



¿CÓMO ACCEDER EXITOSAMENTE A UN FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIÓN?

Sergio Urquiaga Gallegos

sergio.urquiaga@perucomex.pe

05 de noviembre de 2014

Lima, Perú

OBJETIVO DEL SEMINARIO

**PASAR DE LA INFORMACIÓN AL
“CONOCIMIENTO” PARA PODER
SER EXITOSOS AL SOLICITAR UN
FINANCIAMIENTO**



CONTENIDO

1. Preparándonos para acceder a un Financiamiento de Exportaciones.
2. Conceptos Básicos.
3. Tipos de Financiamientos externos a la empresa para Exportadores.
4. Conclusiones.



FINANCIAMIENTO

“Acceder a recursos monetarios
para un propósito específico
pagando un interés”



2. PREPARÁNDONOS PARA ACCEDER A UN FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES

Se debe considerar:

- Alternativas de Financiamiento
 - Internas: Aporte de los accionistas de la empresa (aumento de capital), Préstamo socio estratégico, Retención de dividendos.
 - Externas: Entidades Financieras, Crédito Comprador, Crédito Proveedor.
- Criterios de evaluación de las identidades financieras:
 - Antecedentes crediticios y financieros
 - Nivel de riesgo crediticio de la empresa/Endeudamiento
 - Experiencia en el sector o actividad/proyección de la industria
 - Caracter



2. PREPARÁNDONOS PARA ACCEDER A UN FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES

- Identificar la necesidad
 - Inversión (proyecto, activo fijo)
 - Capital de trabajo
 - Adelanto de exportación
- Conocer el ciclo de negocio
 - Compra de insumos/inventarios
 - Proceso productivo
 - Comercialización
 - Cobranza



2. PREPARÁNDONOS PARA ACCEDER A UN FINANCIAMIENTO PARA EXPORTACIONES

- Importe
- Plazo de financiamiento
- Moneda
- Flujos de Pago
- Costos financieros
- Tipos o programas de financiamiento
- Capacidad de pago
- Formalización
- EEFF actualizados



3. CONCEPTOS BÁSICOS

- Riesgo Bancario : Los distintos tipos de riesgos que enfrentan las instituciones bancarias producto de sus actividades. Se categorizan en (*) **Riesgo de Crédito, de Mercado, Cambiario**, Operacional y Reputacional.
 - Tipos de Financiamiento según el plazo:
 - Corto plazo: (menores a un año)
 - Mediano y largo plazo: (mayores a un año)
- (*) Riesgo de crédito: Referido a la posibilidad de tener problemas con los pagos de los prestamos.



3. CONCEPTOS BÁSICOS

- Interés: Es el precio pagado por el dinero prestado.
- Tasa de Interés: Se fija en porcentaje y son pagados en periodo determinado, de manera adelantada o vencida.
 - TEA: Tasa Efectiva Anual
 - TCEA: Tasa de Costo Efectivo Anual, incluyendo todo lo que se paga por un financiamiento
- Costo de Fondos: El costo que paga la entidad prestamista por el dinero



3. CONCEPTOS BÁSICOS

- Tasa de Colocación: Tasa de los créditos
- Tasa Pasiva: Tasa de los depósitos
- Spread: Diferencia entre dos tasas de intereses – colocación (activa) y captación (pasiva)
- Línea de Crédito: significa dinero siempre disponible en un banco o IF, durante un período convenido
- Advance Account: “avance en cuenta” facilidad que bancos del exterior conceden a bancos peruanos para financiar exportaciones e importaciones



3. CONCEPTOS BÁSICOS

- Garantías Bancarias:
 - Personales: Avales
 - Reales: Hipotecas (bien inmueble) y Prenda (bien mueble (existencias, maquinarias, etc) o derechos (garantías liquidas como saldos en cuenta, depósitos))
 - Coberturas de Riesgo: Sepymex (cobertura de seguro en respaldo de los créditos de pre-embarque)
- Pagaré: es un título valor utilizado frecuentemente en las operaciones de crédito por el cual una persona se obliga a pagar a otra persona una cantidad de dinero en una fecha determinada



4. TIPOS DE FINANCIAMIENTOS EXTERNOS A LA EMPRESA PARA EXPORTADORES

- **Financiamiento directo del comprador:** a través de las cartas de crédito del importador o adelantos.
 - La cláusula roja posibilita un adelanto de efectivo
 - La cláusula verde adelanta efectivo contra la presentación del recibo y el endoso de un warrant.
- **Financiamiento de los bancos:**
 - Financiamiento puntual (pre o post embarque)
 - Línea de Crédito (pre o post embarque)
 - Compra de instrumentos financieros, facturas o documentos de embarque (forfaiting , factoring internacional)



FINANCIAMIENTO DE LOS BANCOS O IF

- El financiamiento de los bancos o financiamiento bancario es una de las formas de financiación ajena de las que dispone la empresa y se define como la financiación que consigue la empresa de las instituciones financieras.
- Para exportaciones son financiamientos de corto plazo y el banco asume el riesgo de concederlo.
- Puede ser de pre-embarque, post-embarque o mediante compra de documentos.
- Se financian con Órdenes de Compra, y/o Cobranzas y/o Cartas de Crédito.



FINANCIAMIENTO DE LOS BANCOS O IF

Financiamiento puntual:

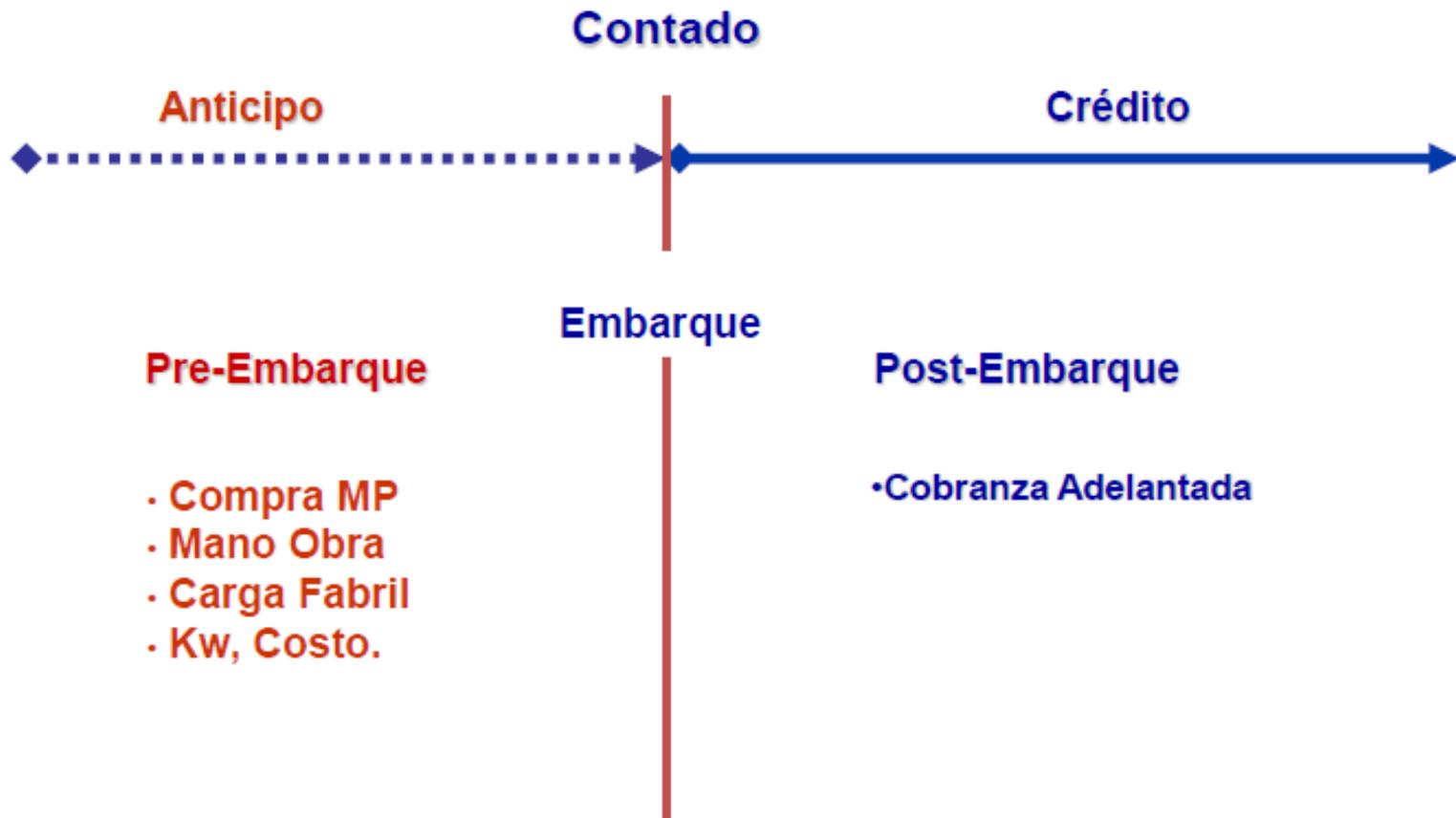
- Marca el inicio de la relación comercial con la entidad financiera.
- Por cada financiamiento se debe de gestionar la aprobación

Líneas de crédito (operaciones frecuentes)

- Permite un manejo muy activo de los financiamientos
- Banco aprueba por única vez
- Importante : dimensionamiento de la línea



FINANCIAMIENTO DE LOS BANCOS O IF



FINANCIAMIENTO PRE-EMBARQUE (CAPITAL DE TRABAJO)

- Financiamiento desde la recepción del pedido del cliente (importador) y la fecha de embarque
- Periodo en el cual se esta produciendo los productos solicitados del exterior
- Plazo usual 90 días, puede otorgarse hasta 180 días



CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

- Ser cliente del banco y haber sido calificado por este como sujeto de crédito.
- El banco evalúa al exportador y puede pedir garantías para otorgar el préstamo.
- El exportador debe firmar un pagaré y debe presentar los documentos que sustenten la potencial exportación (orden de compra, pedido, factura pro forma o similares)



FINANCIAMIENTO POST-EMBARQUE

- Es otra modalidad, en donde el financiamiento es otorgado para adelantar el pago de la exportación y se desembolsa cuando la mercancía ya ha sido despachada
- El Financiamiento Pre Embarque puede convertirse en Post embarque
- Plazo usual 90 días, puede otorgarse hasta 180 días



CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

- Ser cliente del banco y haber sido calificado por este como sujeto de crédito.
- El banco evalúa al exportador y puede pedir garantías para otorgar el préstamo.
- El exportador debe firmar un pagaré y debe presentar los documentos que sustenten la exportación (factura, documento de embarque, otros)



FINANCIAMIENTO CON COMPRA DE DOCUMENTO

- A este tipo de operación se le denomina “*forfaiting*”.
- Consiste en vender letras de cambio o pagarés con aval bancario o todos los documentos derivados de la exportación a través de cartas de crédito con pago diferido a una institución financiera
- El vendedor cede sus derechos de cobranza, a cambio de recibir el pago por adelantado
- La IF compra los documentos a una tasa de descuento y cobra una comisión por efectuar esta operación liberando al exportador de los riesgos del cobro



VENTAJAS DEL FORFAITING

- Conseguir liquidez rápidamente
- No consume línea de crédito
- Al “vender” la cobranza, sale del Balance General. Ya reduce las cuentas por cobrar.

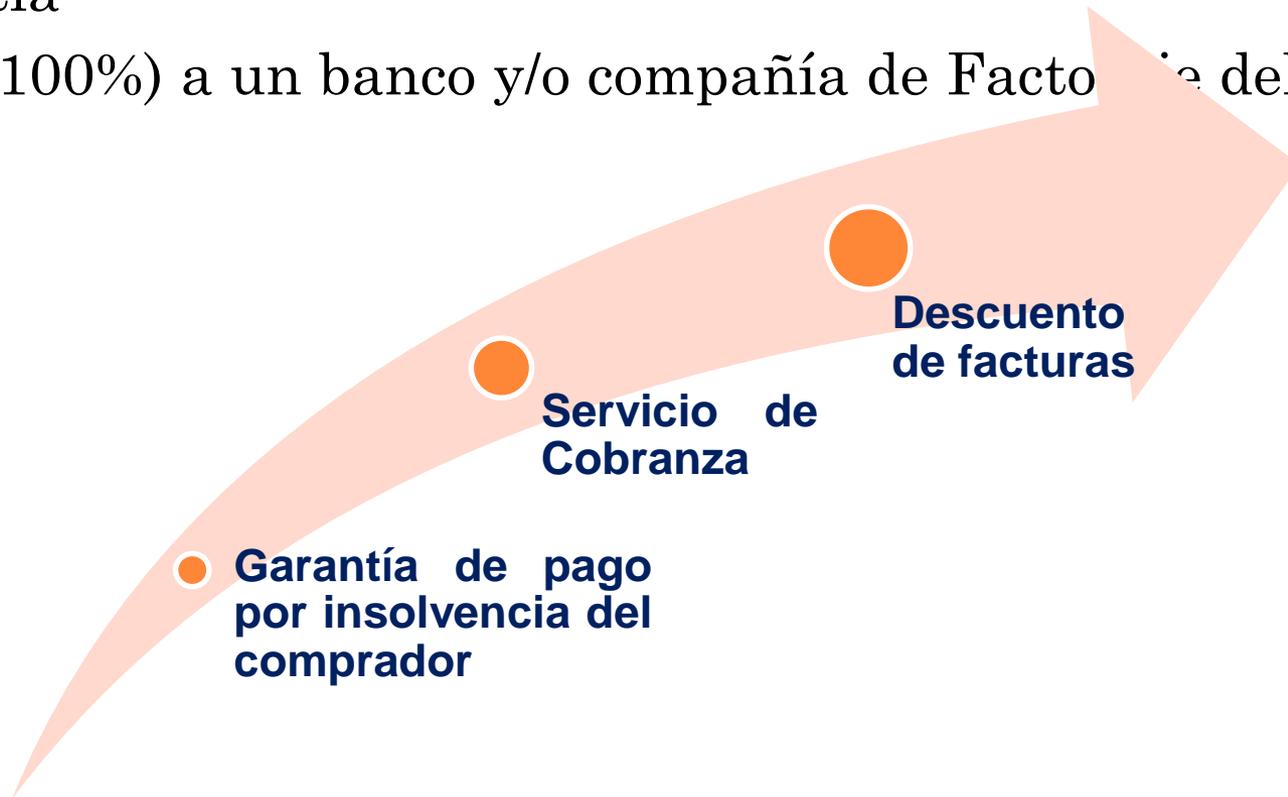


FACTORING INTERNACIONAL

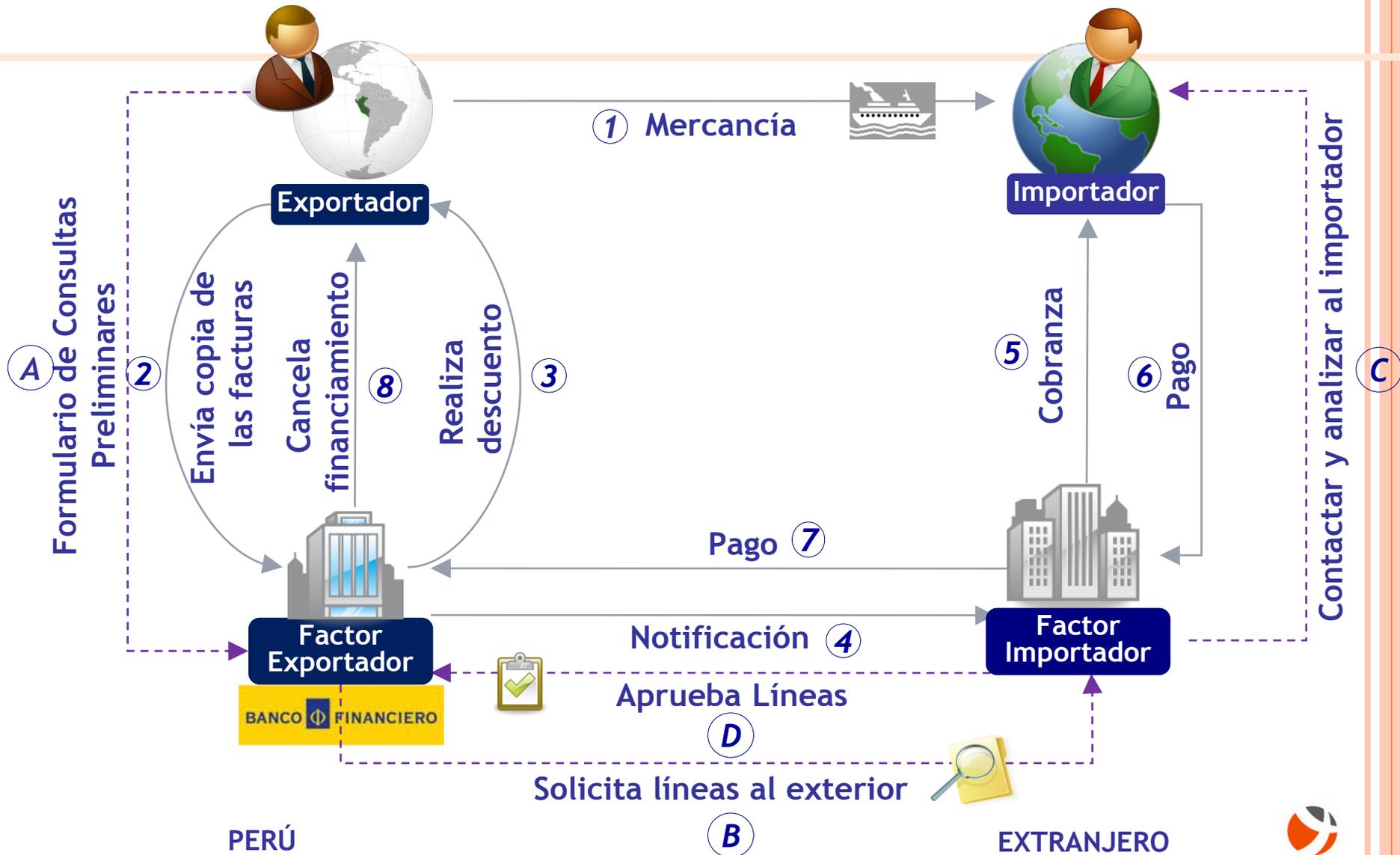
Es un contrato mediante el cual se realiza la compra **SIN RECURSO**

de facturas de exportación a plazos diferidos teniendo como garantía

de pago (100%) a un banco y/o compañía de Factoring del Exterior.



FLUJO DEL FACTORING INTERNACIONAL



BENEFICIOS PARA EL EXPORTADOR

Financieros

- Rápido acceso a financiamiento: Liquidez inmediata, mejorando el flujo de caja

De Balance

- Reduce cuentas por cobrar
- No se contabiliza como una deuda en el sistema financiero
- Libera línea de Post Embarque

De Cobranza

- Facilita y optimiza la gestión de cobro
- Elimina el riesgo de impago por insolvencia del comprador



DOCUMENTACIÓN

- Firma del contrato, anexo y solicitud de Factoring Internacional.
- Formulario de Consultas Preliminares
para el descuento de facturas:
- Carta de cesión de derechos (emitida por el cliente exportador y según formato)
- Factura de exportación con cláusula inserta
- Documento de embarque.(B/L, AWB, CP)



CONCLUSIONES

- Acceder de manera exitosa a un financiamiento demanda preparación y conocimiento
- Las alternativas de financiamiento pueden ser de fuentes internas o externas a la empresa
- Las IF tienen criterios de evaluación para otorgar créditos
- Los Financiamientos exigen el pago de intereses y otros gastos
- El forfaiting y factoring internacional son nuevas alternativas de Financiamiento para exportadores



PROGRAMA DE ACCESO A FINANCIAMIENTO PARA EXPORTADORES

informes@perucomex.pe

Datos de Contacto: Sergio Urquiaga Gallegos

sergio.urquiaga@perucomex.pe



PERUCOMEX
Consultores SAC

