Trade Finance Training

Claudia Gómez Arseneault (Banco Santander) and Maria José Llabot (Banco de la Provincia de Córdoba)

Camara Internacioanal de Comercio - ICC

- ICC es la representante institucional de 45 millones de empresas en mas de 170 países
- Es la voz de la economía real, abogando por las necesidades de empresas, grandes y pequeñas, en la toma dedecisiones globales y aprovechando el conocimiento del sector privado para ofrecer soluciones que conviertan desafíos interconectados en oportunidades para todos.

- ICC impacta en+200 mil millones USD en disputas resueltas cada año
- Provee herramientas que facilitan 17 billones de USD en comercio anual
- Observador Permanente ante las Naciones Unidas y tiene incidencia en los principales foros e instituciones internacionales

Presencia Global de ICC

Comites nacionales y Camaras Empresariales

Santander es un líder en ayudar a sus clientes en flujos Trade

Excelencia reconocida a través de múltiples premios de la industria

- Banco más innovador del mundo en Financiación de Comercio (2024)
- Mejor banco de financiación de comercio en Argentina (2024)

- Premios de Excelencia de Greenwich para Grandes Empresas Europeas en Comercio (2024 y 2023)
- Líder de Calidad de Greenwich en Financiación de Comercio – Iberia (2024 y 2023)

- Mejor banco de América Latina en Financiación (2024)
- Mejor servicio regional en Europa Occidental (2023)
- Líder regional del mercado en América Latina (2023)
- Líder del mercado nacional en Brasil, España, Uruguay y Portugal (2023)

- Mejor banco de financiación de comercio (2023)
- Premio al Proveedor Más Innovador en Cuentas por Cobrar (2023)

- Mejor banco de financiación de comercio en América Latina (2020)

- Mejor banco para Financiación de Comercio y Cadena de Suministro Financiera en Sudamérica (2020)

¿Qué impulsa nuestro éxito en Trade Finance?

La excelencia de Santander en financiación de comercio se basa en sólidas capacidades de transacción, un historial probado y una comprensión profunda de la dinámica del comercio global. Nuestra experiencia asegura que tú empresa se beneficie de la máxima flexibilidad, soluciones adaptadas y ejecución fluida para responder a las necesidades comerciales en constante evolución:

Personal Con Experiencia: Conocimiento Local, Alcance Global

Con **+500** especialistas en Trade Finance, Santander proporciona experiencia local en el mercado y conocimiento especializado — sin importar el destino de tus exportaciones.

Respuesta Rápida: Ejecución Rápida y Eficiente

Equipos dedicados garantizan ejecución precisa, informes personalizados y tiempos de procesamiento reducidos — **menos de 4 horas** para las principales transacciones de financiación de comercio.

Atención Personalizada: Soluciones a Medida

Con **+30,000** instrumentos de financiación utilizados anualmente, podemos ofrecer soluciones totalmente personalizadas, adaptando condiciones, plazos y aplicabilidad para cumplir con necesidades específicas del cliente.

Amplia Aceptación: Una Red Global de Confianza

Los instrumentos de comercio de Santander son reconocidos por **224 instituciones**, beneficiarios oficiales y bancos corresponsales, prestando servicio a más de **22,500 beneficiarios** en **97 mercados**.

BANCO DE CORDOBA – Principales Caracteristicas

Banco Regional con fuerte presencia en Córdoba.

Market share provincial en préstamos del sector privado **25,6**% (dic-24)

11° puesto en préstamos del sector privado del Sistema Financiero, entre **74** entidades financieras. (Nov-24)

4to Banco Público a nivel nacional.

Financiamiento con foco en las familias y empresas.

Fondeo atomizado y concentrado en el sector privado.

☐ **1**° Premio "Concurso + Futuro" otorgado por FELABAN - Categoría Objetivos de Desarrollo Sostenible
(ODS) Reconocimiento al trabajo y compromiso con el planeta y el bienestar de las futuras generaciones

Primer banco público en reportar su gestión sustentable con validación de estándares GRI (2014)

BANCO

Contrato de Compra Venta Internacional

El comercio internacional consiste en el intercambio de bienes y servicios entre dos o mas países o grupos de países. La compra/venta de productos o de servicios se efectiviza a nivel internacional.

Partes intervinientes:

IMPORTADOR: es un comprador, ubicado en un país

EXPORTADOR: un vendedor, ubicado en otro país

La relación comercial entre ambas partes culminara en la **COMPRA – VENTA** y se formalizara mediante un contrato

Principales objetivos de las partes:

IMPORTADOR:

Recibir:

- las mercaderías en la cantidad pactada y en la calidad prevista

- la documentación de embarque que protege la carga en el lugar estipulado y sin demora

EXPORTADOR:

Recibir el pago por el importe previsto, en la moneda acordada y en el plazo convenido

Documentos de Embarque

Por los EXPORTADORES:

Factura comercial: la emite el del importador/comprador y contiene todos los detalles y condiciones de la venta

Letra de cambio: orden escrita donde se dan instrucciones a otra persona para pagar determinada cantidad de dinero en determinada fecha

Certificados de peso, empaque, etc.: donde se realiza un detalle mas profundo de algún ítem especifico

Por los TRANSPORTISTAS o sus Agentes:

Conocimiento de embarque marítimo, Guia Aeres o conocimiento Embarque Rodoviario (según medio de transporte su nombre): es el contrato de flete emitido por la compañía transportista, donde se especifican condiciones del embarque y se determina quien es el titular de la mercaderia en la plaza de destino.Es el mas importante y necesario para la nacionalización de la mercaderia

Por TERCEROS Intervinientes:

Certificado de Origen: emitido por autoridad competente del país de donde sale la mercaderia.Su finalidad es autenticar que la mercaderia es de origen del país que lo emite,El origen determina los aranceles que cobra la aduana del país importador (reducir o aumentar los mismos)

Poliza o certificado de seguro

Certificados sanitarios, fitosanitario, etc

¿Qué es Trade Finance?

"Trade finance es un servicio financiero que facilita la economía real, permitiendo a las empresas financiar, monetizar, mitigar el riesgo y liquidar los flujos comerciales, apoyando así el comercio de bienes y/o la prestación de servicios independientemente de su vencimiento, tanto a escala internacional como nacional"

ICC Dic 2024

Cuestiones que el Tarde Finance puede ayudar a abordar…

Riesgo: Numerosos riesgos que implican el comercio transfronterizo (comerciales, de rendimiento, de divisas, de liquidación...).

Liquidez: Drenaje del capital circulante por contratos de venta con condiciones de crédito que permiten al comprador de la mercancía pagar al vendedor sólo después de la entrega de la mercancía.

Competitividad: Facilitar a la parte correspondiente los requisitos que le imponen el comprador o el vendedor para garantizar el cumplimiento del contrato comercial.

Medios de Pago Internacionales

Cada transacción comercial puede ser susceptible de un medio de cobro diferente en función de la **cuantía** de la operación, el **plazo** de cobro, el **tipo de cliente**, el grado de **relación** existente entre comprador y vendedor, el **país** en el que está el comprador, las **costumbres de pago** en el sector o en el país, etc. Ninguna empresa que exporte regularmente y a varios países, utiliza siempre el mismo medio de cobro. Por ello, es importante tener una buena panorámica de todos ellos y de sus diferentes matices.

La elección del medio de pago deberá tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Agilidad buscada, mayormente opuesto a la seguridad.
- Seguridad, a su vez opuestos al coste (cuanto más seguro, más caro).
- Poder negociador de las partes (si queremos vender, a veces tenemos que aceptar algún riesgo indeseado, si el comprador no está dispuesto a asumir el mayor coste que exigiría nuestra seguridad)
- Características del país del comprador, pues hay países (con dificultades de pagos internacionales) en los que puede ser recomendable tomar precauciones adicionales, al margen de la solvencia de nuestro cliente.
- Financiación. No todos los medios de cobro facilitan de la misma forma la financiación de la operación comercial; y, no pocas veces, ésta es imprescindible para que se lleve a cabo.

Garantías Bancarias

Un aval bancario es una garantía que el banco entrega a favor del solicitante respondiendo ante terceros en una obligación de pago derivada de un incumplimiento contractual. Se paga de manera irrevocable y a primera demanda.

¿Qué son?

¿Qué partes intervienen?

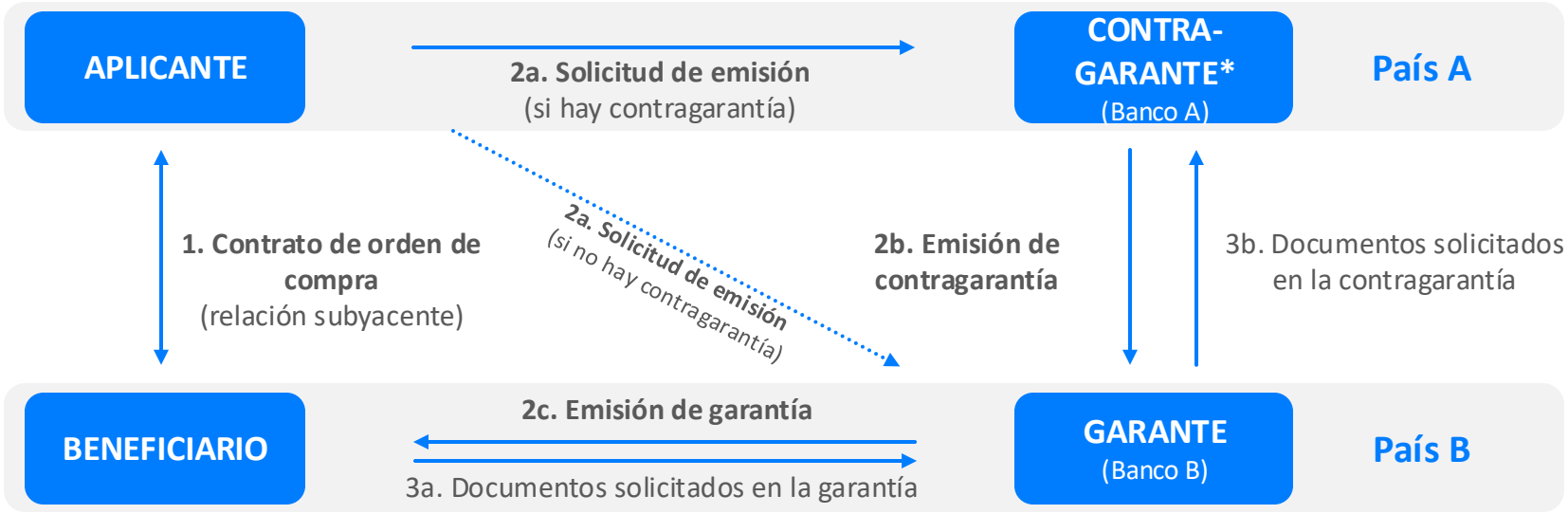
¿Cómo funcionan?

¿Qué tipos de garantías se utilizan en práctica?

Definición y terminología

	Garantía	Definición
01.	Garantía o Bono	Acuerdo por el que **un tercero se compromete** a cumplir las obligaciones del garantizado. Es el término más general, abarca todos los instrumentos que pueden emitirse para **cubrir múltiples riesgos** (financieros, técnicos, etc.).
02.	Garantía bancaria / Garantía a primera demanda / SBLC	**Compromiso de pago del banco emisor a favor del beneficiario,** sujeto a la presentación por este último de un requerimiento o demanda de pago conforme. El beneficiario **no está obligado a probar un incumplimiento** por parte del ordenante, basta con indicarlo. Dada su naturaleza, son **independientes del hecho** que lo origina.
03.	Surety from Insurers (Fianza)	Garantía de carácter "accesorio", **no es independiente del hecho que la origina**, por lo que el beneficiario debe aportar **"prueba de incumplimiento"** para acreditar el incumplimiento del pagador y sólo puede reclamar lo "incumplido".
04.	Carta de Crédito (LC) / Crédito Documentario	**Método de pago** en el que el banco emisor del crédito (banco emisor), a petición del comprador/importador, garantiza el pago al vendedor/exportador (beneficiario) siempre que se cumplan los términos y condiciones especificados en la carta de crédito.

Partes intervinientes en una garantía



Aplicante: Parte obligada en la garantía, cuya obligación está cubierta por el garante en caso de incumplimiento. Normalmente, es quien da las instrucciones para la emisión de la garantía.

Garante: Banco que emite la garantía y que tiene la obligación legal de pagar la cantidad estipulada en la garantía, siempre que se presente un requerimiento conforme. Puede suceder que en una garantía existan varios garantes, o incluso que el garante esté garantizado por un contra garante.

Beneficiario: La parte a favor de quién se emite la garantía y que tiene derecho a presentar una demanda.

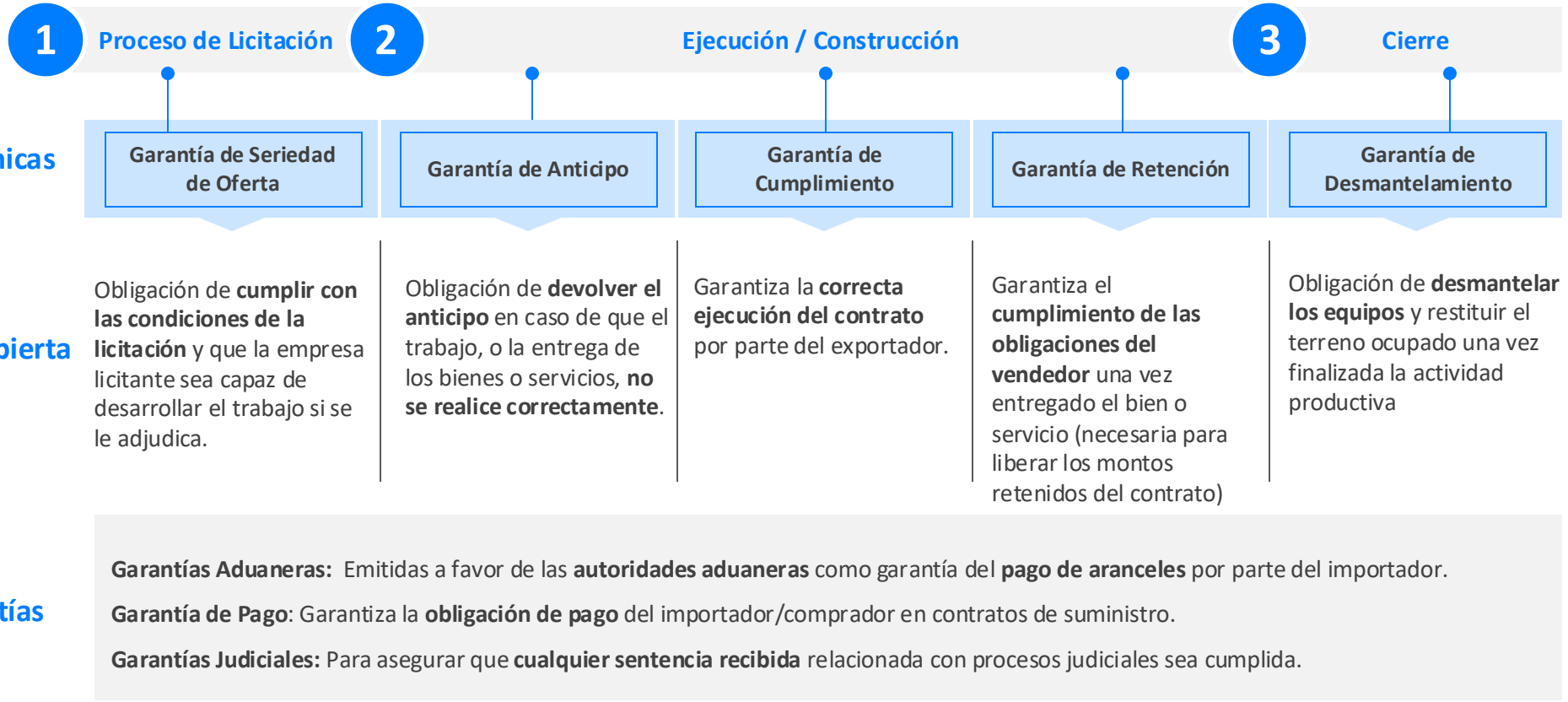
Facility Agreement: Contrato entre las partes, en el que se establecen los principios y las condiciones de emisión de la garantía.

Contragarantía: Garantía emitida a favor de un banco para cubrir la emisión de otra garantía. Bajo esta estructura, un banco internacional emite una contragarantía a favor de un banco local, el cual a su vez emite la garantía bajo la contragarantía recibida.

Aunque es muy común en el comercio internacional, la figura del **Contra garante es opcional. Sin contra garante la emisión se realiza directamente del Aplicante al Garante.*

Los Tipos de Garantías más Comunes

Soluciones que permiten a las empresas cumplir con sus contratos internacionales y cubrir todas sus obligaciones



Créditos Documentarios

Instrumento bancario en virtud del cual un vendedor, que habitualmente actúa como exportador, se asegura el cobro de la factura mediante una garantía bancaria. El comprador o importador, por su parte, también tiene la tranquilidad de que recibirá la mercancía.

¿Qué son?

¿Qué partes intervienen?

¿Cómo funcionan?

¿Qué variaciones existen dentro de una LC?

Introducción a las Cartas de Crédito

La historia de las Cartas de Crédito (LCs)

1. Las Cartas de Crédito se remontan al **periodo del Antiguo Egipto**, cuando se usaban instrumentos rudimentarios de comercio para asegurar el pago entre las partes.
2. Durante el **siglo XVIII**, los comerciantes solicitaban a sus bancos **"cartas de crédito de viajeros"** para desarrollar sus negocios en los mercados internacionales
3. La **industrialización e internacionalización** ayudaron a consolidar este método de pago

Definición

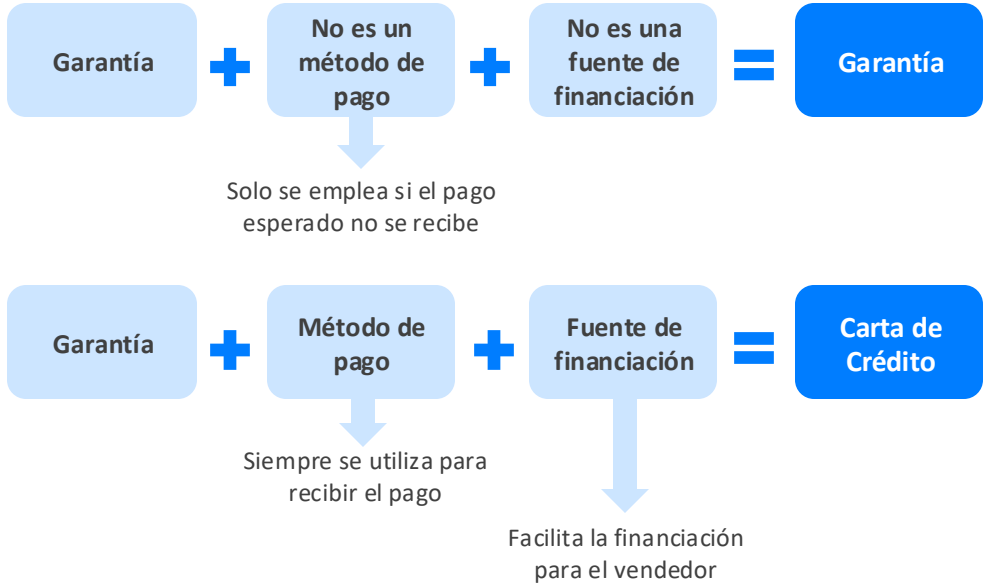
Cualquier acuerdo, sin importar su nombre o descripción, que sea irrevocable y que constituya un compromiso firme del banco emisor **de honrar una presentación conforme**.

Según la UCP 600 (Reglas y Usos Uniformes para los Créditos Documentarios), **honrar** significa:

a) **Pagar a la vista**, si el crédito está disponible mediante pago a la vista

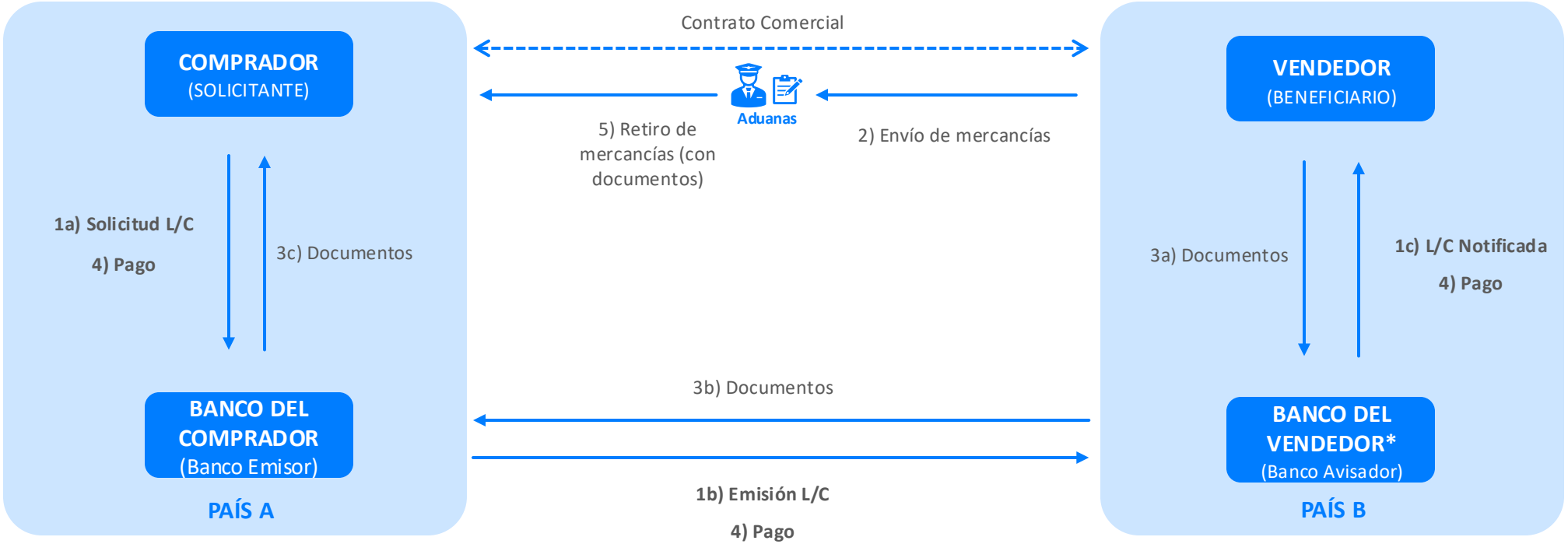
b) Asumir un **compromiso de pago diferido** y pagar al vencimiento, si el crédito está disponible mediante pago diferido

c) Aceptar una **letra de cambio ("giro")** girada por el beneficiario y pagar al vencimiento, si el crédito está disponible mediante aceptación



Crédito Documentario – Partes Involucradas

El método de pago más seguro en el comercio internacional



**El banco del vendedor puede confirmar y notificar la L/C, o solo notificarla*

Proceso:

1) El **Comprador** solicita a su banco la **emisión de la Carta de Crédito (L/C)**. Este Banco Emisor instruye al Banco del Vendedor para que le **notifique** la L/C al Vendedor, en algunos casos también la confirma.
2) El **Vendedor** procede con el **envío de las mercancías** y presenta los documentos comerciales, que son analizados por el Banco Emisor. Si están en conformidad, se realiza el **pago al Vendedor**.
3) Una vez que el Comprador realiza el **pago**, el Banco Emisor le entrega los documentos conformes, que se utilizan para **retirar las mercancías**.

Créditos Documentarios – Variaciones

	Garantía	Definición
01.	Export LC	Un Export LC es un medio de pago a favor de un Exportador en el que su **riesgo contraparte** es **el del Banco que emite** este instrumento en nombre del Importador. El exportador puede solicitar que otro Banco de su elección sustituya el riesgo de crédito del banco emisor, e incluso anticipar esos fondos con un banco que quiera tomar el riesgo del banco emisor tras presentar la documentación estipulada.
02.	Usance Payable at Sight (UPAS)	Crédito documentario que indica posibilidad de que el **Exportador cobre en el momento de la presentación de documentos**, siendo el coste asumido por el Importador.
03.	Crédito Documentario con Pago Diferido	Crédito documentario recibido donde el pago estipulado tras la **presentación de documentos tiene un decalaje**. Si el Exportador desea anticipar ese pago futuro lo solicita a su banco y asume el coste de esta operación.
04.	Créditos con Cláusula Roja	Autoriza al Banco obligado a efectuar el pago, a realizar **anticipos al Beneficiario**, con objeto de que este vaya adquiriendo las mercancías o materias primas para la fabricación de aquel objeto del Crédito Documentario. Se permite un anticipo por un % del total y el coste y el riesgo lo asume el Importador.
04.	Créditos Stand-By (SBLC)	Modalidad que sirve para **afianzar el pago de una obligación contraída por el ordenante** a favor del beneficiario, derivada como consecuencia de reembolsos de créditos, pago de efectos, suministros de mercancías, etc. Este tipo de Crédito Documentario tiene el **carácter de garantía**, y se utiliza sobre todo en los EE.UU. en donde los bancos no están autorizados por ley a emitir garantías, en el sentido que en Europa se da a este concepto o acepción.

Reglas y Documentación

UCP 600 – Estableciendo las reglas del comercio

La **Cámara de Comercio Internacional (ICC)** creó un conjunto de reglas para establecer uniformidad en la práctica del comercio internacional.

La UCP 600 es un conjunto de **39 artículos universalmente aceptados** que benefician a todas las partes involucradas en una transacción.

Incoterms: Términos comerciales

El **contrato comercial** es una pieza esencial en el comercio internacional. Debe ser preciso para **evitar disputas entre las partes**.

Los **Incoterms** son los **términos comerciales** que definen cuál de las partes tiene la **obligación de hacerse cargo del transporte, seguro, entrega de las mercancías y costos**.

Se identifican en el documento con el término: **Condiciones de Entrega (Delivery Conditions)**.

Mensaje SWIFT de una L/C

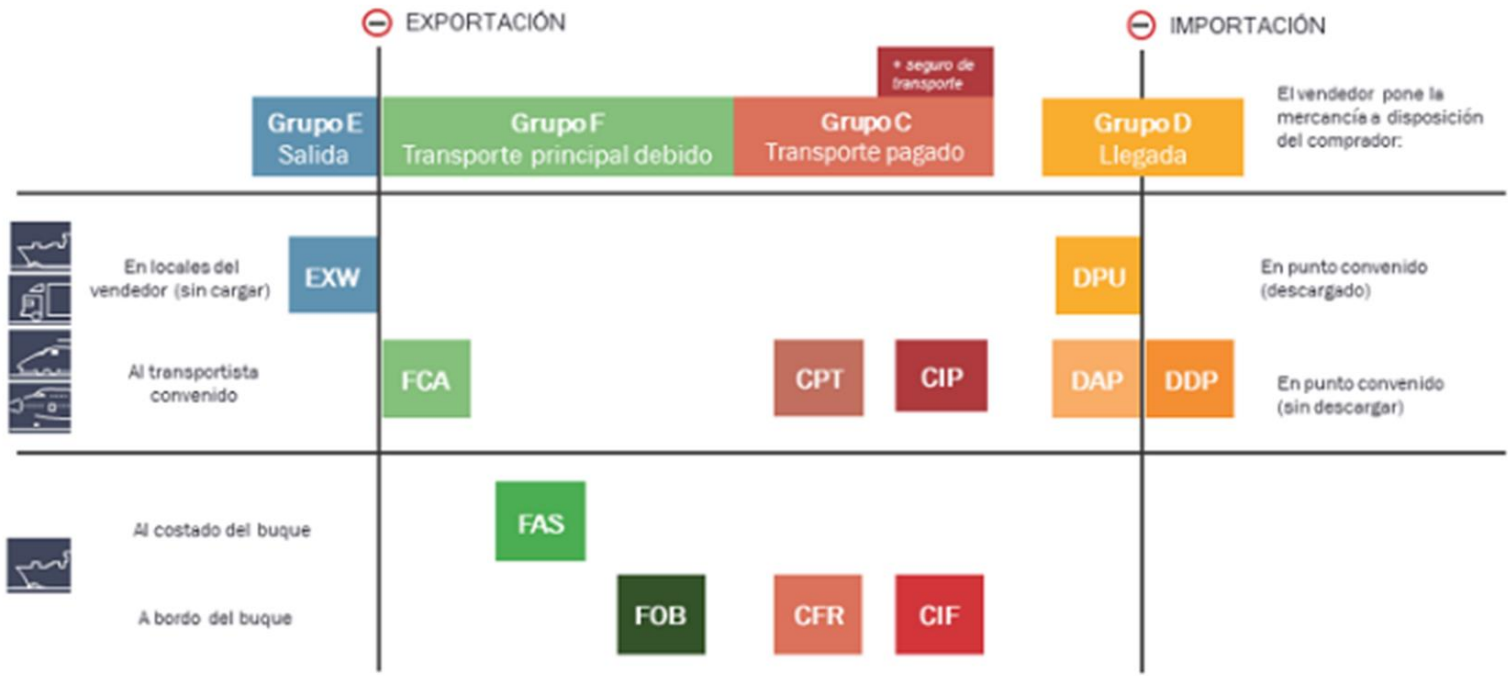
```
---------- * * * * CABECERA DEL MENSAJE * * * * ----------
DESTINADO A    : AAAAINBB (BIC del banco avisador)                    :
                 ....
EMITIDO POR    : IIIIESMM (BIC del banco emisor)
                 .
TIPO MT : 700    ISSUE OF A DOCUMENTARY CREDIT
---------- * * * * CONTENIDO DEL MENSAJE * * * * ----------
           * * * *  BLOQUE DE TEXTO  * * * *
27  SEC. TOTAL     1/1
40A FORMA CTO.DOC   IRREVOCABLE
20  NUM REF OPER    ABCDEF
31C FECHA.          180925
40E REGLAS A APLICA UCPURR LATEST VERSION
31D FECHA LUG.VT    181030    YOUR COUNTERS
50  POR ORDEN DE    EMPRESA IMPORTADOR
59  CLIEN BENEF /(beneficiary's account number)
EMPRESA EXPORTADOR
32B IMPORTE             USD **********100000,00
39A TOLERAC IMP    05/05
41A UTIL.CON.POR    AAAAINBB (avising bank)
                    BY PAYMENT
43P EMB.PARCIAL     ALLOWED
43T TRANSBORDO      NOT ALLOWED
44E PUERTO SALIDA   ANY PORT IN INDIA
44F PUERTO DESTINO  ANY PORT IN SPAIN
44C FECHA LIMITE    181009
45A EMBARQUE MERC   " GOOD X " AS PER PROFORMA INVOICE NUMBER 11111 DATED ON 181102
DELIVERY CONDITIONS: FOB ANY PORT INDIA AS PER INCOTERMS 2010
46A DOC.REQUER.     +COMMERCIAL INVOICE
                    +CERTIFICATE OF ORIGIN
                    +PACKING LIST
                    +FULL SET OF SHIPPED ON BOARD BILL OF LADING CONSIGNED TO THE APPLICANT AND
NOTIFY TO: xxxxx STATING FREIGHT COLLECT.
47A COND.ADIC.
+ALL DOCUMENTS MUST INDICATE APPLICANT'S ORDER NUMBER
+ALL DOCUMENTS MUST BE ISSUED IN ENGLISH LANGUAGE
+ DO NOT SEND DOCUMENTS IN TWO LOTS, ONLY ONE LOT ALLOWED.
+AN ADDITIONAL FEE QUOTED BELOW WILL BE APPLICABLE TO EACH SET OF DISCREPANT DOCUMENTS
PRESENTED UNDER THE TERMS OF THIS L/C. THE FEE WILL ALWAYS HAVE TO BE BORNE BY THE
BENEFICIARY'S
IRRESPECTIVE OF WHETHER SUCH DOCUMENTS ARE FINALLY ACCEPTED BY US OR NOT. OUR
DISCREPANCY CHARGES ARE EUR xxxx OR COUNTERVALUE.
+SEND DOCUMENTS BY COURIER
+SEND DOCUMENTS TO THE FOLLOWING ADDRESS:
(Dirección del banco emisor)

71B DETALLE GASTO   ALL CHARGES OUTSIDE OUR COUNTERS,
                    INCLUDING REIMBURSEMENT CHGS, ARE
                    FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT
48  PLAZO PRESENT   DOCS MUST BE PRESENTED WITHIN 21
                    DAYS AFTER SHIPMENT DATE BUT
                    WITHIN L/C CREDIT VALIDITY
49  INST.CONFIRM    CONFIRM
53A CORR BCO REM    BIC   : RRRRUSNY (reimbursing bank)

78  INS.BCO.P.A.N
IF THE DOCUMENTS ARE COMPLYING WITH THE CREDIT TERMS
PLS. CLAIM REIMBURSEMENT, 4 BUSINESS DAY BEFORE MATURITY,
TO REIMBURSEMENT BANK UNDER SWIFT ADVICE
        * * * *      FIN MENSAJE      * * * *
```

INCOTERMS 2020

Definen Derechos y Obligaciones de las partes – Regulados por la ICC



Orden de Pago o Transferencia

Es el simple envio de fondos que realiza el ordenante a favor de un beneficiario a través del canal bancario. Toman el nombre según sea ingreso o egreso de divisas

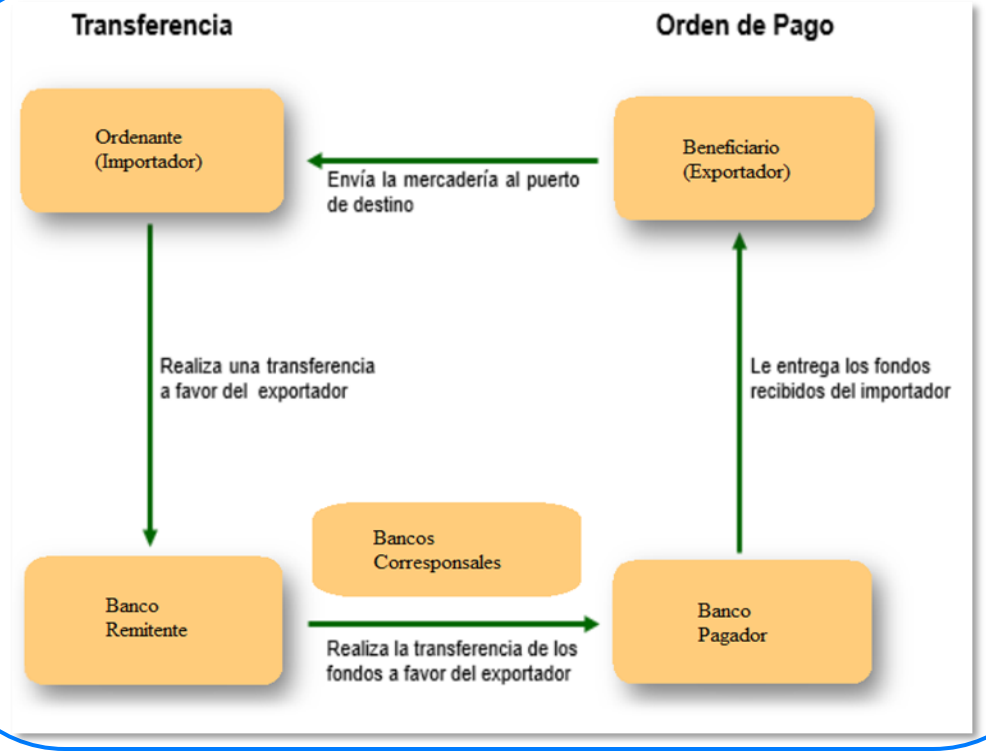
¿Qué son?

¿Qué partes intervienen?

¿Cómo funcionan?

Beneficios: Bajo costo – agilidad operativa – menor complejidad – seguridad en el cobro porque suele usarse para pago anticipado-

Partes involucradas y Proceso



Mensaje SWIFT de una Orden de Pago

Remitente: THE BANK OF NEW YORK MELLON
THE BANK OF NEW YORK MELLON
Estados Unidos New York
Destinatario: CORDARBA
BANCO DE LA PROVINCIA DE C
Argentina BUENOS AIRES

---

20 : SENDERS REFERENCE
FDC2007173276200
23B: BANK OPERATION CODE
CRED
32A: DATE, CURRENCY AND AMOUNT
17 Julio 2020 USD (Dolares U.S.A.) 35940,
33B: CURRENCY, INSTRUCTED AMOUNT
USD 35965,
50F: ORDERING CUSTOMER

52D: ORDERING INSTITUTION
/2000191005093
BANCO GENERAL S.A.
PANAMA, PANAMA
57A: ACCOUNT WITH INSTITUTION
CORDARBACOR
59 : BENEFICIARY CUSTOMER

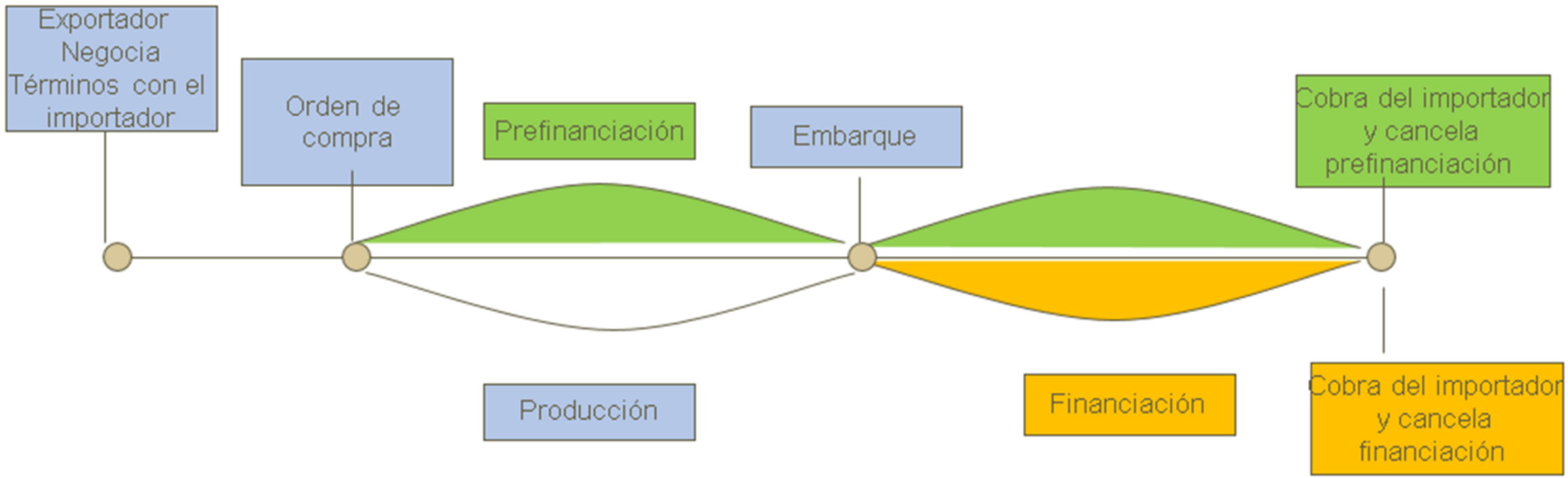
2/ARGENTINA
3/AR/ARGENTINA
70 : REMITTANCE INFORMATION
/RFB/ANTICIPO PROFORMA NO 0000572
BNY CUST RRN - TRE02220000724
71A: DETAILS OF CHARGES
SHA
71F: SENDERS CHARGES
USD
25,

Herramientas del TRADE FINANCE

- Emisión de Cartas de Crédito – Garantias – Stand by –Cobranzas
- Creditos directos: prefinanciacion y Financiacion de Exportaciones – Financiacion de Importacion –
- Forfaiting
- Factoring Internacional
- Supply Chain Finance (Factoring Inverso)
- Créditos a la Exportacion - ECAS
- Seguro de Crédito a la Exportacion

Créditos directos (Exportadores)

Prefinanciación y financiación de Exportaciones



Prefinanciacion de Exportaciones

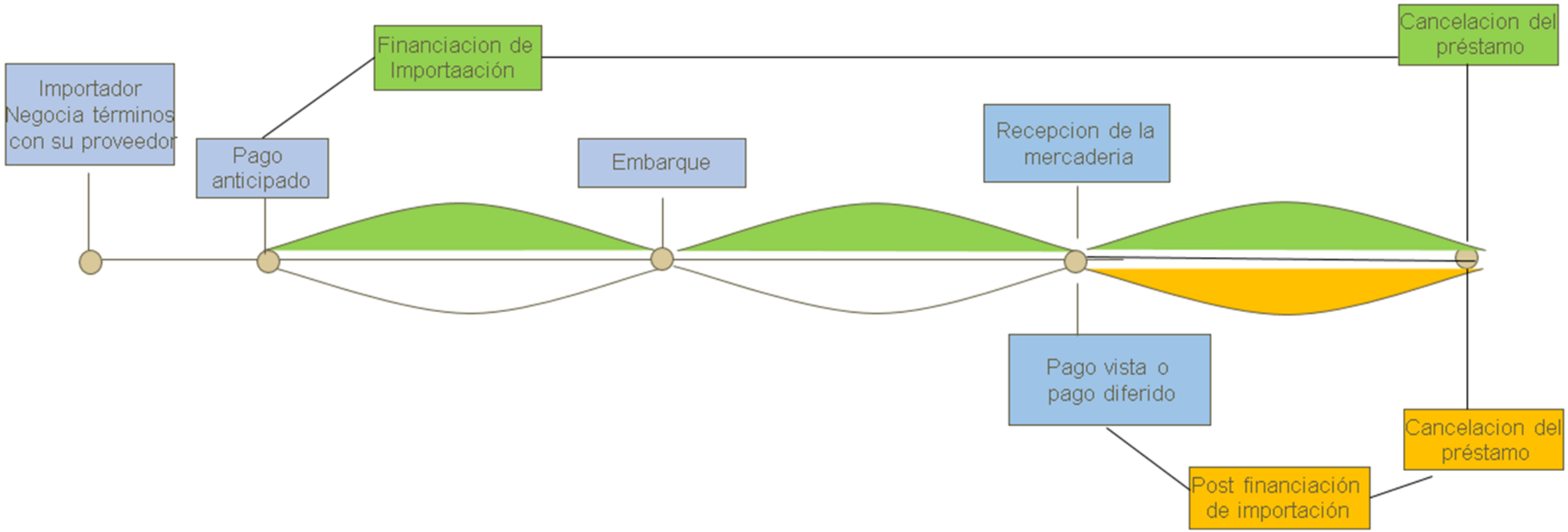
- Prestamo en moneda extranjera otorgado con anterioridad al embarque de las mercaderías
- Destino financiar el proceso de producción , la compra de materias primas, insumos, elaboracióny acondicionamiento de las mercaderías a ser exportadas (también para servicios)
- Documentación respaldatoria : L/C, orden de compra, factura proforma o contrato
- Hasta el 80% del importe del contrato
- Hasta 360 días según tipo de mercadería y documentación
- Cobro al vencimiento con aplicación de ingreso de divisas, o en su defecto en moneda local en la medida de no contar con divisas del exterior provenientes de la exportación para su cancelación.
- BENEFICIO
- Dispone de capital de trabajo para procesar/comprar/ transformar/producir los bienes a exportar.

Financiacion de Exportaciones

- Asistencia crediticia en la etapa posterior al embarque de la mercadería y hasta que se haga efectivo el pago de exportación. Se financia el plazo de cobro
- El exportador ha formalizado una venta a plazo (concede crédito al cliente) y cobra de contado (no afecta su desarrollo comercial y productivo). Le da competitividad en el mercado internacional.
- La exportación debe haber sido realizada con condición de cobro a plazo.
- Documentación: factura comercial, permiso de embarque, Bill of Lading.
- Hasta 540 días según tipo de mercadería
- Hasta el 80% del monto de la exportación
- El financiamiento deberá tener un plazo de vencimiento algo mayor al del instrumento que se financia, dando tiempo al ingreso de los fondos para la cancelación.
- **BENEFICIOS**
- Dispone del pago adelantado del producto de su venta. Ofrece al comprador plazo de pago mientras el cobra de contado

Créditos directos (Importadores)

Financiación y Post financiación de Importaciones



Financiación de Importaciones

- Asistencia crediticia otorgada a clientes importadores para financiar sus compras externas de insumos, bienes de uso, de capital y mercaderías en general, permitiéndole pagar la compra de la mercadería ya sea en forma anticipada al embarque o al contado o posterior al momento de efectuarse el embarque de la misma según lo pactado con el proveedor del exterior.
- Mientras que para nuestro cliente importador es una compra con un pago a plazo, el exportador del exterior cobra por adelantado o a la vista.
- documentos comerciales (Factura proforma o Factura y Documento de Transporte)
- Hasta 100% del valor de la importación a realizar
- Plazo: normalmente hasta el año de plazo, pero lo usual son 90 o 180 dias
- El pago debe hacerse directamente al proveedor.

- Beneficios:

- disponer de capital para pagar la compra en forma anticipada y negociar mejores condiciones de precio

- utilizar los ingresos de la venta de la mercaderia importada para pagar el prestamo

Que es el FORFAITING?

- la compra por parte de un Banco u otra institución financiera, de obligaciones derivadas de operaciones comerciales que vencen en el futuro, sin acción de recurso.
- Estas obligaciones deberán estar instrumentadas mediante letras avaladas por un Banco , pagarés (promissory notes) o cartas de crédito.
- Instrumentos financieros distintos a la operación comercial que le dio origen, y se tratan de obligaciones incondicionales de pago, que pueden ser endosadas o cedidas.
- El financiamiento generalmente es por el 100% del valor nominal de los documentos
- El vendedor de los efectos es el Exportador que desea eliminar los riesgos de cobro y el costo de la espera del vencimiento, a cambio de un pago al contado

Que es el FACTORING INTERNACIONAL?

Una herramienta que se utiliza cuando las exportaciones se realizan en cuenta corriente y a plazo, y permite a las empresas exportadoras convertir sus cuentas por cobrar en efectivo inmediato al venderlas a un Factor

Permite obtener:

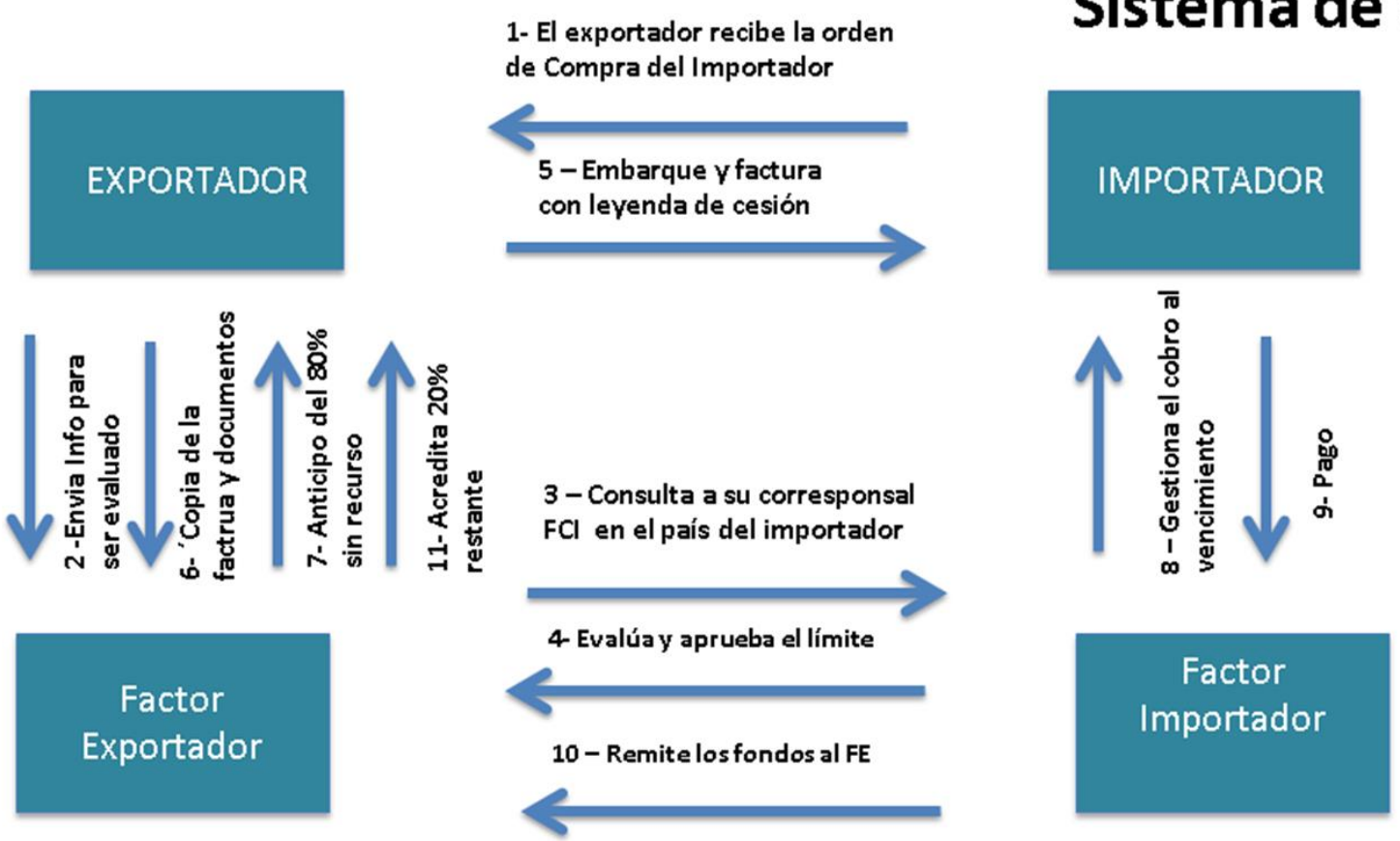
- Cobertura del riesgo de pago del deudor/importador por el 100%
- Capital de trabajo inmediato luego del embarque (Sin Recurso) en un 70-80 % - el saldo una vez cobraso del importador
- Traslado de la gestion de cobro al Factor

Caracteristicas:

- Cesion de flujo de facturas a futuro
- Sin recurso al exportador – sin garantías ni colaterales
- Relacion directa entre exportación y financiación – mercaderia embarcada, servicio prestado – exportación con riesgo acotado
- Se utiliza principalmente en caso de ventas recurrentes, bienes de uso y consumo final, mercadería no perecedera
- Por lo general, Plazos de pago no mas de 180 dias
- Sin relación de vinculación entre Exportador e Importador

Mecánica del Factoring

Sistema de dos Factores



Que es el SUPPLY CHAIN FACTORING? (o factoring inverso)

- Conocido como factoring de la cadena de suministro, es la herramienta diseñada para beneficiar tanto a compradores como a proveedores dentro de la cadena de suministro

- Quien inicia el programa es por lo general una empresa grande , tendiente a optimizar el manejo del capital de trabajo y la liquidez de sus empresas proveedoras

- Se aplica solo a operaciones en cuenta corriente y se “activa” a partir de ciertos hitos en el flujo transaccional.
- La visibilidad de los flujos comerciales subyacentes es un componente excluyente para las entidades financieras.

- Es la entidad financiera la que descuenta sin recurso a los proveedores del exterior, y acuerda con el importador un pago único a un plazo superior al pago realizado

- Factoring: La inicia el Exportador al buscar adelantar el cobro de las facturas
- SCF: la inicia el Importador para mejorar las condiciones de sus proveedores

Agencias de Credito a la Exportacion – ECAS

1. Los gobiernos otorgan creditos a la exportación con apoyo oficial a través de las Agencias de Credito a la exportación (Ecas) – Permiten a los exportadores nacionales competir por las ventas en el exterior, con tasas muy competitivas
2. La asistencia puede tomar el formato de creditos directos a compradores extranjeros (Buyer credit) , a proveedores del propio país (Supplier credit),
3. Puede incluir subsidio de tasa de interés, refinanciación o cobertura de riesgo
4. Son actores lideres en los proyectos de financiamiento internacional
5. Las mas conocidas: Cesce (España) – Sace (Italia) – Hermes (Alemania) – FMO (Holanda) - Eximbanks
6. Pueden ser Instituciones gubernamentales o empresas privadas operando en nombre de los gobiernos

Seguro de Credito a la Exportacion

- Es un instrumento que protege a la empresa exportadora frente al riesgo de no pago de las ventas realizadas a crédito en el mercado internacional . Funciona también en el mercado local
- Cobertura de riesgo entre el 80 y 90 % del valor exportado
- Cubre riesgo commercial, politico y/o extraordinarios
- La cobranza la gestiona el exportador y da aviso frente al no pago por parte del importador
- Las polizas pueden ofrecer servicios adicionales como evaluación y selección del riesgo
- Permite exportar con riesgo acotado , al disminuir el riesgo de incobrables
- Facilita el acceso a financiacion pues puede ser cedido como garantia
- Mas conocidos: COFACE (Francia) , Allianz Trade (Alemania),

Generalidades

Modalidad del Trade Finance

- CON Recurso: con responsabilidad sobre el tomador de la financiacion
- SIN Recurso: sin responsabilidad sobre el tomador de la financiacion

Tasa de Interes Aplicable

- La tase de interés que aplica la entidad del exterior se compone, por lo general, por la base Sofr de 180 días mas un spread. El spread comprende el riesgo comercial sobre el banco local mas el riesgo soberano
- TASA de referencia: SOFR (reemplaza a la libor desde enero 2022)
- La tasa a la cual la entidad recibe la financiación se denomina “tasa pasiva” A la tasa resultante de la pasiva mas el spread es la que se le aplica al cliente y conocemos como “tasa activa”