfating

Expositores:

Joel Villanueva Torres

joelvillanuevat@bcp.com.pe

17 de setiembre de 2014

Lima, Perú

Financiamientos de Comercio Exterior



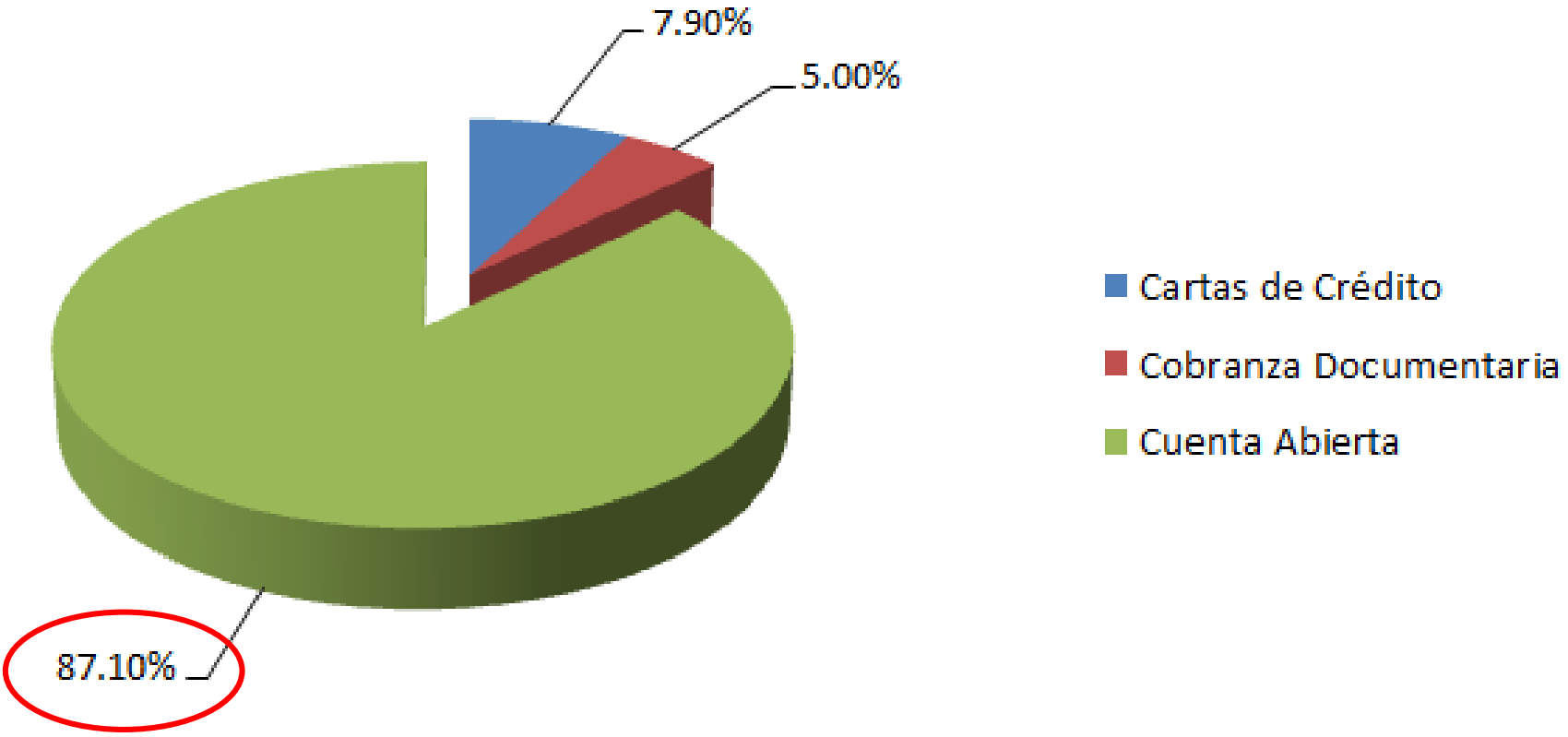


Alternativas para financiamiento de exportaciones según medio de pago

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



Medios de pago de exportaciones 2013





Cuenta Abierta

- Debe haber confianza entre el exportador y el importador, ya que los documentos de exportación son enviados directamente 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:
 - BNP Paribas
 - Wells Fargo
 - The Bank of Tokyo
 - Bank of China
 - Santander
 - BBVA
 - Bancolombia
 - BCI, etc.



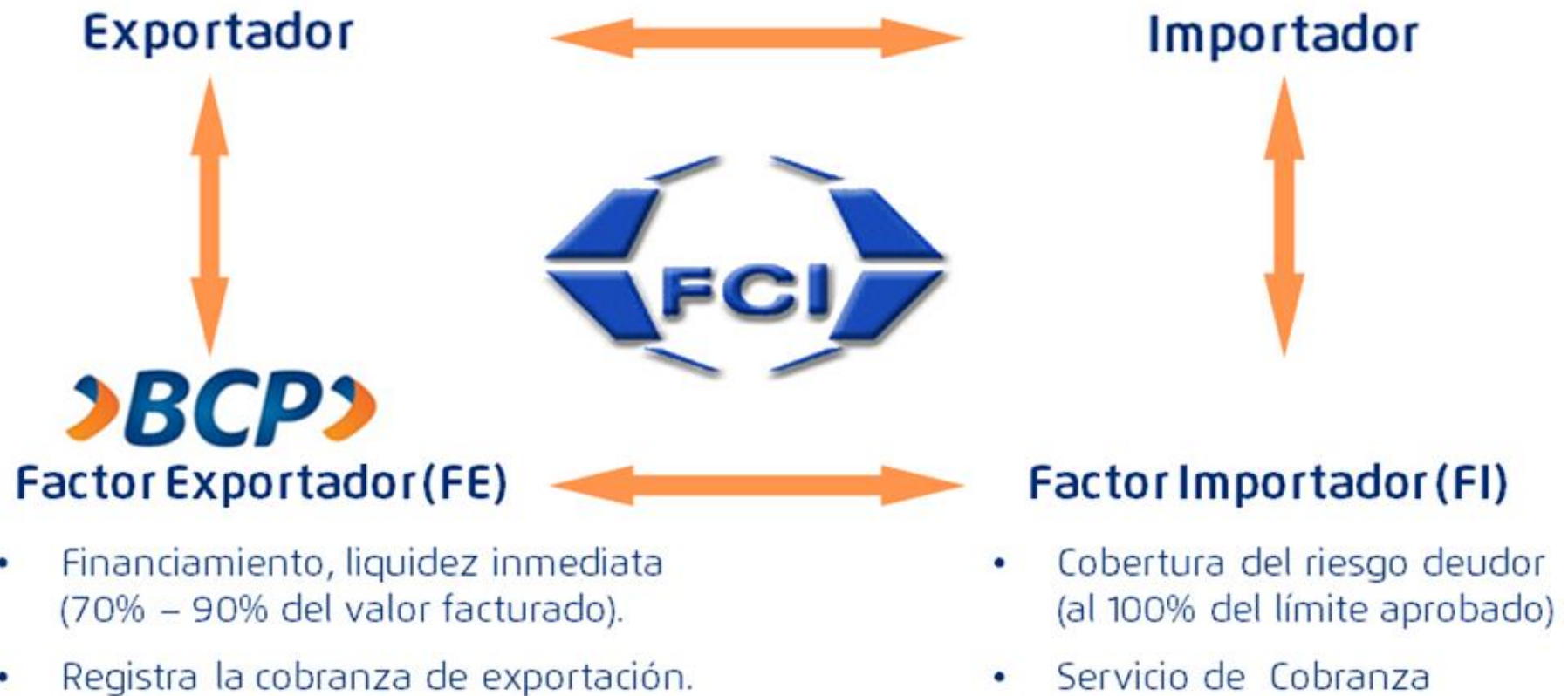
Factoring Internacional de Exportación

- 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.





Flujo de operaciones





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.

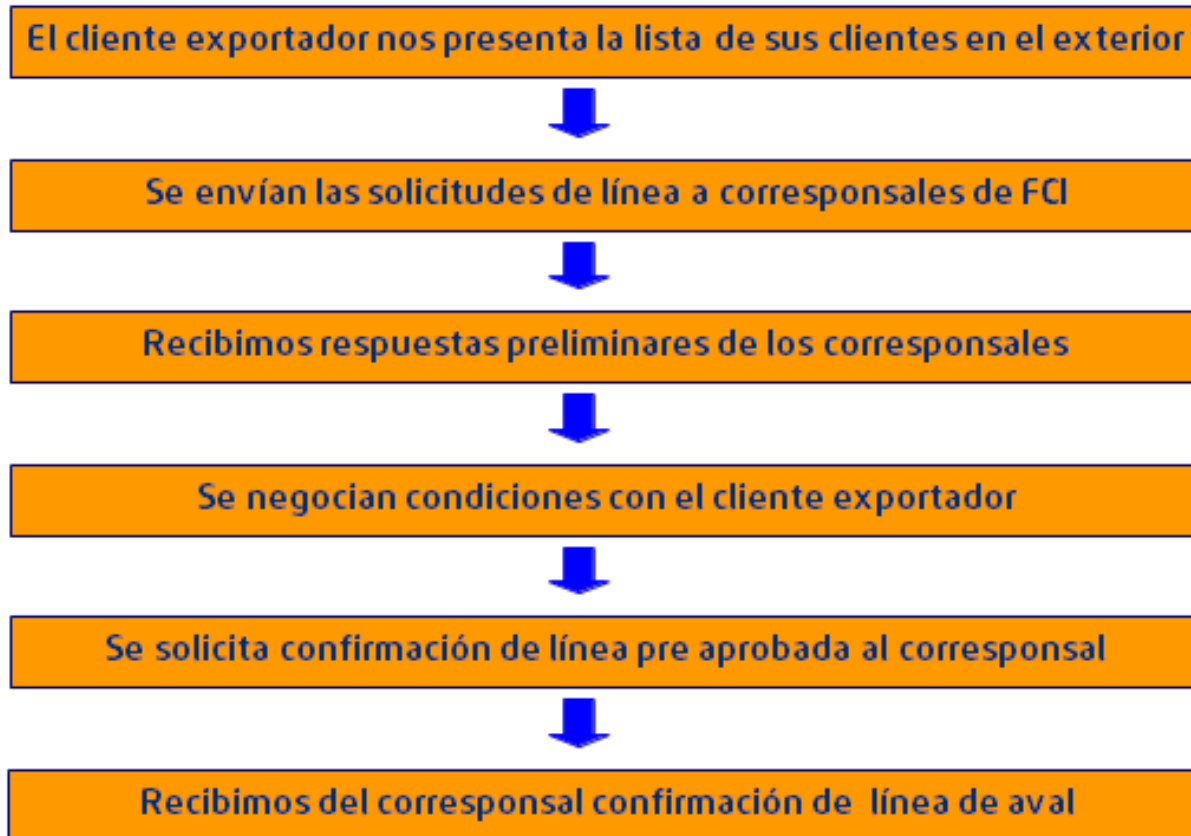


Cómo mitigamos el riesgo comercial

- 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.

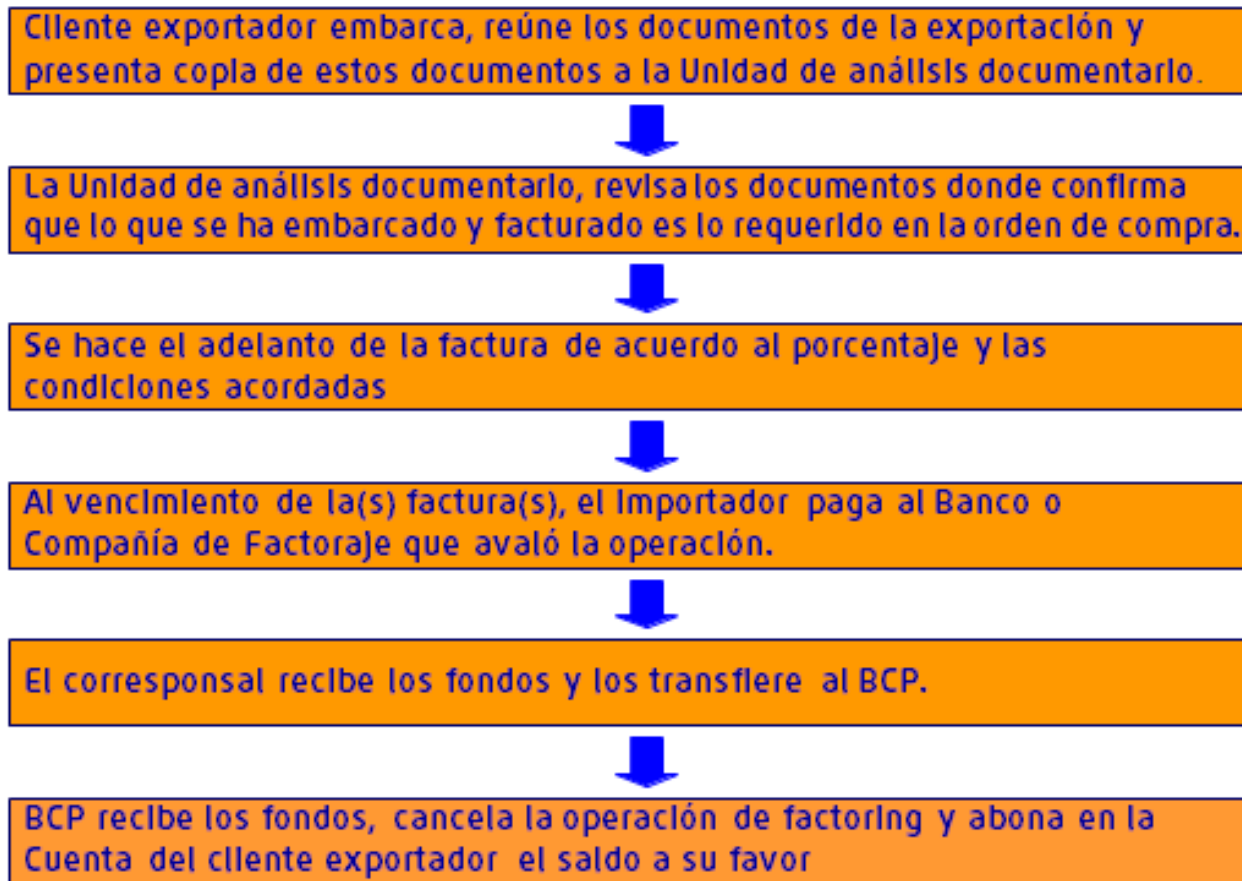


Flujo: Etapa de negociación





Flujo: Etapa operativa





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 y no hay disputas comerciales:

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)





Forfaiting vs Factoring

	<i>Forfaiting</i>	<i>Factoring</i>
<i>Servicios</i>	Financiación	Financiación y otros
<i>Plazos</i>	hasta 180 días (puede ser más)	hasta 180 días como máximo
<i>Número de operaciones</i>	Se estudia caso por caso según disponibilidad de la línea del importador	Se fija una línea revolvente para cada comprador.
<i>Documentos</i>	Letras y pagarés	Facturas
<i>Relación con el exportador</i>	Esporádica	Habitual
<i>Forma de disponer de la financiación</i>	Hasta un 90%	Hasta un 90%

- El Forfaiting libera al exportador del riesgo comercial al tener una letra o pagare aceptado y avalado por el banco del exterior.



Costos Factoring Internacional

- Tasa de interés: Tasa similar a la de post embarque (Se puede acceder al fondeo especial COMEX)
- 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 0.50% 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
 - País de Destino de la mercadería



Costos Forfaiting

- Tasa de interés: Tasa similar a la de post embarque (Se puede acceder al fondeo especial COMEX)
- Comisión de Negociación: La pizarra (máxima) es 0.35% flat sobre el importe de la factura (Mínimo USD 120)
- Remesa de documentos: Costo del Courier a elección del cliente
- Comisión del exterior: En promedio es 1.00% flat. Esta comisión se cobra por gestionar la cobranza y por avalar al importador. Depende de:
 - Riesgo de la transacción
 - Disponibilidad de línea del importador
 - Tipo de industria y actividad económica
 - País de Destino de la mercadería



Contactos

- **Joel Villanueva**
joelvillanuevat@bcp.com.pe
Anexo: 35732
- **David Pajares** dpajares@bcp.com.pe
Anexo: 35641
- **Su Ejecutivo de Comercio Exterior
o Funcionario de negocios.**



MUCHAS
GRACIAS

