

Productos para el exportador

Lima, 29 de Agosto de 2012

Corporación Financiera de Desarrollo



Líneas de Financiamiento al Exterior



✓ Gonzalo Añazgo Aguilar

✓ Gonzalo Añazgo Aguilar

Accionistas



98.95% Estado



1.05% CAF

Activos



US\$ 2,484 MM

Patrimonio



US\$ 797 MM

Clasificación



BBB /F2

BBB /A3



Riesgo Institucional: A+
Instrumentos de Deuda: AAA (pe)



Riesgo Institucional: A
Instrumentos de Deuda: AAA (pe)

Fideicomisos



US\$ 1,859 MM



Capital Humano



197
Personas

Qué hacemos



Antecedentes



Principales Programas de Financiamiento

- Inversión

PROBID – PROPEM

Multisectorial Nuevos Soles



- Mype

Microglobal

Micro Hábitat Productivo – ICO



- Capital de Trabajo

Capital de Trabajo de Corto Plazo

Capital de Trabajo de Mediano Plazo



- Comercio Exterior

FIMEX / FIEX



Principales Programas de Financiamiento

- Fortalecimiento Patrimonial

Créditos Subordinados



- Cambio de Matriz Energética

Cofigas



- Hipotecario

COFICASA

Micro Crédito Habitacional



Productos y Servicios



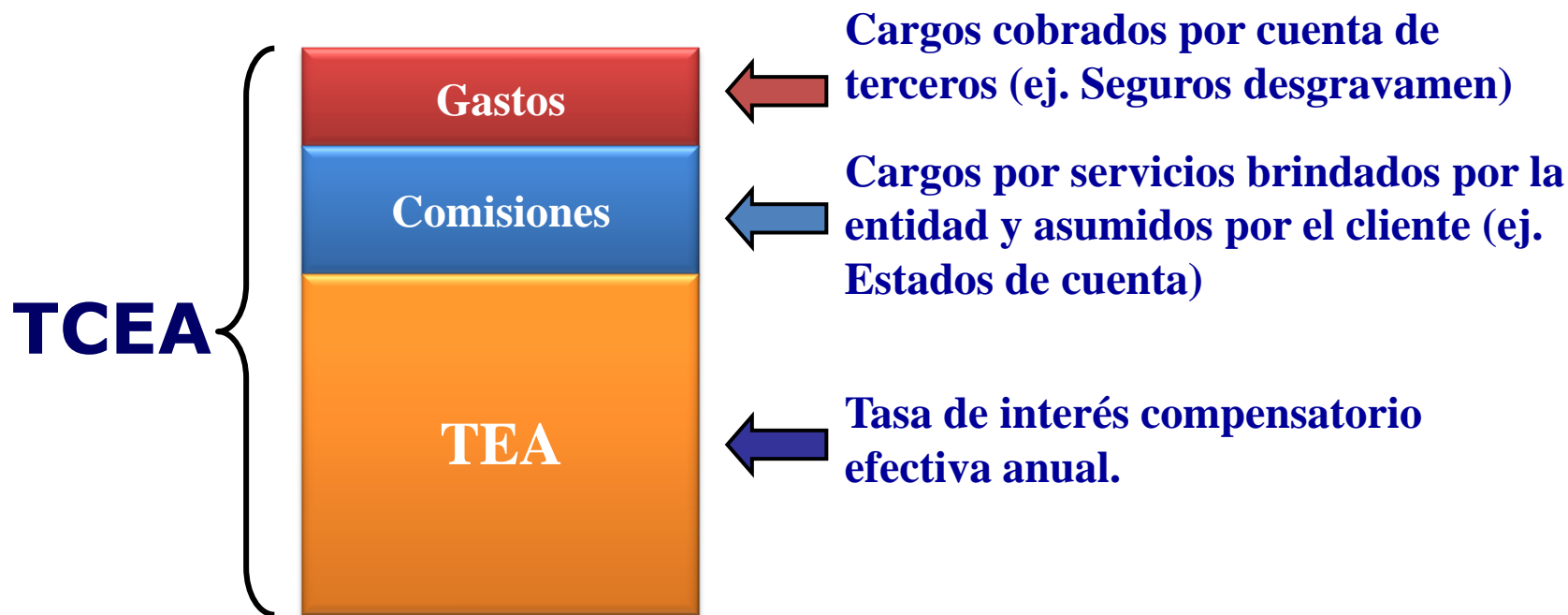
Situación y formas de Acceso

Los bancos no tienen como política ni como cultura el apoyar a los pequeños empresarios. Cuando se presentan un proyecto a un banco, lo primero que solicitan es un aval que les garantice hasta el doble de lo que requiere el proyecto de inversión, requisitos que para una persona de bajos recursos es imposible cumplir.

Para acceder al financiamiento bancario, las empresas deben presentar :

- ✓ Adecuada estructura de capital
- ✓ Adecuados ratios de liquidez
- ✓ Bajo ratio de endeudamiento
- ✓ Rotación de inventarios y ventas apropiada
- ✓ Calce del periodo de pago a sus proveedores con el cobro a sus clientes.

¿Qué es la Tasa de Costo Efectivo Anual?



- ❖ La **Tasa de Costo Efectivo Anual (TCEA)** es la tasa que incluye todo lo que se paga por un crédito.
- ❖ Financieramente hablando, es la TIR que iguala los flujos de pago de los clientes con el monto recibido en préstamo.

Concepto	Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)			Oportunidad de Cobro	Observaciones
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo		
2. Financiamiento de pre-embarque								
2.1 Tasa de Interés	(**)			Libor +7			Al vencimiento, renovación, amortización ó cancelación	Adeudados o recursos propios(*)
Manejo Documentario			S/. 3.50			US\$ 25.00	Al desembolso	Incluye fotocopia, trámite BCR, Télex.
2.2 Renovación o refinanciación								La tasa para una refinanciación se aplicará caso por caso.
Manejo Documentario			S/. 3.50			US\$ 25.00	A la renovación o refinanciación	Incluye fotocopia, trámite BCR, Télex.

Concepto	Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)			Oportunidad de Cobro	Observaciones
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo		
2.3 Cancelación o amortización								
Manejo Documentario			S/. 3.50			US\$ 25.00	A la cancelación o amortización	Incluye fotocopia, trámite BCR, Télex.
2.4 Intereses Compensatorios	69.58%			22.00%			Cuando hay demora en el pago	Después del vencimiento. (TNA).
2.5 Intereses Moratorios	12.68%			3.00%			Cuando hay demora en el pago	Después del vencimiento (TNA).
2.6 Comisión de Gestión de protesto	2.00%	S/. 50.00	S/. 120.00	1.00%	US\$ 7.50	US\$ 25.00	Después del Vcto	A partir del 9° día después del vencimiento.
2.7 Comisión por servicios de cobranza							Cuando hay demora en el pago	A partir del 9° día después del vencimiento.
2.7.1 Comisión Fija			S/. 24.38			US\$ 7.5	Cuando hay demora en el pago	Se cobra al 9° día después del vencimiento.
2.7.2 Comisión Variable							Cuando hay demora en el pago	Porcentaje aplicable al importe de la operación. Se cobra a partir del día 31 de vencido en adelante, después de la fecha de vencimiento del documento.

De 7% a 2% (de menor a mayor importe)

Concepto	Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)			Oportunidad de Cobro	Observaciones
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo		
3. Financiamiento de post-embarque								Adeudados o recursos propios.
3.1 Tasa de Interés	(**)			Libor +7			Al vencimiento, renovación, amortización ó cancelación	Adeudados o recursos propios(*)
Manejo Documentario			S/. 3.50			US\$ 25.00	Al desembolso	Incluye fotocopia, trámite BCR, Télex.
3.2 Renovación o refinanciación								La tasa para una refinanciación se aplicará caso por caso.
Manejo Documentario			S/. 3.50			US\$ 25.00	A la renovación o refinanciación	Incluye fotocopia, trámite BCR, Télex.
3.3 Cancelación o amortización								
Manejo Documentario			S/. 3.50			US\$ 25.00	A la cancelación o amortización	Incluye fotocopia, trámite BCR, Télex.
3.4 Intereses Compensatorios	69.58%			22.00%			Cuando hay demora en el pago	Se cobra sobre el monto del Financiamiento, después del vencimiento. (TNA)

Concepto	Moneda Nacional (MN)			Moneda Extranjera (ME)			Oportunidad de Cobro	Observaciones
	Tasa	Mínimo	Máximo	Tasa	Mínimo	Máximo		
De US\$ 20,001 a más				2.00%				
3. Financiamiento de post-embarque								Adeudados o recursos propios.
3.1 Tasa de Interés	(**)			Libor +7			Al vencimiento, renovación, amortización ó cancelación	Adeudados o recursos propios(*)
Manejo Documentario			S/. 3.50			US\$ 25.00	Al desembolso	Incluye fotocopia, trámite BCR, Télex.
3.2 Renovación o refinanciación								La tasa para una refinanciación se aplicará caso por caso.
Manejo Documentario			S/. 3.50			US\$ 25.00	A la renovación o refinanciación	Incluye fotocopia, trámite BCR, Télex.
3.3 Cancelación o amortización								
Manejo Documentario			S/. 3.50			US\$ 25.00	A la cancelación o amortización	Incluye fotocopia, trámite BCR, Télex.
3.4 Intereses Compensatorios	69.58%			22.00%			Cuando hay demora en el pago	Se cobra sobre el monto del Financiamiento, después del vencimiento. (TNA)

BANCA EMPRESAS
TARIFARIO: COMERCIO EXTERIOR
 TASAS, COMISIONES Y GASTOS

www.hsbc.com.pe

COMERCIO EXTERIOR	TARIFA			MIN		MAX		OBSERVACIONES
	M.N.	M.E.		M.N.	M.E.	M.N.	M.E.	
	S/.	US\$	Equiv. en MN	S/.	US\$	S/.	US\$	
FINANCIAMIENTO PARA LA IMPORTACIÓN Y/O EXPORTACIÓN								
TASAS								
Tasa de financiamiento a la importación	20%	Libor + 15%						Tasa variable en US\$
Tasa de financiamiento a la exportación - pre embarque	20%	Libor + 15%						Tasa variable en US\$
Tasa de financiamiento a la exportación - post embarque	20%	Libor + 15%						Tasa variable en US\$

COMISIONES

Comisión por Financiamiento en Cuotas		20.00					Al desembolso y vencimiento de la última cuota
Comisión por gestión administrativa		25.00					Por trámite y evaluación de documentos sustentatorios de la operación
Comisión por no canalización de fondos		50.00					Incumplimiento de canalización de fondos (para pre y post embarque por Cobranzas Directas)
Comisión por adelanto de fondos contra documentos en orden							Tasa a negociar al momento de la operación.
Comisión por estructuración		80.00	240.00				Cobro único al desembolso
Comisión por portes		5.00	15.00				Envío de información por cualquier medio. Cobro por cada operación

GASTOS

Gastos notariales								Según tarifario notaría.
-------------------	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------

CONCEPTOS QUE APLICARÁN EN CASO DE INCUMPLIMIENTO

Tasa de interés moratorio	10%	10%						
Tasa de interés Compensatorio	35%	33%						Al incurrir en morosidad
Comisión por gestión de protesto		40.00	120.00					Cobro por cada vez que se proteste el pagaré
Comisión por gestión de cobro		30.00	90.00					

NOTAS IMPORTANTES:

- El Banco tiene la obligación de difundir información de conformidad con la Ley N° 28587 y el Reglamento de Transparencia de Información y Disposiciones Aplicables a la contratación con Usuarios del sistema Financiero, aprobado mediante Resolución SBS N° 1765-2005.
- La Tasa LIBOR será, de acuerdo a la definición de la Asociación de Bancos Británica, la tasa de interés correspondiente al plazo del crédito publicada dos días hábiles antes de la fecha de desembolso del crédito.
- Las comisiones y gastos aplican por moneda. El tipo de cambio referencial es de S/. 3.00. Se aplicará el tipo de cambio que el Banco tenga vigente al momento en que se efectúe la transacción.
- Conforme a la ley vigente, los créditos y débitos en las cuentas estarán afectos al ITF, cuya tasa actual es de 0.005%

Principales Programas de Financiamiento

El financiamiento de ventas al exterior, se va generando dentro de las negociaciones entre la empresa y el cliente del exterior.

- ✓ En algunos casos, se puede conseguir financiamiento directo del comprador, el cual se hace efectivo a través de las **cartas de crédito** que este pueda abrir a favor del exportador, y pueden ser bajo los términos denominados Cláusula Roja (efectivo con simple recibo) y Cláusula Verde (efectivo con endoso y warrant).
- ✓ En el caso de Cobranzas, la empresa local, una vez efectuado el embarque de la mercadería envía los documentos que evidencian dicho embarque, a través de su banco al banco del importador, el cual los entregará contra: pago, aceptación u otros términos acordados entre el comprador y el vendedor.

Principales Programas de Financiamiento al Exterior

Si bien las gestiones derivadas de las cobranzas las realizan los bancos de las partes intervinientes, estos no se hacen responsables por la falta de pago, por lo que se recomienda que sean utilizadas sólo cuando existe amplia confianza entre el vendedor y el comprador.

El uso de la Carta de Crédito es recomendable, pues el importador no puede modificar o anular las condiciones del documento sin consentimiento del exportador. El pago está basado en la documentación y no en los bienes de la transacción comercial y facilitan el acceso al crédito.

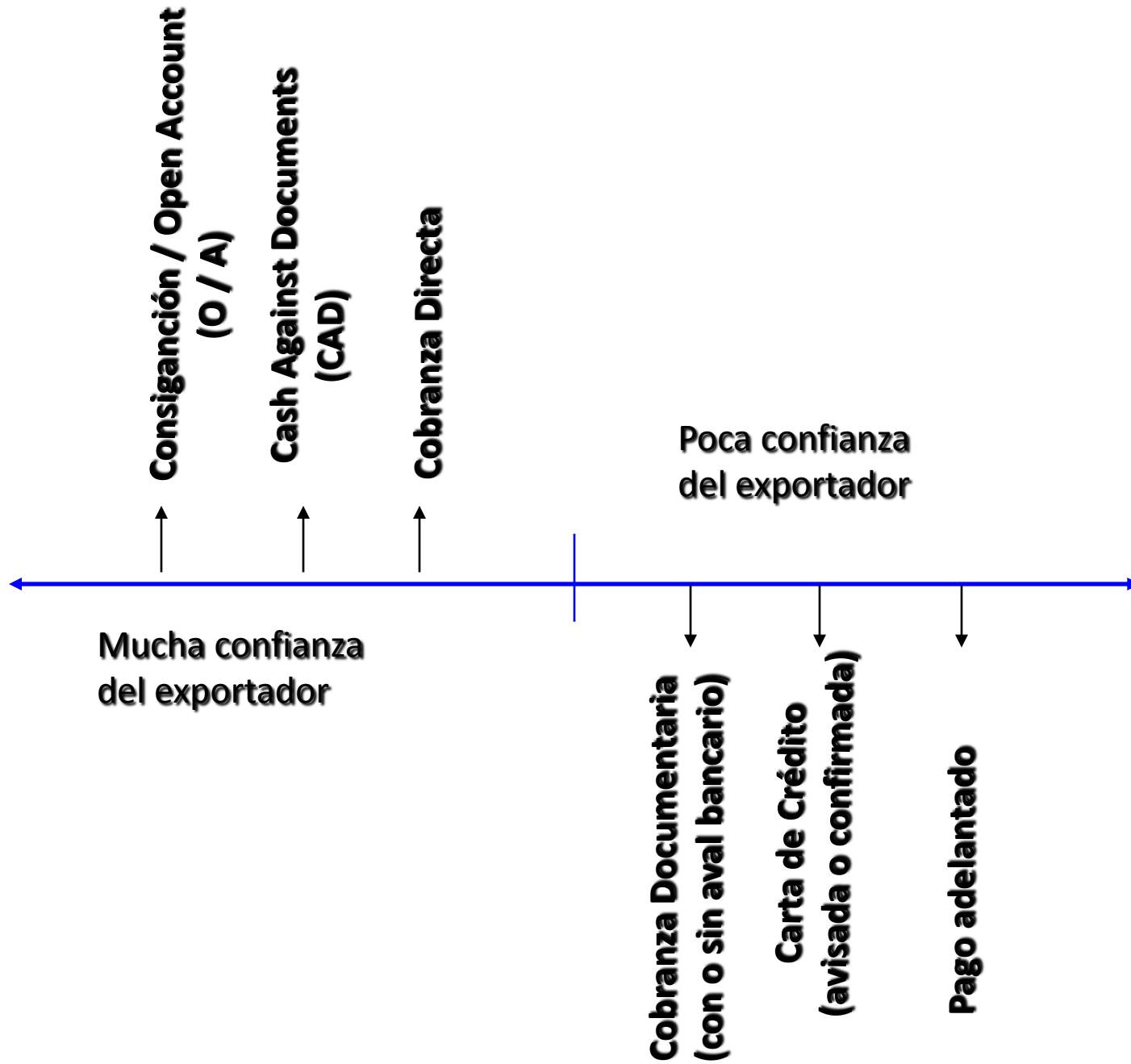
En caso que se recurra a los bancos para financiar operaciones de ventas al exterior, estos ponen a disposición de sus clientes los créditos denominados “advance account”, que en castellano significa “avance en cuenta”, bajo cualquiera de dos modalidades de financiamiento: **pre y post-embarque**.

Principales Programas de Financiamiento al Exterior

En términos generales, un “advance account,” es una facilidad que bancos del exterior conceden a bancos peruanos y que tiene propósitos definidos, pues en su gran mayoría, sólo sirven para financiar exportaciones e importaciones. El banco local actúa de intermediario y asume el riesgo de conceder el crédito (es decir, si el deudor no paga, el banco peruano tiene que asumir la deuda frente al banco extranjero) y, es por eso, que al costo de la línea, el banco peruano cobra una comisión de aval. Por lo tanto, el costo de la operación al cliente está compuesto por la tasa de interés que cobra el banco extranjero (normalmente la tasa LIBOR más un adicional), la comisión de aval del banco local y otros costos menores, tales como telex, fotocopias, portes y gastos de corresponsal.

- ✓ En el caso de Cobranzas, la empresa local, una vez efectuado el embarque de la mercadería envía los documentos que evidencian dicho embarque, a través de su banco al banco del importador, el cuál los entregará contra: pago, aceptación u otros términos acordados entre el comprador y el vendedor.

DESDE LA PERSPECTIVA DEL VENDEDOR



Carta de Crédito

▶ Se trata de un medio de pago de Comercio Exterior por el cual un importador (ordenante) instruye a su banco en el exterior a emitir una Carta de Crédito a favor de un exportador peruano (beneficiario) por una operación de compra – venta de mercaderías/servicios. Las Cartas de Crédito pueden ser AVISADAS y CONFIRMADAS según las responsabilidades que asuman los bancos en cada caso.

Beneficios

- ✓ Este medio de pago le da seguridad al exportador, ya que si las condiciones de la carta de crédito se cumplen en su totalidad, tendrá la certeza de recibir el pago, producto de su exportación.
- ✓ Las entidades cuentan con especialistas de Comercio Exterior preparados para asesorar cualquier transacción de este tipo.
- ✓ Algunas entidades cuentan con una plataforma electrónica por Internet, que permite realizar sus consultas, recibir directamente las Cartas de Crédito que lleguen del exterior y hacer seguimiento a las mismas.

Requisitos

- ✓ Ser un exportador formal.
- ✓ De preferencia, deberá tener su cuenta corriente en el BIF.

	Soles	%	Dólares
9. FINANCIACIONES			
9.1. Al Inicio			
Trámite Documentario	US\$ 49.00 ó S/. 147.00 (i)		US\$ 49.00 ó S/. 147.00 (i)
9.2. SEPYMEX			
Trámite	US\$ 20.00 ó S/. 60.00 (i)		US\$ 20.00 ó S/. 60.00 (i)
Prima		0.35%	
IGV / Prima		18.00%	
Penalidad por incumplimiento de contrato	Min. US\$ 25.00 ó S/. 75.00 (i) Máx. US\$ 600.00 ó S/. 1,800.00 (i)	0.125%	Min. US\$ 25.00 ó S/. 75.00 (i) Máx. US\$ 600.00 ó S/. 1,800.00 (i)
9.3. Cancelación o Amortización			
Trámite Documentario	US\$ 49.00 ó S/. 147.00 (i)		US\$ 49.00 ó S/. 147.00 (i)
9.4. Prórroga			
Amortización fuera de reporte	350.00		120.00
Trámite Documentario	US\$ 49.00 ó S/. 147.00 (i)		US\$ 49.00 ó S/. 147.00 (i)
9.5. Cambio de Pre a Post Embarque	US\$ 25.00 ó S/. 75.00 (i)		US\$ 25.00 ó S/. 75.00 (i)
9.6. Extorno	US\$ 35.00 ó S/. 105.00 (i)		US\$ 35.00 ó S/. 105.00 (i)
9.7. Carta Compromiso - Pagos recibidos			
Trámite Documentario	US\$ 20.00 ó S/. 60.00 (i)		US\$ 20.00 ó S/. 60.00 (i)
9.8. Crédito Vencido (2 + 3). TEA Fija a 360 Días.	55.00%		40.00%
Trámite Documentario	US\$ 20.00 ó S/. 60.00 (i)		US\$ 20.00 ó S/. 60.00 (i)
9.9. Devolución de Documentos	5.00		1.75
9.10 Ingreso a vencidos	350.00		120.00

Con que debe contar el exportador

El Emprendedor lograra en el mediano plazo convertirse en Empresario cuando descubra e identifique la fortaleza de sus capacidades y rentabilice con profesionalismo y madurez el conocimiento adquirido en el tiempo.

1. Propuesta de valor.
2. Objetivos.
3. Antecedentes de los participantes.
4. Plan de trabajo y metodología.
5. Descripción de resultados.
6. Indicadores (Beneficiarios directos e indirectos y número de apariciones en prensa).
7. Presupuesto.

Coherencia

Con que debe contar el exportador

Fortalezas, quienes somos ante nuestra Competencia, donde esta nuestra ventaja.

Oportunidades, que podemos ofrecer al mercado que sea diferente y sostenible.

Debilidades, cuales son nuestros puntos frágiles ante la competencia y el mercado

Amenaza, aquello que permite que la Competencia mejore y nuestra baja capacidad de respuesta los excluya del mercado objetivo.

La estrategia de marketing y ventas nos permite realizar una introspección hacia el interior de nuestra empresa y ser autocríticas.

Medidas Proexportaciones

✓ **Acuerdos comerciales :**

- i. Apertura de mercados.
- ii. Actitud más activa frente a las barreras no arancelarias de nuestras exportaciones no tradicionales.
- iii. Énfasis en el Acuerdo de Asociación Transpacífico (potencial integración económica en la región del Asia-Pacífico).

✓ **Infraestructura:**

- i. Concesiones en puertos, aeropuertos y carreteras.
- ii. Aumentar la conectividad y reducir los costos de los exportadores ampliando las capacidades y eficiencias.

✓ **Cadena logística aduanera.**

- i. Simplificar los trámites para el cobro del drawback.
- ii. Tener muchísimo cuidado con complicar aún más la contratación de trabajadores eliminando la posibilidad de los contratos temporales, simplificar trámites tributarios en general, entre otros.

El Programa de Seguro de Crédito a la
Exportación para la Pequeña y
Mediana Empresa

SEPYMEX

Características generales

SEPYMEX es un Programa de Seguro de Crédito para la Exportación a favor de la pequeña y mediana empresa exportadora, constituido por el MEF en octubre de 2002, cuya administración esta a cargo de COFIDE.

OBJETIVO DEL PROGRAMA

Facilitar el acceso al crédito a las PYMES exportadoras mediante el otorgamiento de Pólizas de Seguro de Crédito a las empresas del Sistema Financiero Nacional en respaldo de los créditos pre-embarque.



El plazo de vigencia
del SEPYMEX
31/12/2012

PRESTATARIOS ELEGIBLES

- PYMES exportadoras.
- Calificación crediticia debe ser en un 85% como mínimo en Normal y/o CPP.
- El Patrimonio no debe haber sufrido una disminución respecto del ejercicio anterior , excepto que haya sido efecto de la distribución de utilidades.
- No encontrarse bajo algún procedimiento concursal.

Características generales

CREDITOS ASEGURABLES

- Créditos Pre-embarque de exportación.
- Plazo del crédito hasta 180 días.
- Monto Asegurable: Hasta US\$3 MM por deudor exportador con todo el sistema financiero.

PRIMA DEL SEGURO

- TASA: 0.35% flat por 90 días calendario o fracción, más IG.V.

COBERTURA DEL PROGRAMA

- Porcentaje de cobertura: 50% del crédito pre-embarque otorgado.
- Línea anual de coberturas mínima por banco US\$4MM.



Estructura



Comentarios Finales

No es el momento de prohibir o controlar las cosas porque sí o porque otros países lo hacen. El sistema económico peruano aún tiene un largo trecho por recorrer, pero si creemos que el de hoy es nuestro tope, y le ponemos trabas al comercio o peor aún a las inversiones, nada de lo hecho en los últimos 20 años habrá servido. Apuntemos a largo plazo.

Fuente: COMEX PERÚ, semanario N° 664

Ninguna economía está “blindada”, a los efectos de la crisis internacional. Sin embargo, se reconocen menores impactos relativos. Ninguna política fiscal o monetaria podría hacer frente a la magnitud de los shocks externos. Se trata de extraer enseñanzas, modificar los marcos regulatorios, establecer nuevas políticas para hacer frente a las futuras crisis.

Cambio y Crisis

UNA TRANSFORMACIÓN EN TODOS LOS ÁMBITOS



Diferentes perspectivas para explicar la crisis

ESTRUCTURAL

- Terminación fase expansiva de ciclo económico de LP
- Problemas estructurales EE.UU.
- Detonante hipotecario subprime

Crisis
paradigma

FALLAS DE GOBIERNO Y DE MERCADO

- Desregulación bancaria y financiera
- Política monetaria expansiva
- Incremento general endeudamiento y burbujas
- Problema gobierno corporativo
- Problema incentivos (funcionarios y calificadoras de riesgo)

CONVENCIONAL

- Superávit comercial Chino
- Política monetaria EE.UU. Laxa
- Falta de ética



Muchas Gracias

Gonzalo Añezgo Aguilar

615-4000 – 3118

992757632

Transparencia en el Sistema Financiero

http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=1&JER=890

