



Guía

Herramientas Financieras para la Exportación



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



Colección Promoviendo Exportación **Guía N° 9 Herramientas Financieras para la Exportación**

Una publicación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)
Calle Uno Oeste N° 50, San Isidro, Lima, Perú
Teléfono: (51-1) 513-6100
www.mincetur.gob.pe
© MINCETUR. 2013. Todos los derechos reservados

Contenido: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú).
Edición de textos, diseño e ilustraciones: Digired.net.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2013-11334
Segunda impresión: Diciembre de 2013
Tiraje: 1.000 unidades

Distribución gratuita. Prohibida su venta
Este documento puede reproducirse en su totalidad para su difusión y debate siempre y cuando se mencione la fuente.

Con el objetivo de contribuir a la competitividad de nuestras exportaciones, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de forma conjunta con PROMPERÚ pone a disposición de empresarios y público en general la colección de 16 guías Promoviendo Exportación en el marco del “**Programa de Promotores de Comercio Exterior**” que expone de manera directa y simple los pasos necesarios para desarrollar la actividad exportadora con éxito.

Se introduce a las personas naturales o microempresarios y emprendedores al mundo de los negocios, enseñándoles primero a valorar los recursos con los que cuentan en sus localidades. A partir de ello se les inculca un espíritu emprendedor que los impulse a llevar esos recursos a otros lugares en los que por tratarse de algo nuevo, pueden recibir una valoración mucho mayor. Se les familiariza con los términos de producción, materia prima, tecnología, envases y embalaje, servicios logísticos, entre otros, como si se tratara de algo muy natural. Se promueve la formación y constitución de empresas y si no se contara con el capital necesario se sugiere la asociatividad.

También se desarrollan técnicas para el mejor aprovechamiento de los tratados de libre comercio, haciéndose uso de ejemplos sencillos y tests de evaluación para mayor confianza del empresario. A partir del convencimiento de explorar los mercados se provee al empresario o emprendedor de las herramientas de gestión y del conocimiento operativo que requiere para hacer su primer embarque o despacho. Se detallan además los servicios de la Ruta Exportadora que Promperú presta a los empresarios durante los diferentes estadios de su desenvolvimiento en el mercado acompañándolos en toda su travesía y presentándoles la Ventanilla Única de Comercio Exterior como un instrumento que nos ayuda a ahorrar tiempo y dinero centralizando los procesos y trámites de exportación e importación de forma electrónica.

Con la seguridad de sumar a nuestros exportadores de alimentos, confecciones, metalmecánicos, químicos, artesanías y joyería de hoy otros sectores que tanto en bienes como en servicios se desarrollarán innovando y accediendo a nuevas tecnologías gracias a las ventajas que nos ofrece la integración al mundo, ponemos al alcance de todos y todas ustedes emprendedores y microempresarios, funcionarios y funcionarias de gobiernos locales, regionales y nacional, la colección de estas 16 guías Promoviendo Exportación que nos harán liderar las exportaciones de nuestro país al mundo, generando más empleo y más inclusión para todos.

Magali Silva Velarde – Álvarez
Ministra de Comercio Exterior y Turismo



Exportar implica la venta de los bienes o servicios que una empresa local realiza a un cliente en el exterior. Al ser las actividades de exportación transacciones comerciales que involucran la salida de la mercadería del territorio nacional, es sumamente importante conocer y entender los instrumentos que tienen a su disposición el vendedor y el comprador para asegurar la recepción del producto y el pago de la operación.

Sea cual fuere el bien o el servicio que se comercialice en el mercado local o en el exterior, se tiene, primero, que producir o adquirir. Por ello, el vendedor deberá conocer cómo obtener recursos monetarios para comprar materias primas e insumos, pagar salarios y jornales y cancelar servicios como energía eléctrica y agua. Así, podrá manufacturar o contratar a un proveedor para, según el caso, producir o adquirir el bien que se comprometió a entregar al comprador.

La **Guía Herramientas Financieras para la Exportación**, la novena de la **Colección Promoviendo Exportación**, tiene como fin apoyar a los nuevos exportadores y emprendedores de la micro, pequeña y mediana empresa, poniendo a su disposición un instrumento de consulta práctica para la compra y venta de bienes o servicios al exterior, facilitando la mejora de la competitividad de los exportadores peruanos.

1

INSTRUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR Y MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

1.1 Documentos de embarque.....	8
1.2 Incoterms	10
1.3 Cobranza simple	14
1.4 Cobranza documentaria.....	15
1.5 Carta de crédito de exportación (CCE).....	17

2

FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES

2.1 Pagaré para capital de trabajo.....	24
2.2 Financiamiento pre embarque.....	27
2.3 Financiamiento post embarque	32
2.4 Factoring internacional (Forfeiting).....	36

3

MECANISMOS DE COBERTURA

3.1 Sepymex.....	44
3.2 Fondo de Garantía Empresarial - “FOGEM”	47
3.3 Forward de monedas.....	51



CAPÍTULO 1

INSTRUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR Y MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

INSTRUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR Y MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

Exportar implica la venta de los bienes o servicios que una empresa local realiza a un cliente en el exterior. A la empresa local (vendedor) se le denomina exportador, y al cliente extranjero (comprador) importador.

Al ser las actividades de exportación transacciones comerciales que involucran la salida de la mercadería del territorio nacional, es sumamente importante conocer y entender los instrumentos que tienen a su disposición el vendedor y el comprador para asegurar la recepción del producto y el pago de la operación.

A continuación, se revisarán los principales instrumentos de comercio y medios de pago internacionales que permiten que fluya el intercambio comercial entre exportadores e importadores.

1.1 DOCUMENTOS DE EMBARQUE

Pepe Mype, un pequeño empresario textil, tiene interés en empezar a exportar las prendas de vestir que produce.

Pepe asistió a una feria de negocios en donde tomó contacto con clientes extranjeros. Uno de ellos mostró interés en adquirir un lote de medias de vestir. Encantado por el interés mostrado, Pepe le presentó una cotización que fue aceptada de inmediato.

La felicidad de Pepe duró poco, pues el cliente le mencionó que para ingresar la mercadería a su país, entre los documentos de embarque que debía adjuntar estaba el Certificado de Origen. ¿Documentos de embarque?, ¿Certificado de origen?, ¿A qué se refiere este cliente?, pensó Pepe. Pidiéndole permiso, se levantó de la mesa y llamó a la persona en que más confía en asuntos de negocios, su compadre.

Compadre, le preguntó, ¿a qué se refieren cuando mencionan documentos de embarque?

DEFINICIÓN

Son documentos que contienen información relacionada con la transacción comercial y el transporte de la mercadería, y tienen un rol clave en su pago. Los documentos de embarque tienen que remitirse obligatoriamente al importador o al banco de este si es que se quiere cobrar la venta.

Entre los documentos más importantes, resaltan:

- 1** **FACTURA COMERCIAL**

Documento que emite el vendedor, en donde se describen la mercadería, el precio, la condición de la venta y las razones sociales y direcciones de las partes involucradas. La factura es clave para internar los bienes en el mercado de destino, y de presentación obligatoria en toda transacción comercial.
- 2** **CONOCIMIENTO DE EMBARQUE / BILL OF LADING (B/L)**

Documento firmado por el responsable del medio de transporte, en el cual se embarca la mercadería, y se confirman la recepción de las mismas y las condiciones del transporte. Al actuar como título de propiedad, la recepción de los bienes en el lugar de destino se verifica sólo contra la presentación de una copia endosada a favor del importador o el banco de este.
- 3** **LISTA DE EMPAQUE / PACKING LIST**

Documento que detalla el peso, el volumen, el contenido y el embalaje de la mercadería embarcada.
- 4** **CERTIFICADO DE INSPECCIÓN**

Documento emitido por un tercero que verifica que la calidad, la cantidad y las especificaciones del producto sean congruentes con lo acordado.

- 5 **CERTIFICADO DE ORIGEN**
Documento emitido por un tercero que garantiza que el producto ha sido elaborado o transformado en el país del exportador.
- 6 **PÓLIZA O CERTIFICADO DE SEGURO**
Documento emitido por una compañía especializada que detalla el tipo y las condiciones del seguro tomado para la mercadería.
- ↙ **ENLACE PÁGINAS WEB**
<http://www.afsl.es/downloads/documentosbasicosparaexportar.pdf>

1.2 INCOTERMS

Pepe Mype, nuestro pequeño empresario textil, ha conseguido contactar con un cliente estadounidense que se encuentra interesado en adquirir 10 000 pantalones. Si bien todavía no sabe si utilizará un medio de pago reconocido en el comercio internacional, sí se encuentra interesado en tener claro que INCOTERMS sería el más apropiado para esta operación. Como siempre que tiene una decisión comercial que tomar, le ha pedido consejo a su compadre.

DEFINICIÓN

Los **INCOTERMS** (acrónimo en inglés de **IN**ternational **CO**mmercial **TERMS**, "Términos Internacionales de Comercio") son once (11) términos utilizados en el comercio internacional de bienes, que detallan y uniformizan las obligaciones y responsabilidades entre el comprador (importador) y el vendedor (exportador) en relación con las condiciones siguientes:

- **¿Dónde y cómo se entregarán las mercaderías?**
- **¿Quién, cómo y cuándo asumirá los riesgos de la transacción?**
- **¿Cómo se distribuirán los costos de seguro y transporte?**
- **¿Cuáles son y quiénes asumirán los trámites de los documentos aduaneros?**

Debe quedar claro que si se efectúan operaciones de comercio exterior que involucren medios de pago internacionales, deben emplearse obligatoriamente los INCOTERMS, dado que son utilizados y aceptados internacionalmente y uniformizan el lenguaje, los usos, las costumbres y las prácticas de este tipo de operaciones.

La CCI (Cámara de Comercio Internacional, o ICC: International Chamber of Commerce) se ha encargado desde 1936 (con revisiones en 1953, 1980, 1990, 2000 y 2010) de la elaboración y actualización de estos términos, de la mano con los cambios que experimenta el comercio internacional. Actualmente, están en vigor los INCOTERMS 2010.

Las categorías en los que se agrupan los INCOTERMS son cuatro:

- 1 **CATEGORÍA QUE EMPIEZA EN E: EXW**
El vendedor pone a disposición del comprador los bienes en el local del vendedor.
- 2 **CATEGORÍA QUE EMPIEZA EN F: FCA, FAS Y FOB**
La entrega de los bienes la hace el vendedor a un medio de transporte elegido y pagado por el comprador.
- 3 **CATEGORÍA QUE EMPIEZA EN C: CFR, CIF, CPT Y CIP**
El vendedor contrata y paga el medio de transporte, pero no asume el riesgo de pérdida o daño de la mercancía después del despacho.
- 4 **CATEGORÍA QUE EMPIEZA EN D: DAT, DAP Y DDP**
El vendedor asume todos los gastos y riesgos necesarios para entregar los bienes al país del vendedor.

Los INCOTERMS son aplicables sólo a la compraventa de bienes físicos, y no se utilizan en transacciones que involucran servicios. En actividades de exportación, los INCOTERMS FOB, CFR y CIF son los más usados. Las partes acuerdan cuál usar dependiendo de su poder de negociación y conocimiento del mercado y de la contraparte.

El compadre de Pepe le entregó la tabla siguiente¹ con el fin de que tomara la mejor decisión:

INCOTERM	DESCRIPCIÓN
EXW	Sólo tienes que colocar la mercadería a disposición de tu comprador en un punto ubicado dentro de tus propias instalaciones. Tu cliente soporta todos los costos y riesgos de transporte de la mercadería desde ese punto al destino deseado, y supone el mínimo de obligaciones para el exportador.
FCA	Tu obligación consiste en entregar la mercadería al transportista designado por el comprador en el punto convenido. Los gastos de transporte y seguro, así como los riesgos, corren por cuenta del comprador una vez efectuada la entrega de la mercadería.
FAS	Tu obligación consiste en entregar la mercadería, colocándola al costado del buque o sobre el muelle en el puerto de embarque convenido. Los gastos de transporte y seguro, así como los riesgos por daño de la mercadería, corren por cuenta de tu comprador una vez entregada la mercadería. Este Incoterm debe usarse sólo para el transporte marítimo o por vías acuáticas.
FOB	Tu obligación consiste en entregar las mercaderías a bordo del buque en el puerto convenido. También te responsabilizas por los trámites de aduana de exportación, así como por la carga de las mercaderías en el buque. Por su parte, tu comprador paga el flete y el seguro, además de correr con el riesgo de pérdida o daño de las mercaderías cuando éstas sobrepasan la borda del buque.
CFR	Tú escoges el barco y pagas los gastos y el flete necesarios para hacer llegar las mercaderías al puerto de destino convenido. Además, debes despachar las mercaderías con los trámites aduaneros para su exportación. Los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías pasan a tu comprador desde el momento en que estas están a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

CIF	Tus obligaciones son las mismas que en el Incoterm CFR, pero además debes pagar el seguro de la mercadería durante el transporte.
CPT	Tú pagas el flete de las mercaderías hasta el destino convenido, y además llevas a cabo los trámites aduaneros para la exportación. Los riesgos de pérdida y daño pasan a tu comprador desde el momento en que la mercadería es entregada a la custodia del transportista.
CIP	Tienes las mismas obligaciones que bajo el Incoterm CPT, pero además pagas el seguro de transporte de la mercadería.
DAP	Te haces responsable de todos los costos, a excepción de los de importación, incluido el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercadería se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. Asumes los riesgos hasta ese momento.
DAT	Pones la mercadería a disposición de tu comprador sobre el terminal del destino convenido, y despachas en aduana para la importación. Debes asumir todos los riesgos y gastos hasta aquel punto, incluidos también los de descarga. Por terminal se entiende aeropuertos, puertos y terrapuertos.
DDP	Tienes las mismas obligaciones que bajo el Incoterm DDU, pero además pagas los derechos de la importación de la mercadería. Supone la mayor obligación y riesgos para el exportador dentro de los Incoterms.

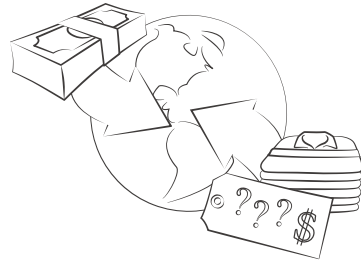


ENLACE PÁGINAS WEB

- http://es.wikipedia.org/wiki/Incoterm#Reglas_y_usos_estandarizados_del_comercio_internacional
- http://www.iccspain.org/fitxers/PREGUNTAS_RESPUESTAS_INCOTERMS%202012.pdf

¹ Tomado de Serie N° 3 Pepe Mype pregunta: Incoterms, mayo 2006

1.3 COBRANZA SIMPLE



Nuestro conocido Pepe Mype consiguió vender los 10 000 pantalones a un precio de US\$1,50 CIF por unidad al cliente estadounidense. Dado que su compadre le recomendó al comprador, pactaron que el pago de la venta sería contra entrega de la mercadería en la ciudad del importador. Compadre, le dijo Pepe, confío plenamente en usted; pero no se qué modalidad me está recomendando. Pepe, le respondió el compadre, estás utilizando lo que se llama una cobranza simple.

A fin de mes, Pepe logró enviar la mercadería por vía marítima. Ese mismo día se apersonó al Banco Mype, del cual es cliente, donde entregó los documentos de embarque para que sean enviados por courier al banco de su cliente. Pepe estimaba que en 30 días le iban a cancelar la venta, pues ese era el tiempo que iban a demorar en llegar los pantalones hasta el almacén de su cliente.

A los 35 días, el banco de Pepe le informa que ha llegado una transferencia por US\$15 000 proveniente del banco de su cliente, y que está procediendo a abonársela en su cuenta descontando US\$47,50 por concepto de comisiones (US\$37,50 por comisión de cobranza y US\$10,00 por envío de información).



ENLACE PÁGINAS WEB

<http://www.deperu.com/abc/exportacion/261/la-cobranza-exitosa-en-las-exportaciones>

<http://www.centrodeconocimiento.com/Mecapago/cobranza.htm>

DEFINICIÓN

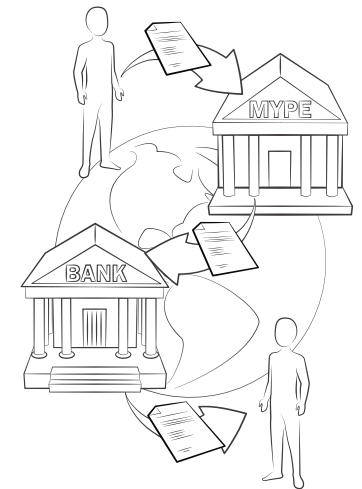
Es el pago que el importador hace al exportador en forma directa. En esta operación actúan los bancos de ambas partes, pero sólo como intermediarios, pues uno (banco del importador) transfiere el dinero y el otro (banco del exportador) lo recibe y le paga a este a través de un abono en su cuenta. Es importante tener en cuenta que existen comisiones que cobra el banco local al exportador por la operación.

Este tipo de instrumento de pago se vincula a transacciones en las cuales el exportador ha embarcado la mercadería y simplemente espera que el importador cancele ante la recepción de los bienes y los documentos comerciales (factura, Bill of lading, etc.).

Debe quedar claro que los bancos de ambas partes no son responsables del pago de la operación. **Obviamente, esta forma de operar sólo es recomendable si existe conocimiento y confianza absoluta del exportador en su cliente. No es necesario ser cliente del banco para acceder a este tipo de operación.**

1.4 COBRANZA DOCUMENTARIA

Pepe Mype está siendo conocido por la calidad de sus productos a nivel internacional. Ahora ha sido contactado por otro cliente norteamericano, el cual ha sido bien referido por su anterior cliente. Le ha colocado una orden de 10 000 camisas por US\$18 700 CIF y le pide pagárselas a 60 días de entregados los documentos comerciales. Como siempre, Pepe le ha pedido consejo a su compadre, quien le sugirió que para el cobro de esta operación emplee una cobranza documentaria.



DEFINICIÓN

Es una modalidad de cobranza en la cual el exportador entrega a un banco local los documentos comerciales (factura, B/L, certificado de origen, etc.) que acreditan el envío de la mercadería, e instruye que los remita al banco del importador para que se los entregue (siempre y cuando se haga efectivo el pago o se firme una letra de cambio, si es que se ha pactado que la venta sea al crédito).

Debe quedar en claro que el exportador mantiene el control de los bienes aunque se encuentren en el país del comprador hasta recibir el pago o la aceptación de la letra de cambio, pues la entrega de la documentación comercial es indispensable para que el importador pueda retirar e internar los bienes en su país.

Cabe destacar nuevamente que a pesar de haber instituciones financieras involucradas, estas no se hacen responsables del pago, por lo que esta modalidad debe emplearse también como el caso anterior, cuando exista un buen grado de confianza entre las partes. Así mismo, y al igual que en el caso de la cobranza simple, no es necesario ser cliente del banco local y se aplican comisiones al exportador por el manejo y envío de los documentos y el abono del pago.

Así, una vez producida y embarcada la mercadería, Pepe se dirigió al Banco Mype y entregó los documentos de embarque que probaban que se había efectuado la operación, con la instrucción de remitirlos al banco de su cliente. Este banco, a su vez, le entregó los documentos al importador una vez este firmó una letra de cambio a 60 días.

La letra fue entregada al banco local, el cual a su vez se la hizo llegar a Pepe. Por toda esta operación, el banco local le cobró US\$66,75 (US\$46,75 por comisión de cobranza documentaria y US\$20,00 por el envío de la información).

No hay que dejar de notar que ahora Pepe debe esperar 60 días hasta cobrar por la venta del producto.



ENLACE PÁGINAS WEB

<http://www.deperu.com/abc/exportacion/261/la-cobranza-exitosa-en-las-exportaciones>

<http://www.centrodeconocimiento.com/Mecapago/cobranza.htm>

1.5 CARTA DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN (CCE)

Luego de haber realizado su primera operación de venta al exterior, un muy feliz Pepe Mype, se contactó con un importador venezolano que encontró a través de Internet y que quería adquirir 50,000 bermudas. Su compadre, al cual, como ya sabemos, Pepe busca para consejo y apoyo, le sugirió que, dado que no conocía al cliente y por lo tanto no podía saber si sería un buen pagador, le pidiera una CCE.

DEFINICIÓN

También denominada crédito documentario, es un documento por el cual el banco del importador (en la jerga bancaria, ordenante) se compromete a pagar al exportador (el beneficiario), a través de un banco local (el banco del exportador), un monto determinado, siempre y cuando se cumplan todos los términos y las condiciones negociadas y consignadas en la CCE.

Hay que tener en cuenta que las CCE son autónomas e independientes de la operación comercial a la que le dio origen. Eso quiere decir que basta que el exportador presente en forma correcta los documentos requeridos en la CCE para que proceda el pago.

Los datos mínimos que debe contener una CCE son los siguientes:

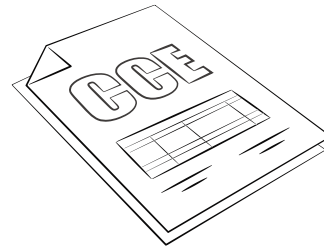
A

**Datos de importador y exportador
(Razones sociales o nombres exactos y completos)**

B

Moneda e importe

- C** Fecha y lugar de vencimiento
- D** Tipo (irrevocable, avisada, confirmada, etc.)
- E** Forma de pago (a la vista o a plazo)
- F** Documentos requeridos (factura, B/L, certificado de origen, lista de empaque, etc.)
- G** Descripción de bienes y servicios (Lo más completa posible para evitar errores)
- H** Incoterms utilizadas (FOB, CIF, etc.)
- I** Modalidad de embarques o transbordos (permitida o no)
- J** Póliza de seguro
- K** Punto de embarque y destino



HAY QUE PRESTAR ESPECIAL ATENCIÓN AL TIPO DE CCE Y LA FORMA DE PAGO:

1 Una CCE es irrevocable si es que para modificar algunos de sus términos ambas partes tienen que estar de acuerdo. Así mismo, una CCE avisada significa que el banco local (“avisador”) sólo informa que a través de él ha llegado la CCE y que procederá a recibir los documentos (punto f) y enviarlos al banco del importador para que una vez revisados por este se proceda al pago a través de una transferencia bancaria canalizada hacia el banco avisador. Por su parte, una CCE confirmada significa que el banco avisador le incorpora su compromiso de pago una vez el exportador presente los documentos, y estos, luego de revisados por el banco local, estén conforme con lo determinado en la CCE (“limpios”, en la jerga bancaria). Debe quedar claro que en esta modalidad se procede al pago sin esperar la conformidad del banco del importador, y que en las dos modalidades no es necesario que la mercadería llegue al punto de destino.

2 Existen, básicamente, dos modalidades para consignar la forma de pago. La primera es “a la vista” y la segunda “a plazo”. En el primer caso, es fácil de entender que el exportador recibirá el pago contra la entrega de documentos limpios. En tanto que cuando se ha escogido la segunda modalidad, es porque el exportador ha negociado con su cliente (importador) que el pago se efectúe en un plazo posterior (casi siempre entre 30 y 180 días) a la entrega de los documentos al banco local.

Las CCE están afectas a comisiones bancarias, y las del banco local están a cargo del exportador. Las más comunes son: pre aviso, notificación y confirmación, comisión de pago, pago diferido, aceptación o negociación, modificaciones y costos de los mensajes.

Luego de mucho tira y afloja, el cliente accedió a abrir una CCE. La CCE resultante fue abierta a través del Banco Mype y tenía las características siguientes:

**Sender : BANESCO BANCO UNIVERSAL
CARACAS VE**
**Receiver: BANCO MYPE (MYPEBANK)
LIMA PE**

40A	Forma del crédito documentario IRREVOCABLE	DATO D
20	Número de crédito documentario	
31C	Fecha de emisión 120919	DATO C
31D	Fecha y lugar de expiración 121026 PERU	
51A	Banco solicitante - BIC UNIOVECA BANESCO BANCO UNIVERSAL CARACAS VE	

50	Solicitante INDUSTRIA BOLIVARIANA DE LA CONFECCIÓN	
59	Beneficiario – Nombre / Dirección PEPE MYPE SAC – CALLE JOAQUÍN BERNAL 345 L-41	DATOS A y B
32B	Moneda e importe Currency : USD (US DOLLAR) Amount: # 19,890.00#	
39B	Importe de crédito máximo NOT EXCEEDING	
42C	Condiciones para librar letras 35 DÍAS FECHA EMBARQUE	DATO E
43P	Expedición parcial PROHIBIDOS	
43T	Transbordo PERMITIDOS	DATO I
44A	Cargar / entregar / recibir en / de CALLAO, PERU	
44B	Para transportar a. ... PUERTO CABELLO, VENEZUELA TÉRMINOS DE ENTREGA : CIF PUERTO CABELLO, VENEZUELA	
46A	Documentos necesarios + Original más cuatro (4) copias de la factura comercial. + Juego completo de conocimiento de embarque marítimo consignado a banesco banco universal y notificado marcado flete prepagado. + Original más una (1) copia de la póliza o certificado de seguro a favor de Banesco Banco Universal, cubriendo todo riesgo, incluso guerra. + Original más una (1) copia del certificado de origen + Dos (2) copias del manifiesto de exportación	DATOS H, F y D
49	Instrucciones de confirmación CONFIRM	

CAPÍTULO 2

FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES



ENLACE PÁGINAS WEB

<http://www.deperu.com/abc/exportacion/261/la-cobranza-exitosa-en-las-exportaciones>

<http://www.centrodeconocimiento.com/Mecapago/cobranza.htm>

FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES

Sea cual sea el bien o el servicio que se comercialice en el mercado local o en el exterior, se tiene, primero, que producir o adquirir. Por ello, el vendedor deberá destinar recursos monetarios para comprar materias primas e insumos, pagar salarios y jornales, y cancelar servicios como energía eléctrica y agua. Así podrá manufacturar o cancelar al proveedor para, según el caso, producir o adquirir el bien que se comprometió a entregar al comprador.

El dinero que se debe invertir para poder producir o adquirir los bienes que se venden se denomina, en la jerga financiera, capital de trabajo (CT). Entre las muchas definiciones que ayudan a comprenderlo, la más simple es la siguiente: "CT es el dinero que se requiere para seguir produciendo mientras se cobran los bienes y servicios vendidos".

Si el vendedor no tiene CT, entonces sus operaciones productivas están basadas únicamente en la cobranza de sus ventas, pues de otra forma no tendría recursos para poder seguir adquiriendo las materias primas o los insumos, o pagando los salarios que son necesarios para seguir produciendo. Esa es la peor manera de operar un negocio y no hay empresa alguna que lo haga así, pues en vez de estar produciendo de manera continua, lo haría cada vez que tuviera recursos, lo que no es de ninguna manera eficiente.

Hay varias maneras de obtener CT. La primera se origina en los recursos que genera la propia empresa, y los proveedores constituyen la segunda fuente de origen. Cuando se le pide crédito a un proveedor se está consiguiendo CT, pues se le pagará una vez se haya recibido el pago de la venta efectuada. La tercera fuente la constituyen los propios accionistas. Esa es la manera como muchísimas empresas consiguen CT. La última fuente la constituyen los préstamos que las instituciones financieras pueden canalizar a las empresas. Entiéndase como instituciones financieras a bancos, cajas municipales (CM), cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y empresas de desarrollo de pequeñas y micro empresas (EDPYME).

"CT ES EL DINERO QUE SE REQUIERE PARA SEGUIR PRODUCIENDO MIENTRAS SE COBRAN LOS BIENES Y SERVICIOS VENDIDOS"

En lo que sigue se revisarán las modalidades de apoyo crediticio que ofrecen las instituciones financieras para financiar CT para operaciones de exportación. La información de productos y costos financieros se encuentran disponibles en las páginas web de las instituciones financieras que operan localmente. A continuación, se presenta la relación de dichas instituciones, junto con la dirección electrónica de su página web.



EMPRESAS BANCARIAS

http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1736



EMPRESAS FINANCIERAS

http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1739



CAJAS RURALES DE AHORRO Y CRÉDITO

http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1741



CAJAS MUNICIPALES

http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1742

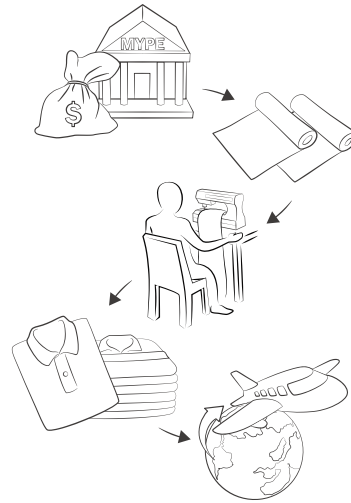


EMPRESAS DE DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y MICRO EMPRESAS (EDPYMES)

http://www.sbs.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=1743

Con esta información, el exportador puede, desde la comodidad de su escritorio, tener un panorama completo de lo que ofrecen las instituciones financieras. Hay que tener en cuenta que como todas las páginas web tienen una estructura similar, será muy fácil orientarse. Hay que buscar la pestaña *PRODUCTOS* o *CRÉDITOS* y al hacer clic ahí se desplegará la totalidad de productos que ofrece la institución. Algunas presentarán toda la información necesaria, en tanto que otras la presentarán por separado. Hay que tener presente que cuando se habla de información relevante, nos referimos a las características, los plazos y sobre todo de tasas de interés aplicables.

2.1 PAGARÉ PARA CAPITAL DE TRABAJO



Hay que tener en claro que cuando se exporta, la empresa simplemente le está vendiendo bienes o servicios a un cliente externo en vez de uno nacional. El término financiamiento de ventas, entonces, se aplica a los préstamos que se otorgan tanto cuando se hacen operaciones a clientes internacionales (exportaciones) como a nacionales. Por eso las instituciones financieras pueden ofrecer a sus clientes que están exportando pagarés para capital de trabajo.

Pepe Mype cerró un contrato con un cliente boliviano para vender 50 000 polos de algodón (T-shirt) por US\$25 000. El plazo de entrega se ha fijado de común acuerdo en 30 días; pero el pago será efectivo dentro de 30 más. El margen que le dejará la operación a Pepe es de 30%, por lo que necesita US\$17 500 para financiar el CT (pago de la tela, jornales de los operarios, costos del embalaje, etc.) que le permitirá efectuar la venta a su cliente del exterior.

Como siempre que necesita consejo, nuestro buen Pepe recurre a su compadre, quien le sugiere que solicite un préstamo para financiar la venta de los polos.

DEFINICIÓN

Es una modalidad de financiamiento por la cual la institución financiera entrega efectivo a la empresa bajo determinadas condiciones de plazo, periodicidad de pago y costo, con el fin que sea invertido en la compra de materias primas, insumos y el pago de salarios y servicios necesarios para elaborar el producto o servicio que se está comercializando.

CARACTERÍSTICAS

El pagaré para CT requiere por parte de la empresa que recibe el préstamo de la firma (suscripción en la jerga legal) de un título valor denominado pagaré, el mismo que la obliga a devolver el dinero bajo determinadas condiciones.

El plazo para este tipo de operaciones es siempre menor a 360 días. El grueso de estos financiamientos se sitúa entre 30 y 180 días, que es por regla general la duración de la operación desde el momento que se empieza a producir hasta el pago por parte del cliente. La idea principal cuando se negocian el plazo y la periodicidad del pago (cuota mensual, trimestral, etc.) es que calcen contra el pago del cliente.

Si bien el pagaré puede ser desembolsado en moneda local (soles) o moneda extranjera (dólares), si se está financiando el CT para una exportación, entonces el préstamo deberá ser solicitado en moneda extranjera, pues esa es la moneda con la que pagará el cliente.

Las instituciones financieras, antes de desembolsar el préstamo, evaluarán el riesgo crediticio del cliente. Contestar las preguntas “¿Querrá pagar?” y “¿Podrá pagar?” requiere la entrega de cierta información por parte de la empresa solicitante.

A continuación, se presentan los requerimientos de información que una institución financiera que opera en el mercado local pide a los clientes que solicitan apoyo financiero:

REQUISITOS

DOCUMENTOS PERSONALES

- Sólo presenta tu DNI y el de tu cónyuge.
- Recibo de luz o agua cancelado.
- Autoavalúo o título de propiedad (se solicitará sólo a clientes sin experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito).

DOCUMENTOS DEL NEGOCIO

- Documentación sustentatoria de ventas.
- Constancia de asociado, contrato de alquiler o autoavalúo del local comercial.
- Cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero.

El pagaré puede ser desembolsado bajo la modalidad de tasa adelantada o tasa vencida. El primer caso se conoce como “descuento” e implica que la tasa de interés de la operación se cobra por adelantado en tanto que en la modalidad de tasa vencida, los intereses se van cobrando según vencen las cuotas.

Para financiar la exportación, Pepe recurre al Banco Mype, el cual, luego de la evaluación crediticia respectiva, le aprueba un pagaré para CT a tasa vencida de 18,08% anual y por US\$17 500 a 60 días. Nótese que el plazo total coincide exactamente con la fecha de pago de la operación. La modalidad de tasa vencida implica que los intereses se pagarán al final de los 60 días. Al final del plazo, Pepe deberá pagarle al banco US\$17 991,50, según el detalle que se presenta en el cuadro y gráfico siguiente:

EN TÉRMINOS GRÁFICOS

PAGARÉ PARA CT



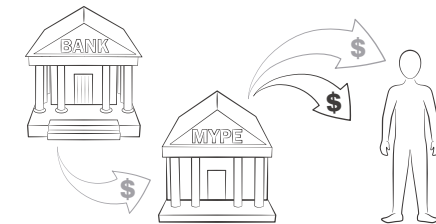
SOLICITUD DE PAGARÉ

Pagaré	US\$ 17,500.00
Interés anual	18.08%
Interés por 60 días	$2.81\% = (1 + 18.08\%)^{(2/12)} - 1$

OPERACIÓN

Fecha desembolso	Día 0
Pagaré	US\$17,500.00
Fecha pago	Día 60 o mes 2
Monto pago total	US\$17,991.50
Devolución pagaré	US\$17,500.00
Pago intereses	$US\$491.50 = US\$17,500 \times 2.81\%$

2.2 FINANCIAMIENTO PRE EMBARQUE



Los Advance Account (avance en cuenta) son operaciones en las cuales un banco local canaliza recursos de bancos del exterior para financiar exclusivamente operaciones de comercio exterior. En este tipo de créditos, el banco local actúa de intermediario entre el banco del exterior y el cliente, y asume el pago en caso este no cancele el crédito. Por ello, además de trasladar el costo del banco externo, agrega una comisión de garantía (aval en la jerga financiera) a la operación. Sin embargo, cuando hay abundancia de depósitos en las instituciones financieras, los financiamientos pre y post embarque se desembolsan con recursos locales.

Dado que el propósito de estos créditos es financiar operaciones de exportación e importación, la moneda en la cual se desembolsa no es la moneda local, sino dólares norteamericanos.

Nuestro ya conocido Pepe Mype cerró otro contrato de venta, esta vez con un cliente argentino (Che Carlitos SCRL), para vender 30 000 boxers de algodón por US\$15 000. La fecha de embarque se ha fijado de común acuerdo en 30 días. Para tal efecto, el banco del cliente argentino (Banco de Buenos Aires) ha procedido a abrir una carta de crédito de exportación confirmada (CCE) por US\$15 000 por la exportación de 30 000 boxers a un precio de US\$0,50 CIF a favor de Pepe en el Banco Mype.

Antes de continuar, es conveniente detenerse para revisar lo que Pepe tiene hasta el momento:

1 TIENE UNA CCE CONFIRMADA

Eso quiere decir que basta que Pepe presente los documentos de la operación sin discrepancias (en la jerga bancaria, “limpios”) al Banco Mype para que este proceda a pagarle los US\$15 000. Tal como se mencionó anteriormente, con este tipo de instrumento no es necesario que el cliente reciba la mercadería para que se proceda al pago. Y dado que es confirmada, no se requiere que el banco de Pepe le envíe los documentos al banco del cliente para que se proceda con el pago de la operación.

2 LA INCOTERMS UTILIZADA ES LA DE CATEGORÍA C, ESPECÍFICAMENTE CIF (ACRÓNIMO EN INGLÉS DE COST, INSURANCE AND FREIGHT, ES DECIR, COSTO, SEGURO Y FLETE)

Ello significa que Pepe debe escoger el medio de transporte y pagar los gastos y el flete necesarios para hacer llegar las mercaderías al punto de destino convenido, así como los seguros. Además, deberá despachar las mercaderías con los trámites aduaneros para su exportación. Los riesgos de pérdida o daño de las mercaderías pasarán a su cliente desde el momento en que estas se encuentren a bordo del medio de transporte en el punto de embarque convenido.

El margen que le dejará la operación a Pepe es de 40%, por lo que necesita US\$9000 para financiar el CT (pago de la tela, jornales de los operarios, costos del embalaje, etc.) que le permitirá producir los bóxers y transportarlos hacia el punto de destino convenido con su cliente (Buenos Aires)

Como ya es costumbre, Pepe recurrió a su compadre, quien le aconseja que ahora que tiene una CCE solicite al Banco Mype un pre embarque para financiar la venta de los polos.

DEFINICIÓN

Una de las modalidades más conocidas de Advance Account es la denominada *pre embarque*. Este pagaré financia las ventas efectuadas al extranjero en el lapso de tiempo que va desde el momento que se recibe el pedido y se embarca la mercadería. Para que la institución financiera otorgue el financiamiento el exportador, aparte de superar la evaluación crediticia a la que será sometido, tiene que probar haber efectuado una venta a un cliente del exterior a través de un pedido confirmado, contrato o carta de crédito de exportación.

CARACTERÍSTICAS

Dependiendo de la institución financiera, estas son las características principales:

MONTO MÍNIMO / MÁXIMO DE LA OPERACION

Depende de la institución financiera. En algunas no hay límite en otras el monto mínimo es de US\$50,000

% MÁXIMO FINANCIADO

Depende de la institución financiera, pero ninguna financia el 100%

PLAZO DEL FINANCIAMIENTO

Entre 30 a 360 días; sin embargo, en la gran mayoría de bancos el plazo máximo es de 180 días

REQUISITOS DOCUMENTARIOS

Pagaré suscrito / Contrato privado de advance account / Documentos sustentatorios de la operación

COSTO

Libor + spread (según el riesgo del cliente local)
/ Tasa vencida

COMISIONES DEL BANCO LOCAL

Aviso US\$55
Confirmación : 0.125%
Modificación : 0.125%
Swift US\$15

El costo de un pre embarque debe ser menor que el de un pagaré para CT. Básicamente, por el hecho de que las instituciones financieras locales utilizan recursos del exterior que son más baratos que el costo de los depósitos locales, que son la fuente de la cual se extraen los fondos para los pagarés de CT.

Efectuada la evaluación crediticia respectiva, el banco le aprueba un pre embarque por US\$9000 a 30 días. Es conveniente notar que el plazo total coincide exactamente con la fecha de embarque de la operación, dado que a la entrega de los documentos limpios, el Banco MYPE procederá a pagarle US\$15000 por cuenta del cliente argentino, y se cobrará los US\$9000 que le otorgó a Pepe. La tasa de interés pactada es de 15%.

A los 30 días, tal como era de esperarse, Pepe entregó los documentos que acreditaban la exportación:

- Original más cuatro (4) copias de la factura comercial.
- Juego completo de conocimiento de embarque marítimo consignado a banco de Buenos Aires. Marcado flete prepagado.
- Original más una (1) copia de la póliza o certificado de seguro a favor de banco de Buenos Aires, cubriendo todo riesgo, incluso guerra.
- Original más una (1) copia del certificado de origen.
- Dos (2) copias del manifiesto de embarque.

La relación de documentos por presentar estaba claramente detallada en el CCE.

El Banco Mype, luego de haber recibido los documentos y al encontrarlos sin discrepancias ("limpios", en la jerga bancaria), procedió a abonarle en la cuenta US\$15 000 (el valor de la exportación), y a su vez cargarle US\$9105,43 producto de la cancelación de la operación de pre embarque (US\$9000 de principal y US\$105,43 de intereses) Tal como se detalla en el cuadro y el gráfico siguiente:

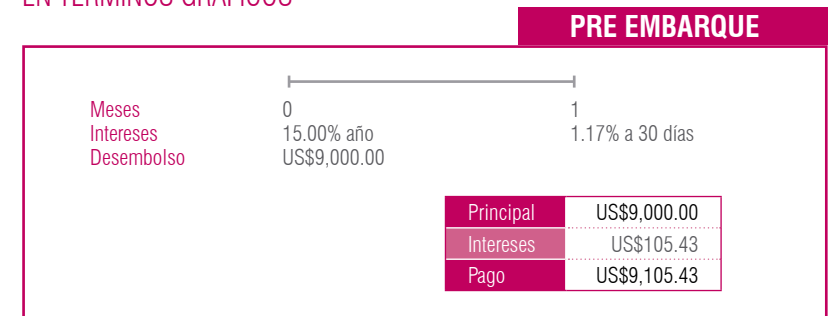
SOLICITUD DE ADVANCE ACCOUNT - PRE EMBARQUE

Pre embarque	US\$9,000.00
Interés anual	15.00%
Interés por 30 días	$1.17\% = (1 + 15.00\%)^{(1/12)} - 1$

OPERACIÓN

Fecha desembolso	Día 0
Pre embarque	US\$9,000.00
Fecha pago	Día 30 o mes 1
Monto pago total	US\$9,105.43
Devolución pagaré	US\$9,000.00
Pago intereses	US\$105.43 = US\$9,000 x 1.17%

EN TÉRMINOS GRÁFICOS



2.3 FINANCIAMIENTO POST EMBARQUE

Pepe Mype es ya un exportador textil consolidado. Sus productos son de buena calidad y precios razonables. El mismo cliente argentino (Che Carlitos SRL), ha quedado tan complacido que esta vez le ha propuesto comprarle 50 000 camisas a US\$2,50 CIF cada una, lo que equivale a una operación de US\$125 000 en total. Esta vez, el pago se efectuará 60 días después de la fecha de embarque. A fin de posibilitar la transacción, el importador accedió a abrir una CCE. Los mismos bancos de la operación anterior participarán en esta.

Ahora Pepe tiene un problema gordo entre manos. Es una operación que le demandará recursos monetarios importantes. Para atender el pedido, necesitará invertir por lo menos US\$100 000, pues el margen será de sólo 20%. Adicionalmente, entre que empiece a producir y reciba el pago transcurrirán 90 días (30 días para elaborar y embarcar las camisas y 60 días a partir de esa fecha para recibir el efectivo). De sus anteriores operaciones de exportación sabe que puede pedir un financiamiento pre embarque a 30 días, préstamo que le proporcionará los fondos para elaborar las camisas. Lo que no tiene claro es cómo financiar los 60 días que se demorará el pago de su cliente argentino.

Como es costumbre, Pepe recurre a su compadre en busca de ayuda y consejo. "Pepe", le dice este, "no hay problema, habla con tu banco (Banco Mype) y pídele un pre embarque por 30 días. Una vez embarcadas las camisas, solicítale un post embarque a un plazo de 60 días. Con el dinero de esta operación cancelas el pre embarque y así puedes esperar sin ningún sobresalto financiero el pago de la exportación".

DEFINICIÓN

Es una modalidad de Advance Account que el exportador puede solicitar una vez despachada la mercadería. La empresa exportadora puede pedirla realizada la exportación, es decir, solicitarla una vez haya embarcado la mercadería. O puede haber pedido, primero, un financiamiento pre embarque, y una vez realizado el despacho puede requerir un financiamiento post embarque. Sea cual sea el origen de la solicitud, la necesidad de este apoyo financiero se origina cuando la compra-venta es al crédito. Lo que implica que el pago será efectuado posteriormente a la entrega de los documentos comerciales o la mercadería.

CARACTERÍSTICAS

Son similares a un pre embarque. Agregándole a los requisitos documentación que pruebe se ha efectuado la exportación (factura comercial, conocimiento de embarque (B/L), póliza de seguro, etc.).

Es bueno tener presente que el costo de esta operación (básicamente la tasa de interés que cobra el banco) debe ser menor que la que corresponde a un pre embarque. La razón es simple de entender: en este caso, el banco tiene la plena seguridad de que el vendedor (exportador) ya realizó la operación y lo único que cabe esperar es el pago por parte del importador.

Efectivamente, Pepe recurre al banco y este le aprueba, obviamente luego del riguroso proceso de evaluación crediticia, un pre embarque por US\$100 000 a 30 días a una tasa de 15% año.

A los 30 días, fecha en la cual debe haber ya embarcado las camisas, Pepe tiene que cancelar al banco US\$101 171,49 (tal como puede observarse en el cuadro y el gráfico siguiente).

SOLICITUD DE ADVANCE ACCOUNT - PRE EMBARQUE

Pre embarque	US\$100,000.00
Interés anual	15.00%
Interés por 30 días	$1.17\% = (1 + 15.00\%)^{(1/12)} - 1$

OPERACIÓN

Fecha desembolso	Día 0
Pre embarque	US\$100,000.00
Fecha pago	Día 30 o mes 1
Monto pago total	US\$101,171.49
Devolución pagaré	US\$100,000.00
Pago intereses	$US\$1,171.49 = US\$100,000 \times 1.17\%$

EN TÉRMINOS GRÁFICOS

PRE EMBARQUE



Esa cantidad, obviamente no la tiene Pepe disponible en ese momento.

Con los documentos comerciales que prueban que se ha efectuado la exportación en mano, Pepe solicita al mismo banco un financiamiento post embarque a 60 días, que calza con el plazo que se demorará Che Carlitos SRL en cancelar la venta. El Banco Mype le aprueba un post embarque por US\$101 171,49 a 60 días a una tasa de 12,5%. La menor tasa comparada con la cobrada en el pre embarque corresponde al menor riesgo que el banco percibe en esta operación, pues tiene pruebas indudables de que la exportación se realizó.

Los US\$101 171,49 desembolsados por el banco cancelan el pre embarque y le proporcionan tranquilidad financiera a Pepe por el lapso de tiempo que se demorará el cliente en pagarle. A los 60 días, Che Carlitos SRL pagará a través de su banco US\$125 000, que serán recibidos en la cuenta que Pepe mantiene en el Banco Mype, y este procederá a cancelar el post embarque otorgado. En resumen, toda la operación puede visualizarse así:

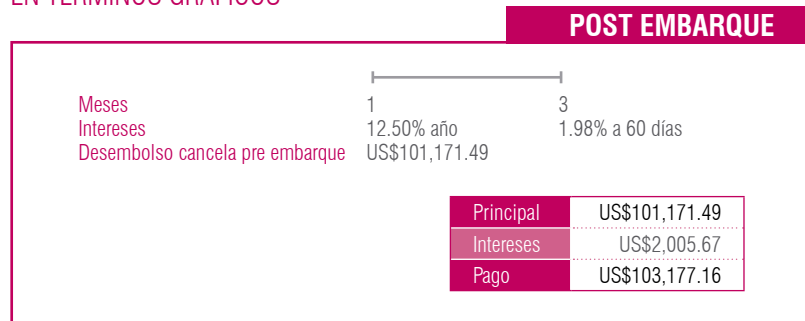
SOLICITUD DE ADVANCE ACCOUNT - POST EMBARQUE

Post embarque	US\$101,171.49
Interés anual	12.50%
Interés por 60 días (del 30 al día 90)	$1.98\% = (1 + 12.50\%)^{(2/12)} - 1$

OPERACIÓN

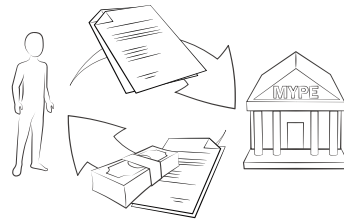
Fecha desembolso	Día 30
Post embarque	US\$101,171.49
Fecha pago	Día 90 o mes 3
Monto pago total	US\$103,177.16
Devolución pagaré	US\$101,171.49
Pago intereses	$US\$2,005.67 = US\$101,171 \times 1.98\%$

EN TÉRMINOS GRÁFICOS



Obviamente, US\$21 822,84 (US\$125 000 – US\$103 177,16) quedarán en la cuenta de Pepe.

2.4 FACTORING INTERNACIONAL (FORFEITING)



Nuestro viejo conocido Pepe Mype mientras estaba atendiendo el pedido de Che Carlitos SRL, recibió la llamada de un cliente ecuatoriano, quien le pidió le vendiera 10 000 polos de algodón (T-shirts). Dado que tiene capacidad instalada ociosa, decide atender el pedido. El precio por polo se fijó en US\$0,50 CIF, y la exportación se pagará a los 60 días de embarcada la mercadería. Esta vez, Pepe aceptó que el pago de la operación se hiciera a través de una cobranza documentaria. Esto implica que para que el banco ecuatoriano le entregue los documentos comerciales, el cliente de Pepe debe previamente aceptar una letra de cambio a 60 días.

Dado que ya conoce las modalidades de financiamiento para exportaciones, decide no consultar con su compadre y se dirige directamente al Banco Mype, el cual luego de evaluar la solicitud le otorga un financiamiento pre embarque por US\$3500 a 30 días. Producido el lote y embarcado al punto de destino fijado de antemano con el cliente ecuatoriano, Pepe

decide pedir un post embarque para financiar la venta a crédito efectuada. Para su sorpresa y consternación, el banco declina prestarle el dinero aduciendo que ya le otorgó todo el apoyo financiero que puede dada la situación financiera de Pepe. Hay que recordar que el Banco Mype le ha desembolsado US\$104 671,49 (US\$101 171,49 del post embarque que está financiando la exportación a Argentina y US\$3500 del pre embarque del pedido a Ecuador).

Cabizbajo y preocupado, decide pedirle consejo a su compadre. “Pero, Pepe”, le dice, “¿Por qué no me consultaste antes? Tu problema tiene solución: averigua si el Banco Mype tiene el producto factoring internacional, y si la respuesta es afirmativa, proponle que te compre la cuenta por cobrar del cliente ecuatoriano.

DEFINICIÓN

También denominado *forfeiting*, es una operación comercial por la cual una institución financiera (el factor en la jerga financiera) le compra al exportador cuentas por cobrar a través de la adquisición de documentos comerciales originados por una venta al exterior a plazos. Vale la pena destacar que si bien las operaciones de factoring tienen plazos variables, estos raramente exceden los 180 días.

De manera similar a los otros mecanismos de financiamiento explicados, el factoring busca dotar de liquidez al exportador con el fin de que este pueda seguir con sus operaciones productivas.

CARACTERÍSTICAS

Al no ser un crédito y sí una operación de compra-venta de obligaciones que el comprador (importador) tiene con el vendedor (exportador), la propiedad de la deuda y de su pago pasan de las manos del exportador a las de la institución financiera que la adquirió, por lo que de no pagar el cliente (importador), esta acción no representa ninguna obligación de pago para el exportador. El precio por el cual se adquieren los documentos incluye una deducción por

los intereses que cobra el factor, a lo que hay que agregar comisiones bancarias. En términos simples, el factor, por ejemplo, comprará hoy por US\$99 lo que vale US\$100 dentro de un plazo determinado. Ese dólar que se descuenta representa la rentabilidad que obtiene la institución que compra el documento.

El factoring internacional dota de liquidez a la empresa exportadora, transfiere el riesgo de cobranza a la institución financiera y a la vez elimina los gastos de cobranza de la exportación.

Con el fin de acceder a este mecanismo de financiamiento, es necesario:

- 1 : SUSCRIBIR UN CONTRATO DE COMPRA DE DOCUMENTOS / FACTORING INTERNACIONAL.
- 2 : COMPLETAR LA PLANILLA DE FACTORING, en donde se consignarán las principales características de la operación cuyos documentos se están vendiendo.
- 3 : CONTAR CON UNA CCE CONFIRMADA, con documentos limpios (sin discrepancias); o una cobranza documentaria de exportación con una letra de cambio a plazo debidamente avalada por un banco de primera línea.

Algunas instituciones financieras compran cobranzas derivadas de cartas de crédito avisadas, pero están sujetas a evaluación.

El factoring internacional es particularmente útil cuando se trata de liberar saldos de la línea de financiamiento post embarque, lo que le permite al exportador ser más activo en la venta de productos al exterior al contar con financiamiento para capital de trabajo.

Afortunadamente para Pepe, el banco sí tiene el producto. Las condiciones documentarias incluyen la firma de un contrato de factoring, la planilla y los documentos comerciales conjuntamente con la letra aceptada por el cliente ecuatoriano. El banco le cargará 15% de interés a la operación, lo que se traducirá en un descuento de 2,30% sobre el monto de la cuenta por cobrar.

El gráfico siguiente permite visualizar las operaciones efectuadas por Pepe con el Banco Mype. La operación inicial es el pre embarque y a los 30 días, que es el plazo de vencimiento de este crédito, se produce la compra de la cuenta por cobrar generada por la exportación.

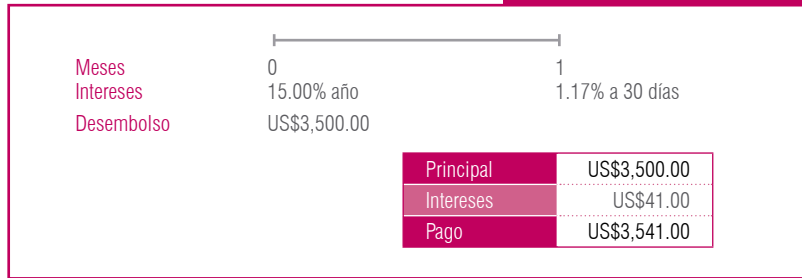
OPERACIÓN 1: PRE EMBARQUE POR US\$3,500 A 30 DÍAS

SOLICITUD DE ADVANCE ACCOUNT - PRE EMBARQUE	
Pre embarque	US\$3,500.00
Interés anual	15.00%
Interés por 30 días	$1.17\% = (1 + 15.00\%)^{(1/12)} - 1$

OPERACIÓN	
Fecha desembolso	Día 0
Pre embarque	US\$3,500.00
Fecha pago	Día 30 o mes 1
Monto pago total	US\$3,541.00
Devolución pagaré	US\$3,500.00
Pago intereses	US\$41.00 = US\$3,500 x 1.17%

EN TÉRMINOS GRÁFICOS

**OPERACIÓN 1
PRE EMBARQUE**



OPERACIÓN 2: FACTORING INTERNACIONAL POR US\$4,885

SOLICITUD DE FACTORING INTERNACIONAL

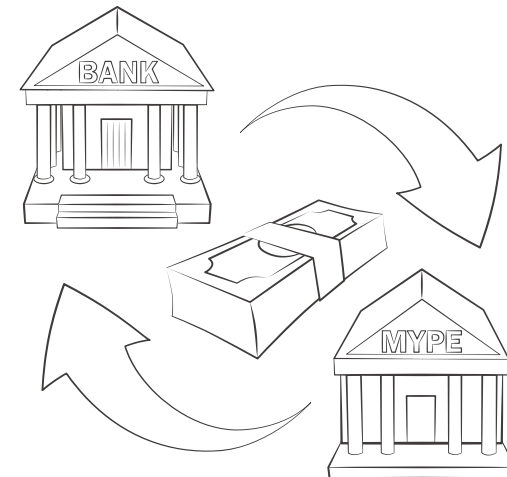
Compra factura	US\$5,000.00
Interés anual	15.00%
Interés por 60 días	$2.36\% = (1 + 15.00\%)^{(2/12)} - 1$
Descuento por 60 días	$2.30\% = 2.36 / (1 + 2.36\%)$

OPERACIÓN

Fecha compra	Día 30 o mes 1
Compra factura de	US\$5,000.00
Por un pago de	$US\$4,885.00 = US\$5,000 \times (1 - 2.30\%)$

EN TÉRMINOS GRÁFICOS

**OPERACION 2
FACTORING INTERNACIONAL**



CAPÍTULO 3

MECANISMOS DE COBERTURA

MECANISMOS DE COBERTURA

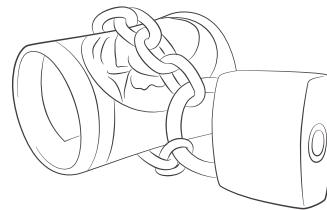
Toda operación comercial conlleva riesgos, y el exportar no es una excepción. Cuando se vende al exterior hay un sin número de factores que pueden resultar diferentes a lo que se esperaba: la mercadería puede sufrir un siniestro durante la travesía al punto de destino, el cliente puede incumplir con el pago, el precio del dólar puede bajar en relación con el sol, etc.

Si bien los riesgos no pueden eliminarse, si se pueden gestionar y reducir. El sistema financiero tiene productos que ayudan a mitigarlos. Es por todos sabido que en caso sucedan siniestros, existen pólizas de seguros que cubren todas las contingencias que pueden darse durante el transporte del producto. Pero lo que no es conocido por muchos es que también puede manejarse el riesgo de no pagarse la operación, e inclusive es posible fijar el tipo de cambio para que no se afecte el flujo de caja de la empresa cuando se produzca el pago de la exportación.

A continuación, se revisarán instrumentos que permiten la cobertura del riesgo en estas dos situaciones específicas.

3.1 SEPYMEX

Uno de las más grandes trabas que puede enfrentar cualquier exportador es que no pueda financiar el pedido recibido del cliente del exterior. Razones para que las instituciones financieras no le presten dinero pueden haber muchas: inexperiencia, desconocimiento del cliente, insuficientes garantías, etc.



Facilitar el acceso a financiamientos bancarios es clave si se desea fomentar a los pequeños exportadores. Para tal efecto, hay que contestar una simple pregunta: ¿cómo convencer a los bancos de que prestar a un exportador pequeño es una operación de riesgo tolerable? La respuesta tiene que ver con la constitución de mecanismos de garantías que aseguren al banco que los fondos prestados les serán devueltos en su totalidad o en gran parte.

En este contexto, con el apoyo del Estado se han creado mecanismos como el Programa de Seguro de Crédito a la Exportación para la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYMEX).

.....

Nuestro ya conocido Pepe Mype tiene un primo, llamado Pipo Mype. Pipo es un pequeño exportador textil y cuenta con un pedido en firme de un cliente brasileño para venderle 10 000 buzos a US\$1,50 CIF cada uno. Para formalizar la operación, el cliente ha procedido a suscribir un contrato por US\$15 000, con fecha de entrega a 90 días.

El único problema es que Pipo no tiene dinero para empezar a producir el pedido. En una reunión familiar se encontró con Pepe y el compadre de este, y le contó su situación. Agregó que si no podía reunir US\$10 000, tendría que comunicarle a su cliente que no podría efectuar la venta de los buzos. También comentó que había acudido al banco en busca de financiamiento y que este le había respondido que por su situación financiera sólo calificaba para un pre embarque de máximo US\$5000.

“Pipo”, le dijo Pepe, “mi compadre te puede brindar la solución”. El compadre de Pepe le preguntó si conocían el producto Sepymex. Pepe y Pipo le dijeron al unísono que nunca habían escuchado esa palabra.

.....

DEFINICIÓN

El Sepymex es un seguro que permite a las instituciones financieras afiliadas a este programa recuperar hasta el 50% del financiamiento pre embarque asegurado.

La póliza de seguro es emitida por la Compañía de Seguros SECREX a solicitud del exportador, y a favor del banco que está financiando el pre embarque de pedidos que cuenten con órdenes de compra, pedidos en firme o CCE irrevocables.

En caso el financiamiento no sea cancelado, entra a operar la cobertura y el banco financiador recibe el 50% del crédito otorgado y asegurado.

CARACTERÍSTICAS

Las principales características del programa son:

- 1 Los beneficiarios son pequeños y medianos exportadores que:
 - A la fecha de ingreso al programa mantengan una clasificación de Normal o CPP (créditos con problemas potenciales) en la Central de Riesgo de la SBS por no menos de 85% del total de los préstamos recibidos.
 - No hayan experimentado reducciones en su patrimonio en el año de ingreso al programa respecto del año anterior.
 - No se encuentre inmerso en un proceso concursal en INDECOPI.
- 2 El monto del crédito asegurado máximo es de US\$3 millones
- 3 El plazo máximo será de 180 días
- 4 El porcentaje de cobertura será de 50% del crédito asegurado
- 5 El costo de la póliza es 0,35% flat (adelantado) por 90 días o fracción, mas IGV

“Bien”, continuó el compadre, “lo que tienes que hacer es decirle al banco que vas a utilizar la póliza Sepymex y solicitar su emisión a la empresa Secrex para que garantice hasta el 50% de la operación que te aprueben. De esa manera ya tienes el problema resuelto, pues el banco te financia los US\$10 000, 50% de los cuales están asegurados por la póliza y el otro 50% es lo que el banco estaba dispuesto a financiarte por tu riesgo crediticio”.

“¿Y el costo?”, le preguntó Pipo. “Bueno, aparte de lo que te cobra el banco por el pre embarque, tienes que pagarle a la empresa que emite la póliza Secrex la comisión de US\$17,50 más el IGV correspondiente”.



ENLACE PÁGINAS WEB

http://www.mincetur.gob.pe/newweb/portals/0/PROGRAMA_SEPYMEX.pdf

<http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=027C6C34-D651-4DF8-B775-E73CA65C6200.PDF>

3.2 FONDO DE GARANTÍA EMPRESARIAL - “FOGEM”

CARACTERÍSTICAS GENERALES

Es un fondo constituido para garantizar los créditos que las entidades del sistema financiero nacional otorguen a favor de las micro y pequeñas empresas (MYPES) productivas, de servicio y de comercio y a las medianas empresas exportadoras.

OBJETIVOS

Garantizar en forma parcial los Préstamos que las IFI elegibles otorguen a los Beneficiarios, en tanto se mantenga la desaceleración económica mundial como consecuencia de la crisis financiera internacional.

ELEGIBILIDAD:



DE LOS PRESTATARIOS:

- LA MYPE con deudas clasificadas como Normal y CPP, que desarrolle actividades de producción, servicios y/o comercio.
- La mediana empresa con deudas clasificadas Normal y CPP, cuyas ventas directas e indirectas al exterior superen el 30% del total de ingresos anuales.

2

DE LAS IFIS:

- Supervisadas por la SBS
- Que suscriban el Contrato de Garantía
- Tengan asignado un Valor Máximo de Garantía (VMG) por COFIDE

MONTO MÁXIMO DE EXPOSICIÓN DEL FONDO

Este programa, administrado por Cofide, opera el Fondo de Respaldo de S/. 300 000 000.00 El Monto Máximo de Exposición es el importe hasta por el cual el Fondo podrá otorgar Garantías. Inicialmente no deberá exceder de cinco veces el patrimonio del Fondo.

VALOR MÁXIMO DE GARANTÍA POR PRESTATARIO:

Importe hasta por el cual el Fondo garantizará Préstamos a cargo de un solo Prestatario, considerando todas las IFI con las cuales haya contraído obligaciones

Tamaño	Monto VMG	Ventas anuales
Micro	Hasta US\$ 30 mil	Hasta US\$ 175.5 mil
Pequeña	Hasta US\$ 150 mil	Hasta US\$ 2.01 MM
Mediana	Hasta US\$ 2 MM	

VALOR MÁXIMO DE GARANTÍA POR IFI

El menor valor que resulte entre:

- El 30% del Patrimonio Efectivo de la IFI.
- El 20% del Monto Máximo de Exposición del FOGEM.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRÉSTAMOS GARANTIZADOS

1

DESTINO:

Activo Fijo, Capital de Trabajo y operaciones de Pre y Post Embarque.

2

PLAZOS:

- Activo Fijo: Hasta 5 años
- Capital de Trabajo: Hasta 2 años
- Pre y/o Post Embarque: Hasta 12 meses

3

COBERTURA:

Hasta el 50% del Saldo Insoluto del Préstamo Garantizado, sin considerar ningún tipo de capitalizaciones.

4

MODALIDAD:

Cartera de Garantías:

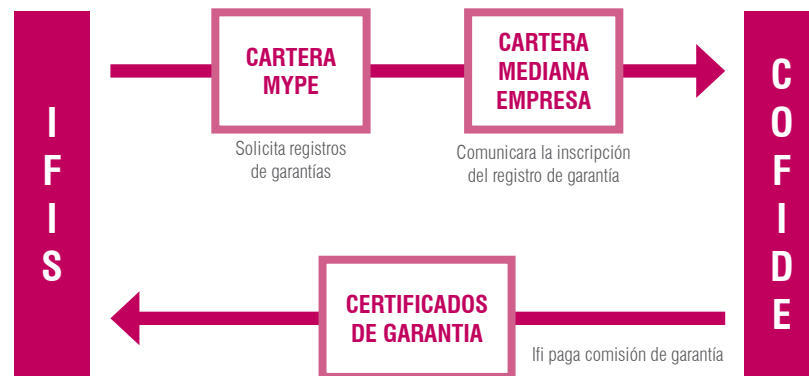
- El Fondo garantizará los créditos que conforman una cartera de Préstamos.
- La evaluación de riesgo crediticio corresponde a la IFI.

5

COMISIÓN DE GARANTÍA:

0.25% nominal anual sobre el Saldo insoluto del Préstamo garantizado

PROCEDIMIENTO PARA EL OTORGAMIENTO DE LAS GARANTÍAS



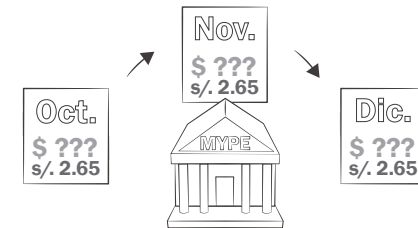
COMO ACCEDER AL FOGEM

A través de Las IFIs y/o IFIEs que han suscrito Contrato de Garantía, que son las siguientes:

- 1 Banco de Crédito
- 2 BBVA Continental
- 3 Scotiabank
- 4 Interbank
- 5 Banco Financiero
- 6 Banco de Comercio
- 7 Banco Interamericano de Finanzas
- 8 CMAC Cusco
- 9 CMAC Del Santa

- 10 CRAC Nuestra Gente
- 11 CRAC Nuestro Señor de Luren
- 12 Edpyme Crear Arequipa
- 13 Caja Metropolitana

3.3 FORWARD DE MONEDAS²



Un exportador peruano que le vende a un cliente en el exterior en dólares y pacta su pago en 3 meses se perjudicará si el precio del dólar en términos de soles se reduce, pues obtendrá menos moneda local de la que esperaba. Si a esto se le agrega que también puede enfrentar aumentos en sus costos, los que mayoritariamente están expresados en soles, podría estar situado en un escenario donde sus márgenes de ganancia se reducirían, o en el peor caso, desaparecerían. No hay que olvidar que en los últimos 10 años, el dólar americano perdió 25% de su valor expresado en soles.

Afortunadamente, existen en el sistema financiero instrumentos que permiten a los exportadores protegerse de los movimientos adversos del tipo de cambio. Uno de estos es el denominado forward de monedas.

Pepe Mype, nuestro orgulloso exportador de textiles, ha pactado la venta al crédito con un cliente en EE.UU. de un contenedor de prendas de vestir por la suma de US\$50 000 a 90 días. Sin embargo, Pepe está preocupado, pues piensa que a 90 días el precio del dólar puede ser menor que el vigente al día de hoy.

Como siempre, Pepe recurre en la persona que más confía, su compadre y le cuenta su preocupación. "No hay problema", le dice este, "pacta un forward de monedas con cualquier banco y asunto arreglado".

² Adaptado del Blog "De regreso a lo básico" (<http://blogs.gestion.pe/deregresoalobasico/>), entregas del 03 y 17 de marzo del 2010.

DEFINICIÓN

Un forward de monedas es un contrato entre el banco y una empresa en el que se acuerda la compra - venta de moneda extranjera a futuro, a un tipo de cambio pactado de antemano. En caso la empresa realice operaciones de exportación con el forward, tiene la seguridad de recibir a futuro un flujo de efectivo en soles seguro, sin importar cómo se haya comportado el tipo de cambio en ese lapso. Es importante mencionar que una empresa que exporta debe contratar un forward de compra de dólares. La razón es simple: si se tiene en cuenta que la operación se hace desde el punto de vista del banco, este tiene, ahora, la obligación de comprarle sus dólares.

Existen dos maneras de liquidar este tipo de contratos: la primera es denominada Delivery Forward (DF), y la segunda es llamada Non Delivery Forward (NDF).

CARACTERÍSTICAS

Para pactar un forward, es necesario seguir estos pasos:

PASO 1



Identificar a las instituciones financieras que ofrecen estos productos. Típicamente son bancos.

PASO 2



Ser cliente de esa institución. Esto es obligatorio.

PASO 3



Pedir una cotización.

PASO 4



Cerrar la operación, que incluye la decisión sobre qué tipo de forward se tomará (delivery o non delivery), la confirmación de la misma y la suscripción de dos contratos: un contrato marco y un contrato específico.

PASO 5



Al vencimiento del plazo, compensar (non delivery) o entregar físicamente las divisas (delivery).

Hay que mencionar que en algunas instituciones, para poder contratar un forward será necesario mantener una línea de crédito para tal fin. En otros probablemente soliciten un porcentaje de la operación en garantía.

Si bien en teoría no hay montos mínimos para pactar un contrato forward, algunos bancos ponen un monto mínimo para poder cerrar estas operaciones.

Es así que Pepe se dirige al Banco Mype y, a fin de eliminar la volatilidad del tipo de cambio, contrata un forward de compra DF a 90 días, que le permitirá cambiar los dólares recibidos a S/.2,63 por dólar. Pasados los 90 días, Pepe tiene la obligación de ir al banco a vender US\$50 000 y el banco tiene la obligación de comprar esa cantidad al tipo de cambio previamente pactado (S/.2,63/US\$). Si el tipo de cambio spot (el vigente ese día) está fijado en S/.2,60/US\$, Pepe habrá evitado perder S/.1500 (S/.130 000, que hubiese recibido en el mercado spot, menos S/.131 500 que recibió del banco al ejecutarse el forward).

¿Pero qué hubiese pasado si el tipo de cambio spot hubiese estado en S/.2,90 / US\$? En ese caso, Pepe hubiese dejado de ganar S/.13 500 (S/.145 000 - S/.131 500). Sin embargo, hay que tener en cuenta que con el forward contratado se anuló el riesgo del tipo de cambio y Pepe pudo proyectar sus ingresos y margen con total certeza.

Queda por aclarar el tema de las modalidades. Bajo la modalidad Delivery Forward, también conocida como forward por entrega física, Pepe se compromete a entregar la totalidad de los US\$50 000 pactados en el contrato y el banco se compromete a pagarle S/.131 500 (producto de comprar los US\$50 000 a S/.2,63 por dólar). Pero si se pactó un Non Delivery Forward, al que también se le conoce como Forward por compensación, y bajo el supuesto de que el tipo de cambio spot este en S/.2,60 / US\$, Pepe sólo recibe S/.1500 del banco (S/.0,03 x US\$50 000, siendo S/.0,03 la diferencia entre el tipo de cambio spot y el tipo de cambio forward). Por otro lado, y en caso que el tipo de cambio spot se haya situado en S/.2,90, Pepe hubiese tenido que pagarle al banco S/.13 500 (S/.0,27 x US\$50 000, donde S/.0,27 es la diferencia entre el tipo de cambio spot y el tipo de cambio forward).