



**PERÚ**

Ministerio  
de Comercio Exterior  
y Turismo

Comisión de Promoción del  
Perú para la Exportación  
y el Turismo - PromPerú

Dirección de Promoción  
de las Exportaciones

# GUÍA FINANCIERA PARA EMPRESAS EXPORTADORAS

Guía Práctica para entender los productos de comercio exterior bancarios

**Departamento de Facilitación de Exportaciones**

► **Departamento de Facilitación de las Exportaciones**  
**Sub Dirección de Desarrollo Exportador**  
Calle 21 n.º713, San Isidro, Lima, Perú  
T (51-1) 616 7400  
[www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)

## ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	1
I. OPERACIONES BÁSICAS DE COMERCIO EXTERIOR .....	2
1.1 Proceso de Compra Venta Internacional .....	2
1.2 Factores de Riesgo .....	3
II. FORMAS Y MEDIOS DE PAGO .....	5
2.1 Formas de pago .....	5
2.2 Medios de Pago Internacionales .....	8
Transferencias internacionales .....	8
Cobranzas internacionales .....	9
Carta de Crédito .....	12
III. FINANCIAMIENTO .....	17
3.1 Capital de Trabajo .....	17
3.2 Financiamiento de Ventas al Exterior .....	18
3.3 Línea de crédito y financiamiento puntual .....	19
3.4 Tipos de financiamiento para comercio exterior .....	19
a) Financiamiento de Pre-embarque .....	19
b) Financiamiento de Post-embarque .....	20
c) Financiamiento mediante Compra de Documentos .....	21
Conveniencia de los tipos de financiamiento .....	23
IV. PROGRAMAS DE GARANTÍA .....	24
4.1 Fondo Crecer .....	24
Características del Fondo Crecer .....	24
4.2 Seguro de Crédito a la Exportación .....	25
Operativa para la obtención de Póliza para Seguro de Crédito de Exportación ...	25
V. COBERTURAS CAMBIARIAS .....	26
5.1 Tipo de Cambio y Derivados Financieros .....	26
5.2 <i>Forwards</i> de Monedas .....	27
Determinación del precio del forward .....	29
Tipo de <i>forwards</i> .....	30
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	33
ANEXOS .....	34

ANEXO 1: CASOS DE ESTUDIO .....	35
Utilización del tarifario de los bancos peruanos .....	35
Resolución de los casos de estudio.....	36
ANEXO 2: GLOSARIO DE LAS PRINCIPALES COMISIONES Y ENLACE A TARIFARIOS DE LAS PRINCIPALES ENTIDADES BANCARIAS .....	38
Glosario de las principales comisiones en Transferencias:.....	38
Glosario de las principales comisiones en Cobranzas y Cartas de Crédito: .....	38
Glosario de las principales comisiones en Financiamiento Pre-Embarque y Post-Embarque: .....	38
Tarifarios de las principales entidades bancarias.....	39
ANEXO 3: INSTRUCCIONES, MODELOS Y SOLICITUDES .....	40
Instrucciones de información que el exportador debe remitir a su importador para el envío de la transferencia .....	40
Modelo de Transferencia Internacional.....	41
Modelo de Carta para la presentación de Documentos de Embarque en Cobranza para Exportación.....	42
Modelo de Carta de Crédito de Pago a la Vista (en inglés).....	43
Modelo de Carta de Crédito de Pago Diferido (en español).....	46
Modelo de Carta de Crédito de Pago Diferido (en español).....	49
Modelo de Carta para la presentación de documentos de embarque en la Carta de Crédito para Exportación .....	51
Modelo de Solicitud de Financiamiento Pre Embarque con el Fondo Crecer .....	52
Modelo de Solicitud de Financiamiento Pre Embarque .....	53
Modelo de Solicitud de Financiamiento Post Embarque .....	54

## PRESENTACIÓN

Este documento contiene los lineamientos generales para la comprensión de los instrumentos financieros asociados al comercio internacional. Una transacción de comercio internacional se compone de varios elementos, como el contrato de compraventa, los medios de transporte de la mercancía, las barreras arancelarias, el tema de aduanas, entre otros. Estos elementos conllevan ciertos riesgos que podrían eventualmente afectar las transacciones internacionales.

Los usos y costumbres internacionales han conllevado a que el sistema financiero provea mecanismos para mitigar en parte dichos riesgos. Uno de estos mecanismos puede ser los medios de pago que permite a un exportador gestionar el cobro de su transacción y al importador reducir el riesgo del trámite documentario. En algunos casos, la entidad financiera brinda seguridad a las partes involucradas; en otros, la entidad financiera es simplemente un mediador entre las partes.

El presente material de estudio presenta una descripción de los instrumentos financieros asociados al comercio internacional, evaluando la operatividad y acceso de los mismos a las pequeñas y medianas empresas exportadoras. En la elaboración de este documento se tomaron en cuenta la oferta actual de productos del sistema financiero peruano, así como sus principales costos financieros publicados en los tarifarios de productos de sus portales de Internet.

# I. OPERACIONES BÁSICAS DE COMERCIO EXTERIOR

## 1.1 Proceso de Compra Venta Internacional

La principal diferencia entre el comercio internacional y el doméstico está en la distancia que separa a las partes que intervienen en la operación. Este hecho origina una serie de problemas potenciales, tanto para el vendedor como para el comprador. El primero, no tiene la seguridad de recibir el pago de su mercadería, y el segundo, no sabe si le van a enviar los productos pedidos, y tampoco puede comprobar personalmente su calidad.

En base a lo anterior, se puede señalar tres grados diferentes de seguridad. En el nivel más simple, el vendedor envía sus productos y los documentos de embarque y, contra la recepción de los mismos, el comprador realiza el pago. La totalidad del riesgo la está asumiendo el primero, quien puede quedarse sin productos y sin dinero.

Un caso intermedio es cuando se utilizan terceros de mutua confianza, es decir, los bancos. El vendedor remite la documentación con la que se puede retirar la mercancía a través de su banco al banco del comprador con instrucciones para que se entreguen luego de recibir la suma de dinero acordada o la aceptación de un documento financiero (letra de cambio, pagaré, etc.). De esta manera, se elimina el riesgo de no ser pagado. Sin embargo, todavía se puede perder la mercadería, pues el vendedor debe esperar a que el comprador se acerque a efectuar el pago.

El caso más seguro es cuando un banco se compromete ante el vendedor a pagar la suma de dinero acordada sólo después de recibir los documentos de embarque en orden (términos y condiciones pactados con el comprador debidamente cumplidos) y asegurada, este último requisito elimina el riesgo de pérdida o daño de la mercadería. Se puede notar que en ningún caso se protege al comprador respecto de la calidad de lo adquirido; para esto tendrá que especificar en los acuerdos con el vendedor qué otros documentos, firmados por entidades de reconocido prestigio, deberán presentarse certificando la calidad de las mercancías.

La complejidad del comercio internacional, debido a los montos que negocia y a los documentos que moviliza, ha hecho de esta actividad toda una especialidad y ha llevado a que se establezca un mínimo de normas y reglas que permitan un mejor entendimiento entre las partes. Así la Cámara de Comercio Internacional (CCI o ICC – International Chamber of Commerce) ha publicado normativas y reglamentos vigentes a la fecha, que proporcionan una serie de orientaciones para facilitar y hacer más efectivo el comercio internacional. Por ejemplo, los *INCOTERMS 2020* consisten en una terminología estandarizada, que se usa en los contratos de comercio internacional y determinan la forma de entrega, riesgos y gastos que asume cada parte.

Frecuentemente los documentos relacionados con el transporte internacional representan también un papel clave en el mecanismo de pago y el contrato de compraventa internacional. En el caso de

exportación, los documentos relacionados son los comerciales (factura comercial, lista de empaque, certificados), los de transporte (contratos entre el exportador y el transportista) y los de seguro<sup>1</sup>.

- **Factura comercial:** documento emitido por el vendedor a cargo del comprador donde se detalla la mercancía, precio y condición de venta (*Incoterms*), nombres y direcciones de las partes involucradas.
- **Certificado de inspección:** Es el certificado generalmente emitido por un organismo independiente y con reputación conocida. Verifica que la calidad, la cantidad o las especificaciones de la mercancía coincidan con las del contrato de compraventa.
- **Certificado de origen:** Es el certificado generalmente emitido por una Cámara de Comercio local, que especifica el país donde se ha producido o transformado la mercancía. Puede ser exigido, por ejemplo, para las exportaciones de países en vías de desarrollo que se benefician de un régimen arancelario preferencial.
- **Lista de empaque:** es una lista muy detallada en la que se describe el peso, volumen, contenido y embalaje de cada bulto.
- **Factura consular:** Algunos países exigen una factura en un formato oficial para toda mercancía importada. Son expedidas por el consulado del país del importador o, en su defecto, por una Cámara de Comercio si la legislación interna lo permite.
- **Documento de transporte:** Documento que asegura el embarque de la mercadería otorgando la posesión y propiedad al portador de la misma y sin el cual no se puede retirar la mercadería en destino. El documento de transporte marítimo es el conocimiento de embarque o *Bill of Lading (B/L)*; el de transporte aéreo es la guía aérea o *Airway Bill (AWB)*; y el de transporte terrestre es la carta porte.
- **Certificado de seguro:** Acredita el tipo y el importe de cobertura del seguro.

## 1.2 Factores de Riesgo

Es conocido por todos que las operaciones de comercio internacional llevan asociadas un riesgo superior que las realizadas en el mercado local, pero ¿sabemos con precisión a qué se debe ese riesgo adicional que, suponemos, hay que asumir cuando queremos vender en los mercados internacionales?

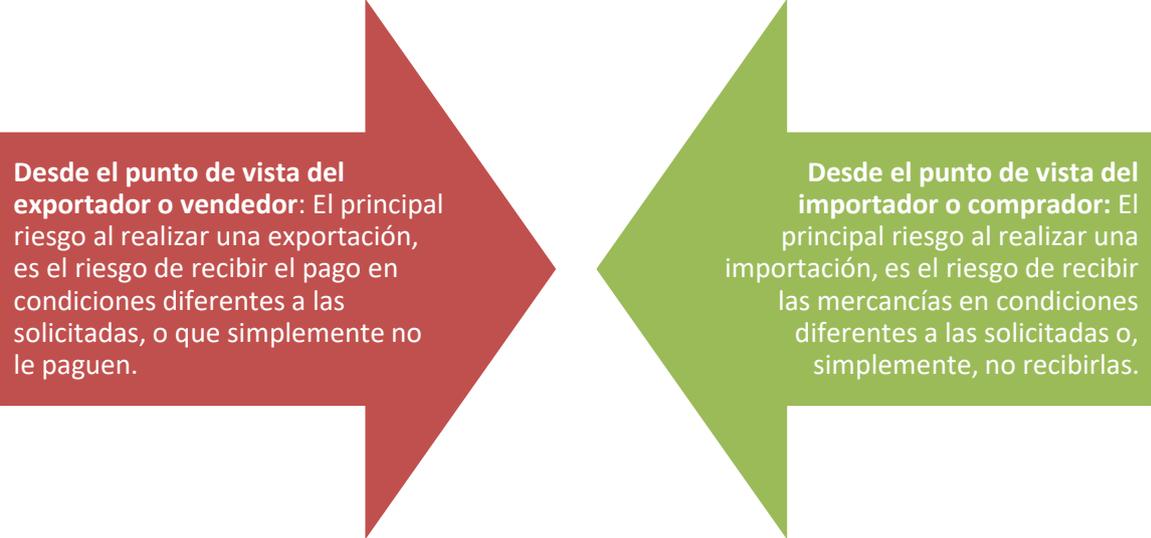
Si centramos este riesgo adicional en el objetivo de la cobranza, algunas de sus razones pueden ser debidas al desconocimiento y a la distancia existente entre las partes, a las diferentes legislaciones y prácticas comerciales, a la mayor complejidad del transporte internacional y/o a los posibles problemas que podemos tener en las aduanas de otros países. Estos riesgos no solo afectan al exportador que puede quedarse sin cobrar su venta internacional, sino también al importador, que

---

<sup>1</sup> Puede incluirse algún documento adicional a solicitud del comprador.

puede haber pagado una mercancía y encontrarse con otra diferente mercancía o en malas condiciones.

Estos inconvenientes cobran relevancia cuando se observa que los objetivos del exportador e importador son diferentes. El objetivo del exportador o vendedor en la transacción internacional es asegurarse de que va a cobrar su venta. El objetivo del importador o comprador de productos procedentes del exterior es asegurarse la recepción de la mercancía en el tiempo y condiciones acordados en el contrato comercial. El hecho que, en una operación de comercio internacional, el exportador no conozca personalmente al importador (y viceversa), implica la existencia de dos tipos de riesgo:



**Desde el punto de vista del exportador o vendedor:** El principal riesgo al realizar una exportación, es el riesgo de recibir el pago en condiciones diferentes a las solicitadas, o que simplemente no le paguen.

**Desde el punto de vista del importador o comprador:** El principal riesgo al realizar una importación, es el riesgo de recibir las mercancías en condiciones diferentes a las solicitadas o, simplemente, no recibirlas.

Por otra parte, un riesgo importante proviene del panorama económico y político y del marco legal del país del importador. Estas condiciones determinan, en última instancia, la posibilidad de obtener el pago por la exportación en la forma, inicialmente, deseada. Por ejemplo, existen países que por condiciones particulares de regímenes políticos ejercen control sobre la salida de divisas al extranjero.

## II. FORMAS Y MEDIOS DE PAGO

### 2.1 Formas de pago

Las formas de pago internacionales son los acuerdos entre el comprador y el vendedor para determinar el momento de pago de la mercancía o servicio. Este momento de pago está en relación al embarque y entrega del bien o servicio. Respecto a quién debe iniciar el proceso de pago y decidir el momento del mismo, dependerá de la negociación entre las partes. Las principales formas de pago en el comercio internacional respecto a la entrega de la mercancía son los siguientes:

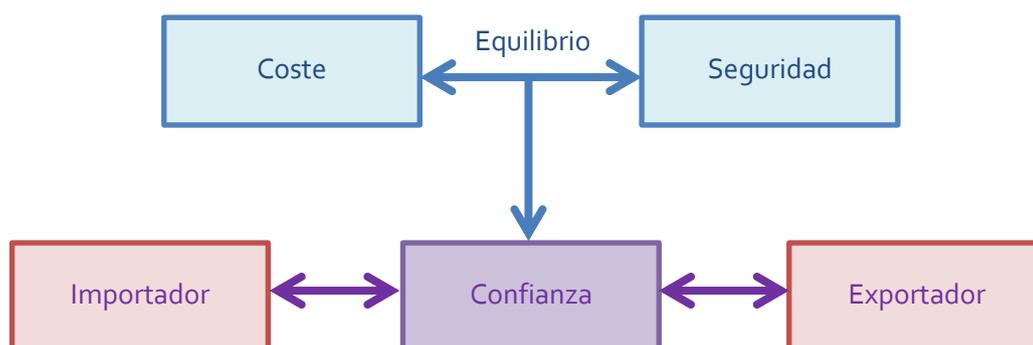
- **Pago por adelantado:** Se denomina así a todo pago que recibe el exportador antes de efectuar el embarque. Es el sistema más seguro para el exportador, pues éste sólo enviará la mercancía cuando haya recibido el pago o transferencia de fondos, es decir, que el exportador tienen la seguridad plena de que no va a enviar la mercancía sin cobrar.
- **Pago a la vista:** Se denomina así a todo pago que recibe el exportador contra la presentación de los documentos de embarque representativos de los bienes o servicios.
- **Pago a plazo:** Se denomina así a todo pago a término o plazo que recibe el exportador después de haber entregado los documentos de embarque al importador, sea contra la aceptación de una letra u otro documento que respalde el acuerdo o simplemente por mutuo acuerdo. Este plazo será acordado entre el exportador y el importador, y normalmente está en función a la fecha de embarque, fecha de factura y fecha de presentación de documentos. En esta forma de pago, el vendedor ofrece una facilidad de pago y crédito al comprador, generalmente existe cuando el comprador goza de la confianza del vendedor y mantiene un buen nivel de crédito.
- **Cuenta abierta:** Mediante esta forma de pago, el exportador envía la mercancía, la factura y los documentos de embarque directamente al importador y espera el pago; es decir, el importador "compra ahora y paga después", siendo por tanto la forma de cobranza más riesgo para el exportador. Esta forma de pago es común cuando se vende en el mercado local, pero no lo es tanto en el comercio internacional debido al incremento de riesgo que presenta para el vendedor. El exportador debería aceptar este sistema únicamente si tiene confianza absoluta en su cliente y en la estabilidad y normas del país del importador.

Estas formas de pago en la transacción internacional tienen tres características que no son independientes, sino que están interrelacionados entre sí: seguridad en el cobro, coste relativo y confianza entre exportador e importador (el Gráfico 1 ilustra esta relación).

Dependiendo de la confianza que exista entre el exportador e importador, se elegirá una forma de cobranza que equilibre coste y seguridad. En términos generales cuanto mayor sea la de cobro y de una correcta recepción de la mercancía, más coste tendrá la forma de pago como consecuencia de la complejidad que llevará asociada su operativa. Esta característica es importante, pues no debemos olvidar que la elección de uno u otro medio de pago en el contrato de compra venta internacional refleja el grado de confianza que existe entre el exportador y el importador, en el momento de realizar

la transacción. Es importante tener en cuenta que, según las negociaciones también puede hacerse combinaciones de Formas de Pago.

**Gráfico 1**  
**Características de la Relación entre Exportador – Importador**



Fuente: Asscodes & Asmer Internacional (1999).

En relación a la elección de la forma de pago e independientemente de si es el exportador o el importador quien lo establece, es recomendable realizar un análisis previo para conocer la situación en la que se realizará la operación respecto a los riesgos no cubiertos, responsabilidades y costos que se tendrían que asumir. Para efectuar este análisis, el exportador puede tener en cuenta los siguientes criterios:

- **Confianza en que el importador pagará en las condiciones establecidas.** Este criterio supone que el importador debe pagar siempre que el exportador haya cumplido con lo acordado respecto a la mercancía y, por tanto, no incluye el caso en que el importador no pague porque ha recibido la mercancía en malas condiciones.
- **Trayectoria de pagos del importador.** Es recomendable verificar el historial del importador, esto es, si el importador suele pagar con puntualidad. Los bancos disponen de un sistema de inteligencia comercial y financiera, tanto a nivel local como a nivel internacional (centrales de riesgo). También existen entidades que ofrecen servicios de información crediticia de empresas a nivel internacional para la calificación y administración de este riesgo<sup>2</sup>, como COFACE y Dun & Bradstreet.
- **Entorno económico y político del país del importador.** Los problemas de pago pueden no ser debidos al importador, sino a la situación del país del comprador, que, por ejemplo, no permita la salida de divisas.

<sup>2</sup> COFACE: [www.coface.com.pe](http://www.coface.com.pe) | Dun & Bradstreet: [www.dnbperu.com](http://www.dnbperu.com)



Por su parte, el exportador debe estar seguro de que es reconocido por su seriedad y experiencia en las operaciones con sus clientes a fin de evitar que se produzcan fallos en los pagos. Asimismo, debe procurar que la calidad de sus productos corresponde a lo establecido en el contrato comercial. Finalmente, debe asegurar que su capacidad de producción y logística es la adecuada para atender pedidos que se ha comprometido a suministrar en los plazos acordados.

## 2.2 Medios de Pago Internacionales

Considerando los riesgos (político/país y comercial/comprador) a los que se enfrentan compradores y vendedores, el uso y costumbre internacional a través del sistema financiero ha mitigado dichos riesgos ofreciendo mecanismos para perfeccionar la forma de pago acordada. Estos mecanismos son los medios de pago internacionales que pueden definirse como instrumentos financieros que posibilitan el pago del importador al exportador por los bienes y servicios que éste último comercializa.

En el comercio internacional, el uso de cheques bancarios es poco habitual. Lo más frecuente, es que el pago se realice cuando el importador acepta una letra de cambio del exportador. Sin embargo, tanto el cheque como la letra de cambio son sólo formas de pago simples. Generalmente, exportadores e importadores se protegen exigiendo que, por ejemplo, las letras de cambio vayan acompañadas de otros documentos relacionados al comercio internacional, entre ellos, la factura comercial, el documento de embarque, lista de embarque, etc.

Los principales medios de pago usados en el comercio internacional son:

- La transferencia internacional es el medio de pago que realiza el importador al exportador por intermedio de los bancos. Este medio de pago se usa frecuentemente en la forma de pago de cuenta abierta, la cual es la forma de pago de mayor riesgo para el exportador.
- La cobranza internacional es el medio de pago por el cual el exportador delega al banco la cobranza de los documentos asociados a la venta al exterior. Los bancos no asumen responsabilidad ni compromiso.
- La carta de crédito es el medio de pago que compromete a un banco a pagar al vendedor en valor de los documentos de embarque que estén en orden.

A continuación, se presenta los conceptos de cada uno de ellos.

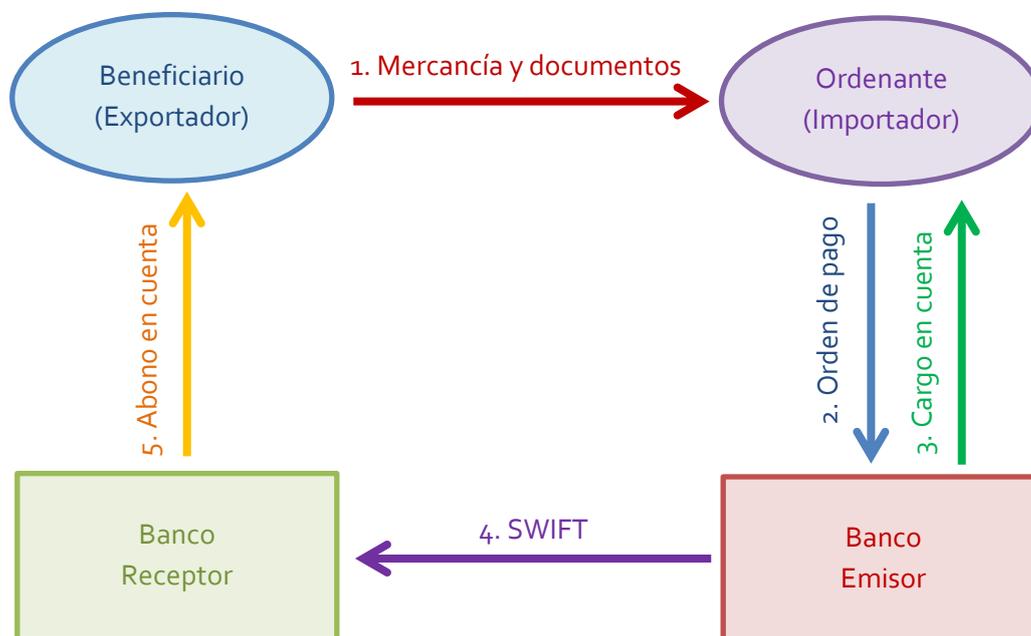
### Transferencias internacionales

Son órdenes de pago que solicitan los compradores del exterior (importadores) a sus bancos para realizar pagos a favor de las empresas exportadoras. El banco del vendedor actúa como receptor del dinero, con el único compromiso de cumplir con las instrucciones proporcionadas.

Para llevar a cabo una transferencia internacional, los bancos utilizan un sistema de telecomunicación denominado sistema *Swift* (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*). *Swift* es una organización de servicios para la banca internacional que ofrece los medios necesarios para la transmisión de mensajes e información financiera. Mediante este sistema de comunicación, un banco se encarga de enviar a otro banco (banco corresponsal) la orden de pagar una cantidad determinada de dinero al beneficiario (exportador). Asimismo, el banco no exige al beneficiario que pruebe que las mercancías se han embarcado para efectuar el abono. Esta forma de pago es recomendable únicamente en caso que exista mucha confianza entre las partes.

En cuanto a la operatividad, el comprador inicia los trámites en un banco de su localidad (banco emisor u ordenante), y solicita un formato de transferencia al exterior o internacional previamente definido. Este formato considera el nombre del beneficiario, la cantidad y la divisa de la orden de pago que requiere, así como los datos completos del banco pagador y número de cuenta en la que deberán abonar los fondos. Luego el banco ordenante (emisor) transmitirá el mensaje respectivo, vía *swift*, para que el dinero se abone al beneficiario. El Gráfico 2 ilustra esta dinámica.

**Gráfico 2**  
**Transferencia Internacional**



Las formas de pago de la venta al exterior donde se utiliza las transferencias internacionales son:

- **Cuenta abierta (*open account*):** implica plena confianza del exportador para con el importador, ya que dicha confianza permitirá que el primero embarque las mercancías y posteriormente reciba el dinero a través de una transferencia de fondos.
- **Pago anticipado:** cuando el vendedor no confía en el comprador y requiere recibir el pago de la mercancía antes de enviarla. Una vez que recibe el pago en su cuenta (vía una transferencia de fondos), procede a embarcar la mercancía.

### Cobranzas internacionales

La cobranza internacional es el medio de pago por el cual los bancos se encargan de la tramitación de documentos asociados a la venta internacional. Así, el exportador entrega los documentos representativos de mercaderías o servicios a su banco, con la instrucción de enviarlos y entregarlos al comprador contra pago o aceptación de un compromiso de pago en determinados términos y condiciones.

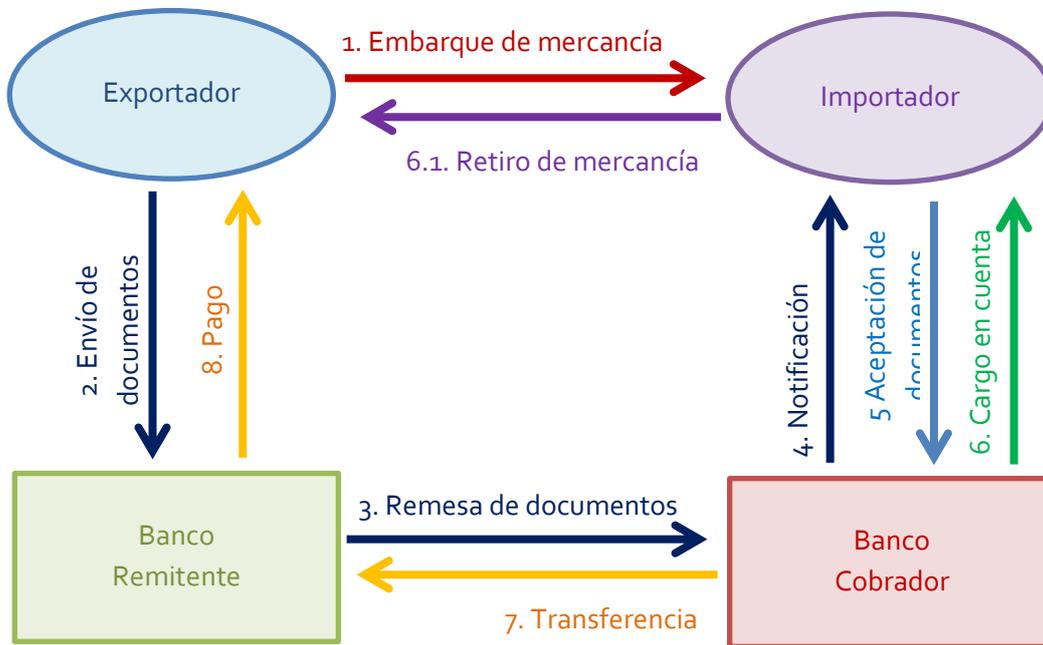
Las cobranzas internacionales pueden ser:

- **Cobranza simple (*clean collection*):** Aquella que implica el cobro de documentos financieros tales como cheques, letras de cambio y pagarés.
- **Cobranza documentaria (*documentary collection*):** Aquella que implica el cobro de documentos comerciales (facturas, documentos de transporte, entre otros) y que van acompañados de documentos financieros.
- **Cobranza avalada:** Es la cobranza documentaria, pero con documentos financieros avalados por un banco. El banco del importador agrega su aval y garantiza el pago, pero no efectúa la revisión de los documentos.

La gestión de la cobranza puede ser a la vista o a plazo (o una combinación de ambos). Cuando la cobranza es a la vista, la cobranza es contra entrega de documentos de embarque o financieros. Cuando la cobranza es a plazo, los documentos son entregados al importador contra la aceptación de una letra o pagaré a un plazo determinado.

La operatividad de la cobranza internacional se presenta en el Gráfico 3. El vendedor (exportador) hace llegar al banco remitente (cedente) los documentos de embarque, junto con la carta de instrucciones (*collection order*), para proceder a la entrega de los documentos de embarque al importador. El banco remitente envía los documentos a su corresponsal (banco cobrador) en el país del comprador. Luego, el banco cobrador notificará al importador acerca de la documentación recibida y requisitos para su pago. Finalmente, al comprador se le entregan los documentos contra pago o contra aceptación, según sea una cobranza a la vista o a plazo. El siguiente gráfico muestra el procedimiento de cobranza.

Gráfico 3  
Cobranza Internacional



El banco que acepta tramitar una cobranza documentaria, asume la responsabilidad de cumplir estrictamente con los términos establecidos en la carta de instrucciones. De ahí que, en las cobranzas, el banco gestor no revisa los documentos que recibe para cobrarlos. Por ello, los bancos realizan la gestión de cobranza, sin ninguna responsabilidad alguna por la falta de pago o aceptación de los documentos.

Las cobranzas internacionales se utilizan cuando existe un nivel moderado de confianza del exportador para con el importador (un menor nivel de confianza que cuando se utiliza la transferencia internacional). Sin embargo, las cobranzas involucran diversos riesgos para los exportadores e importadores. Por ejemplo, existe la posibilidad de que el importador reciba documentos falsificados y que el exportador está expuesto al riesgo de crédito del importador. La siguiente tabla describe estas ventajas y desventajas de la cobranza internacional.

**Cuadro 1:**  
**Ventajas y desventajas de la cobranza internacional**

Partes	Ventajas	Desventajas
Exportador	Control sobre documentos de transporte (se mantiene hasta que recibe garantías de cobro).	Riesgo de crédito del importador. Riesgo de que la mercancía no pueda despacharse en aduana. Importador no acepta la mercancía (en casos se solicite inspección).
Importador	No tiene obligación de pagar hasta poder examinar los documentos (inclusive la mercancía mediante inspección de almacén).	En cobranzas contra pago, existe el riesgo de que la mercancía no sea la especificada. Existe la posibilidad de falsificación de documentos.

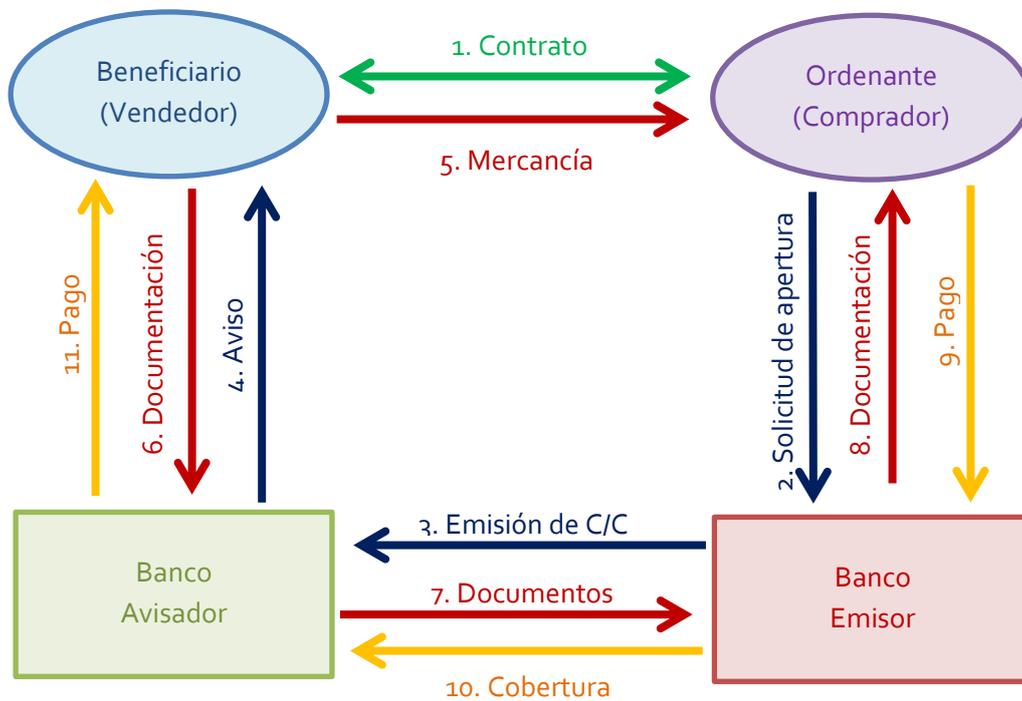
### Carta de Crédito

Es el medio de pago mediante el cual el banco del importador a solicitud de este (comprador u ordenante) se compromete a pagar a un exportador una cantidad determinada, siempre y cuando se cumplan todos los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito.

La carta de crédito, por tanto, es un compromiso escrito, contraído por el banco por orden del comprador, de pagar cierta suma al vendedor en un plazo fijo y contra entrega de determinados documentos, que justifiquen el envío de una mercancía determinada. Una vez fijadas las modalidades del contrato incorporadas en una carta de crédito, el banco emisor y los demás bancos que intervienen sólo responden a lo que está literalmente expresado en el documento, sin que puedan proponérseles derechos o excepciones derivados del contrato fundamental que dio origen a la emisión.

El Gráfico 4 muestra el procedimiento de una carta de crédito. En primera instancia, el importador se aproxima a su banco (banco emisor) y hace una solicitud para emitir una carta de crédito (la carta de crédito se emite desde el país del importador). En dicha solicitud se incluyen datos como el *Incoterm* a utilizar, medio de transporte, el tipo de mercancía, la cantidad, el monto a pagar, fechas, entre otros. Esta debe coincidir con la información que figura en el contrato.

Gráfico 4  
Carta de Crédito



El banco emisor envía, por medio del *Swift*, esta solicitud al banco del exportador. Cuando este banco la recibe, notifica al exportador, quien debe dar su visto bueno; en ese momento, se da por abierta la carta de crédito. El exportador hace el envío de la mercancía, según fecha indicada en la solicitud, y presenta los documentos a su banco. El banco corresponsal revisa los documentos (solo cuando es también banco confirmador) en este caso, paga al exportador si todos los documentos son correctos. Si lo anterior no sucede, el banco únicamente recibe los documentos y los envía al banco emisor, por lo que recibe el nombre de banco avisador.

Cuando el banco emisor recibe los documentos siempre los revisa contra lo estipulado en la carta de crédito. Si todas las condiciones se cumplieron conforme a la solicitud, éste entrega los documentos al importador y cobra el monto consignado.

En la carta de crédito, importan solamente los documentos exigidos, y para nada se toma en cuenta la mercancía en sí. Un ejemplo extremo el banco pagará al exportador si éste presenta los documentos que están especificados por el importador, quien asume la responsabilidad del reembolso, aunque la mercancía recibida no sea de su agrado. La siguiente tabla presenta los beneficios del uso de la carta de crédito para el exportador y para el importador.

**Cuadro 2:**  
**Beneficios del uso de la carta de crédito**

Exportador	Importador
Reduce la necesidad de verificar el crédito (solventía) del comprador, ya que el responsable del pago es una institución bancaria.	Seguridad que el pago al exportador se efectuará únicamente si éste cumple con los términos y condiciones pactados en la carta de crédito.
Conoce perfectamente los términos y condiciones a cumplir para obtener el pago de su exportación.	Puede financiar el establecimiento de la carta de crédito, con lo cual difiere el pago de la importación.
Puede utilizarlo como sustento de financiamiento Pre / Post Embarque.	

Las cartas de crédito se pueden clasificar por su compromiso de pago (irrevocable, confirmada y avisada) y por su forma de pago (pago a la vista o a plazo). También puede haber cartas de crédito con cláusulas especiales, entre ellas con cláusula roja o verde, rotativa y transferible. En el caso de la carta de crédito con cláusula transferible, el primer beneficiario puede solicitar, al banco transferente, poner total o parcialmente a disposición de otro beneficiario (segundo beneficiario) la carta de crédito.

La siguiente tabla presenta las características de los tipos de carta de crédito más usadas en el comercio internacional.

**Cuadro 3:**  
**Clasificación de las cartas de crédito**

Tipo de Carta de crédito	Características	Ventajas (V) y Desventajas (D) para el exportador	Recomendable
Irrevocable	No puede modificarse o cancelarse sin el consentimiento de todas las partes.	V: El exportador tiene la seguridad que cobrará, si presenta los documentos de acuerdo a los términos y condiciones.	Todas las cartas de crédito bajo la UCP 600 son irrevocables.
Avisada / Notificada	El banco avisador sólo notifica o avisa la carta de crédito al exportador, sin adquirir compromiso de pago alguno.	D: El exportador sólo cobrará cuando presente los documentos al banco del importador.	Si el banco y/o país del importador es confiable y sólido.
Confirmada	El banco del exportador añade su compromiso de pago irrevocable adicional a la del banco del importador ("emisor").	V: El exportador cobrará cuando presente los documentos a su banco y éstos estén conformes (sin discrepancias).	Si tiene alguna duda sobre la confiabilidad y solidez del banco y/o país del importador.
Rotativa / Revolving	El banco del importador emite una carta de crédito por un importe máximo, renovable tantas veces como sea convenido.	V: Ahorra trámites administrativos ligados a solicitar y emitir créditos repetidamente.	Si el importador es cliente habitual del exportador.
Cláusula roja	El exportador cobra a la vista anticipos a cuenta y riesgo del comprador, hasta cierto tope porcentual del importe de la carta de crédito, antes que la mercancía sea embarcada.	V: El pago se realiza contra la presentación de un recibo simple. Mayor velocidad de cobro y, por tanto, mayor liquidez para el exportador.	Estrecha relación entre el exportador y el importador. Es ventajosa, pero poca usual con mypes.
Cláusula verde	Similar a la de la cláusula roja, pero el pago se realiza contra la presentación de un warrant o certificado de depósito.	Menor riesgo para el importador.	Estrecha relación entre el exportador e importador. Es ventajosa, pero poca usual con mypes.
Transferible	El beneficiario puede o no transferir total o parcialmente la carta de crédito a otros(s) beneficiario(s).	V: Facilita al exportador el poder garantizar el pago al productor(es) de la mercancía a exportar.	Permite a los pequeños productores acopiar mercancías y consolidarlas en un embarque.
De apoyo / stand by	Es como una carta fianza internacional, pero a favor del exportador (garantía de pago).	V: Ejecutables a sólo requerimiento por incumplimiento de la otra parte.	No son usuales para mypes.

Fuente: Guía Comercial y Crediticia para el Usuario de Comercio Exterior. Serie Pepe Mype. Elaboración Promperú.



Las cartas de crédito son independientes y autónomas respecto al contrato de compraventa internacional o cualquier otro documento suscrito entre las partes. Este principio significa que siempre y cuando el exportador cumpla con presentar correctamente los documentos de la exportación, su pago debe efectuarse conforme a los términos de la carta de crédito, independientemente de las disputas relacionadas con el contrato de compraventa u otros suscritos entre las partes.

A continuación, se describe la principal información que la carta de crédito puede contener:

- Datos del importador (ordenante) y del exportador: transcritos con exactitud y por completo (obligatorio).
- Moneda e importe de la carta de crédito
- Fecha y lugar de vencimiento: suficiente para que el exportador prepare, envíe la mercancía y presente los documentos al banco para su negociación.
- Tipo de crédito: irrevocable, avisada, transferible, etc.
- Documentación a presentar: factura comercial, documento de embarque, etc.
- Descripción de la mercancía: general y suficiente para identificar la mercancía del contrato
- *Incoterm* utilizado: FOB, CIF, etc.
- Puerto de embarque de la mercadería
- Plazo para último embarque y presentación de documentos: fechas razonables para que el exportador cumpla con ambas fechas. En caso que la carta de crédito no lo especifique, se entenderá que el plazo máximo es de 21 días desde la fecha de embarque.

### III. FINANCIAMIENTO

La empresa requiere realizar inversiones para cumplir con su producción o ciclo productivo, que comprende desde el momento que compra materias primas hasta que recibe el pago en efectivo por la venta de su producto. En particular, el ciclo productivo está conformado por el ciclo de producción (desde la adquisición de insumos hasta que el producto final es terminado) y el ciclo de cobranza (desde que el producto final es vendido hasta que se recibe el pago).

#### 3.1 Capital de Trabajo

A las inversiones necesarias durante el ciclo productivo se le denomina capital de trabajo, que pueden ser en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios. Efectivo es el dinero con que cuenta la empresa, tanto en su local como en los bancos con quienes trabaja. Las cuentas por cobrar corresponden a todo lo que está pendiente de cobranza a los clientes que se ha vendido a crédito. Por su parte, los inventarios son los stocks de materias primas, productos en proceso y productos terminados que se encuentran en los almacenes de la empresa. En contabilidad, efectivo, cuentas por cobrar e inventarios se le conocen como activos corrientes.

En el caso que la empresa realice una venta al crédito y no dispone de capital de trabajo, la empresa estaría obligada a producir nuevos productos sólo cuando reciba el pago de lo vendido al crédito. Esto no sucede cuando se cuenta con capital de trabajo, pues se puede seguir produciendo al contar con los medios para hacerlo sin tener que esperar que el cliente cancele sus compras.

Existen varias maneras de conseguir capital de trabajo para una empresa:

- La primera, es a través de los propios recursos del empresario. Lo que implica poner plata de su bolsillo, o que la empresa genere los recursos necesarios (que sus ingresos en efectivo sean mayores que sus egresos en efectivo), producto de las operaciones propias del negocio.
- La segunda proviene de los proveedores. El crédito que se obtiene de ellos implica más días de plazo para pagar lo que se les adquirió y, por lo tanto, menos recursos que la empresa o su propietario tienen que poner para financiar el capital de trabajo.
- La tercera fuente está constituida por los préstamos que, específicamente para ese fin, pueden obtenerse de las entidades financieras. En el caso de los bancos, estos pueden poner, a disposición de sus clientes, apoyo financiero para capital de trabajo, a fin de financiar ventas locales o ventas al exterior. En el caso de las ventas locales, otorgan operaciones de crédito que incluyen sobregiros, pagarés, descuento de letras y *factoring*.

En realidad, casi siempre los recursos de capital de trabajo provienen de una mezcla de estas tres fuentes.

### 3.2 Financiamiento de Ventas al Exterior

Las empresas pueden financiar sus ventas al exterior. Se debe tener en cuenta que el término "financiamiento de ventas" es un término que equivale a financiamiento de capital de trabajo, lo que implica que el acreedor (bancos o proveedores) adelanta dinero o bienes (materias primas e insumos) para que la empresa vendedora pueda producir y luego, con el producto de la cobranza, pueda cancelar el préstamo.

La variedad de formas que puede tomar este financiamiento, varía dependiendo del ciclo productivo de la empresa, pudiendo necesitarse los recursos para adquirir envases, insumos y materias primas, almacenar la mercadería, contratar los fletes, etc.

Se pueden encontrar una gran variedad de formas para financiar las ventas al exterior, las cuales se van generando dentro de las negociaciones entre la empresa y el cliente del exterior. Así, se puede observar que el financiamiento puede provenir del importador (comprador), del exportador (vendedor) o de los bancos.

a) **Financiamiento directo del comprador:** Se hace efectivo a través de las cartas de crédito que el importador pueda abrir a favor del exportador, y pueden ser bajo los términos denominados Cláusula Roja y Cláusula Verde.

- **La cláusula roja** posibilita un adelanto de efectivo, amparado por las condiciones estipuladas en la carta de crédito y se entrega al exportador a la presentación de un simple recibo.
- **La cláusula verde** adelanta efectivo contra la presentación del recibo y el endoso de un warrant, más el certificado de depósito en donde se evidencia que, la totalidad o parte de la mercadería a ser exportada, se encuentra almacenada como garantía.

b) **Financiamiento del exportador:** El exportador puede financiar a sus clientes del exterior, para lo cual podrá utilizar alguna de las modalidades de pago internacionalmente reconocidas: Cobranzas o Cartas de Crédito.

- En el caso de Cobranzas a plazo, la empresa local, una vez efectuado el embarque de la mercadería, envía los documentos que evidencian dicho embarque, a través de su banco al banco del importador, el cual los entregará contra aceptación o pago diferido u otros términos acordados entre el comprador y el vendedor. Se considera un financiamiento del exportador ya que éste le está otorgando un plazo para el pago.

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

- El uso de la Carta de Crédito es recomendable, pues el importador no puede modificar o anular las condiciones del documento sin consentimiento del exportador. Se considera un financiamiento del exportador si es que el pago de la carta de crédito es a plazo y no a la vista. El pago está basado en la documentación y no en los bienes de la transacción comercial y facilitan el acceso al crédito.
- Con una Carta de Crédito de exportación a plazo, confirmada y negociada con documentos en orden mediante una operación de forfaiting de exportación de carta de crédito, se pueden ceder los derechos de cobro de la carta de crédito al mismo banco que negocia la carta de crédito, por lo tanto, y bajo esa modalidad, el exportador recibirá el pago de la carta de crédito sin necesidad de esperar a la fecha de vencimiento de pago de la carta de crédito con lo que podrá cancelar el pago de fletes, gastos de agencia de aduana, servicios de supervisión, servicios de mensajería internacional, etc..

### 3.3 Línea de crédito y financiamiento puntual

Si la empresa local ya tiene una actividad exportadora consolidada, sea porque ya está exportando de manera continua a diversos clientes, o por el hecho de haber conseguido una orden o pedido con un cliente que involucre embarques a lo largo de un período determinado (3,6 o más pedidos), es conveniente pedir una línea de crédito al banco.

Una línea, es el monto máximo que el banco está dispuesto a otorgar a un cliente a lo largo de un período de tiempo determinado. Por lo tanto, cualquier pedido de apoyo financiero que se haga a lo largo de ese lapso de tiempo es atendido por el banco sin demora, pues ya se evaluó a la empresa en su oportunidad. Adicionalmente, si el banco le solicitó garantías, estas serán constituidas para garantizar todos los financiamientos otorgados durante la vigencia de la línea.

En cambio, pedir financiamientos para operaciones puntuales implica que cada operación será evaluada por el banco conforme sean presentadas. Asimismo, si se exigen garantías, estas tendrían que ser constituidas por cada operación evaluada y aprobada. Ambas situaciones involucran costos en dinero y en recursos de la empresa.

### 3.4 Tipos de financiamiento para comercio exterior

Para financiar ventas al exterior, los bancos ofrecen a sus clientes los créditos de exportación denominados financiamientos de pre-embarque y post-embarque, así como el financiamiento a través de la compra de documentos.

#### a) Financiamiento de Pre-embarque.

Pre-embarque es una modalidad de cuenta abierta y sirve para financiar ventas efectuadas al extranjero en el lapso de tiempo que existe entre la recepción por parte del exportador del pedido confirmado, carta de crédito, contrato, entre otra, y el embarque de la mercadería. Se entiende que, durante ese tiempo, se están produciendo los bienes que han sido pedidos por el cliente extranjero.

Para obtener un financiamiento pre-embarque, es necesario ser cliente del banco y haber sido calificado por éste como sujeto de crédito. Esto último significa que, para otorgar el crédito, el banco ha evaluado a la empresa exportadora, pudiendo haber pedido garantías para otorgar el préstamo. El plazo máximo de financiamiento usualmente es de 180 días y la documentación requerida son un pagaré suscrito por el exportador o sus representantes legales y documentos que sustenten la potencial exportación.

Una vez efectuado el embarque de la mercancía, el exportador está en la obligación de presentar al banco que le otorgó el financiamiento, la documentación que respalde el embarque de la mercancía al importador. El requerimiento de la documentación varía de acuerdo a lo pactado en su oportunidad por ambas partes. Sin embargo, se requiere como mínimo la orden de compra del importador al exportador o una carta de crédito de exportación recibida.

Una vez recibidos los fondos de la exportación, se procede a cancelar el financiamiento pre-embarque.

Un financiamiento pre-embarque puede convertirse posteriormente en un post-embarque si es que el exportador presenta documentos al banco que le ha otorgado el financiamiento, pudiendo ser enviados en cobranza al exterior o cuando presenta los documentos de una carta de crédito de exportación para ser enviados al banco del importador. Esta situación se debe a que las condiciones pactadas con el comprador contemplaban el pago a plazo de la mercancía, lo que significa que será cancelada a "x" días de efectuado el embarque; por lo que el pre-embarque no podría ser cancelado a la entrega de documentos al banco, necesitándose un plazo adicional a fin de pagarle al banco el préstamo recibido.

#### **b) Financiamiento de Post-embarque**

Es otra modalidad donde el financiamiento es otorgado cuando la mercancía ya ha sido despachada. Los requisitos para obtener este tipo de financiamiento son los mismos que en el caso del pre-embarque con la diferencia que se deben presentar los documentos principales que sustenten la exportación como son la factura comercial, el conocimiento de embarque u otros que dependerá de lo que cada banco estime conveniente.

Un financiamiento post-embarque se puede otorgar contra una cobranza de exportación entregada al banco para su cobranza o contra documentos de una carta de crédito de exportación negociados por el banco que otorga dicho financiamiento. Una vez se reciban los fondos de la cobranza o carta de crédito, se procede a cancelar el financiamiento otorgado. Bajo estos medios de pago, los bancos usualmente otorgan el financiamiento por un porcentaje de los documentos a enviar el cobro el cual varía dependiendo de cada banco y de acuerdo a la evaluación crediticia del cliente.

### c) **Financiamiento mediante Compra de Documentos**

Considera dos tipos de financiamiento, *forfaiting* y el *factoring* internacional, que son financiamientos post-embarques, es decir, se financia cuando el embarque (exportación) ya fue realizado.

***Factoring internacional*** es un contrato mediante el cual se realiza el descuento de facturas de exportación con forma de pago diferido, teniendo como garantía de pago a un banco o compañía de Factoraje Internacional ubicada en el país del importador. Esta forma de financiamiento está dirigida a todas las empresas exportadoras que vendan a cuenta abierta (*open account*) con forma de pago a plazo (pago diferido) y sin utilizar una carta de crédito o cobranza documentaria.

Las operaciones de *factoring* internacional cubren únicamente el riesgo de insolvencia financiera, pero no cubren los riesgos causados por disputas comerciales, fraude y rechazos por motivo de calidad o cumplimiento. De acuerdo el riesgo de insolvencia, el *factoring* internacional se puede clasificar de la siguiente manera:

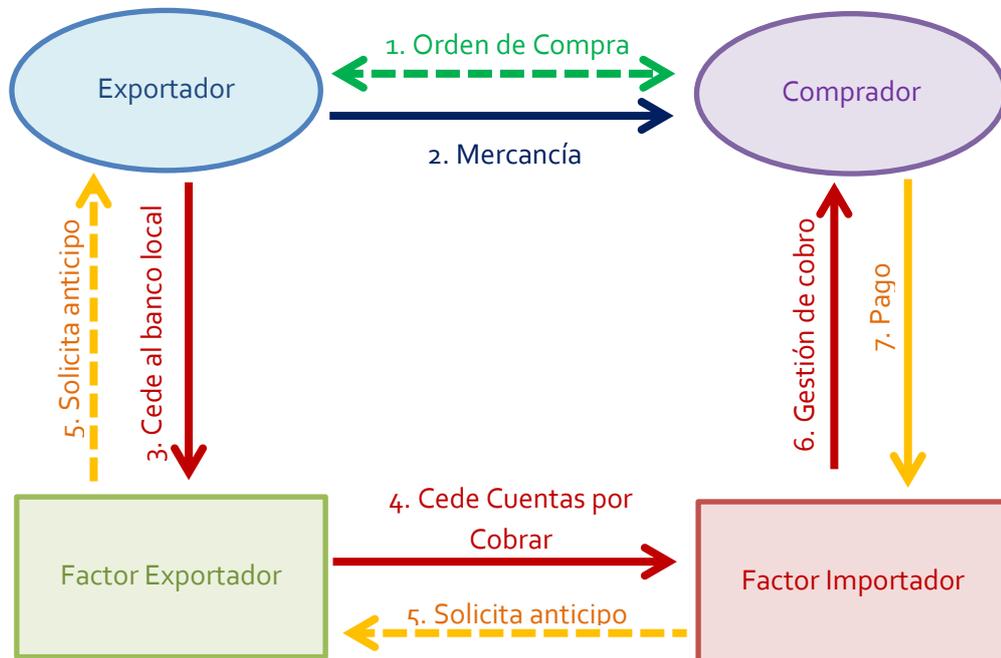
- ***Factoring sin recurso***: cuando la compañía de *Factoring* (denominado Factor) asume el riesgo de insolvencia de los compradores (deudores).

La operatividad del *factoring* internacional puede ser descrita mediante los siguientes pasos en los que interviene el exportador, el importador y los factores exportador e importador<sup>3</sup>:

---

<sup>3</sup> Los factores Exportador e Importador actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de las asociaciones internacionales que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflicto entre ellos. Existen solo dos asociaciones internacionales de factoraje en el mundo: *International Factors Group* y *Factor Chain International*.

Gráfico 5  
Factoring Internacional



1. El importador envía orden de compra.
2. El exportador envía la mercancía.
3. El exportador cede las cuentas por cobrar al Banco local (Factor Exportador).
4. El factor exportador cede las cuentas por cobrar al factor importador.
5. El exportador solicita anticipo, el factor exportador anticipa con fondos provenientes del factor importador.
6. El Factor Importador realiza la gestión de cobro.
7. Al vencimiento el Importador paga al Factor Importador el 100% del monto de las Cuentas por Cobrar.

**Forfaiting** es la venta sin recurso a una entidad financiera de las letras de cambio o pagarés con aval bancario o todos los documentos derivados de la exportación o cartas de crédito. En esta operación, el vendedor cede sus derechos de cobranza, a cambio de recibir su pago por adelantado. Por su parte, la entidad financiera compra los documentos a una tasa de descuento y cobra una comisión por efectuar esta operación liberando al exportador de los riesgos del cobro.

Es importante señalar que no es necesario que el cliente tenga una línea de crédito con su banco para una operación de *forfaiting*, ya que el riesgo lo asume el banco que emitió, por ejemplo, la carta de crédito o que agregó su aval. Por ello, todas las operaciones de *forfaiting* son sin recurso, esto es, el riesgo de insolvencia no lo asume el exportador, siempre y cuando no exista fraude y se cumpla con los términos de venta acordados con el importador. Los documentos que son admitidos en la operación de *forfaiting* son las cartas de crédito de exportaciones (confirmadas y avisadas) y las cobranzas con letras avaladas por bancos de reconocido prestigio internacional.

### Conveniencia de los tipos de financiamiento

En vez de señalar que tipo de financiamiento (pre-embarque, post-embarque, *factoring* internacional o *forfaiting*) es más fácil de obtener, lo más importante es contar con el pedido, contrato o, mejor aún, carta de crédito. Con cualquiera de estos tres documentos, la empresa estará en condiciones de solicitar un pre-embarque al banco. Sin embargo, esto no basta para que se apruebe el financiamiento, debiendo la empresa presentar documentación adicional acerca de su situación financiera y productiva, que le permita al banco evaluar su situación y determinar si otorga el financiamiento.

Una vez efectuado el embarque de la mercadería y recabado los documentos necesarios, la empresa puede solicitar un financiamiento post-embarque o un "*forfaiting*". El banco estará más dispuesto a financiar y, a menor costo, si la mercadería ya fue producida y embarcada, pues así ha eliminado el riesgo que la empresa vendedora no produzca y por lo tanto, no tenga recursos para pagar la deuda contraída con el banco.

## IV. PROGRAMAS DE GARANTÍA

Las empresas exportadoras pueden asegurar sus ventas al exterior. En el mercado financiero existen diversos instrumentos a disposición, entre ellos la Póliza de Seguro de Crédito a la Exportación, que es emitida por diferentes empresas aseguradoras.

Para que las empresas exportadoras tengan mayor facilidad de acceso a financiamiento en el sistema financiero nacional, existen los créditos con garantía estatal mediante el Fondo Crecer, administrado por COFIDE, y a través del cual se financian operaciones de crédito Pre y Post Embarque; asimismo, garantiza créditos para operaciones de capital de trabajo y activo fijo.

### 4.1 Fondo Crecer

El Fondo Crecer es un programa creado en el 2018 para garantizar los créditos otorgados por el sistema financiero nacional a favor de la micro, pequeña y mediana empresa (mipyme). Administrado por COFIDE, el fondo opera a través de un contrato de seguro que se suscribe entre este y las empresas del sistema financiero nacional que así lo decidan.

El Fondo Crecer facilita a las mipymes, que no cuenta con garantías suficientes, el acceso a líneas de financiamiento de capital de trabajo, activo fijo y créditos de exportación. En ese sentido, asegura a la entidad financiera (no a la empresa exportadora directamente) un porcentaje del valor del préstamo otorgado para financiar las diferentes operaciones. En el caso de créditos pre y post embarque, a empresas exportadoras que cuenten con órdenes de compra, pedidos en firme, cartas de crédito, cobranzas documentarias de exportación registradas, facturas de exportación y sus correspondientes documentos de embarque.

### Características del Fondo Crecer

- **Beneficiarios**
  - ✓ Mipymes clasificadas en el sistema financiero como Normal o CPP (con problemas potenciales).
  - ✓ Mipymes exportadoras con ventas de hasta US\$ 30 millones.
  - ✓ Mipymes que no estén bajo procedimientos concursales o haber sido declaradas insolventes por la autoridad competente.
  - ✓ No tener inhabilitación vigente para contratar con el Estado, en el marco de la normativa sobre contratación pública.
  - ✓ No haber sido beneficiario final de coberturas cuyas operaciones de crédito hayan sido honradas con recursos del Fondo CRECER.
- **Créditos asegurables:**
  - ✓ El monto asegurable máximo es de S/ 10 millones.
  - ✓ Para empresas exportadoras el monto asegurable máximo es de US\$ 6 millones por deudor exportador en todo el sistema financiero peruano.

- ✓ La sumatoria de las coberturas vigentes no deben superar los montos máximos asegurables.

- **Cobertura:**

- |                          | Microempresa | Pequeña Empresa | Mediana Empresa | Empresa Exportadora con ventas hasta 30 MM USD |
|--------------------------|--------------|-----------------|-----------------|--|
| Menor o igual a 36 meses | 70%          | 60%             | 50%             | 50%  |
| Mayor a 36 meses         | 75%          | 70%             | 70%             | 60%  |

Fuente: <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/aprueban-el-reglamento-del-decreto-legislativo-n-1399-decr-decreto-supremo-n-007-2019-ef-1730553-3>

- Hasta 75% del crédito pre-embarque o post-embarque otorgado.

#### 4.2 Seguro de Crédito a la Exportación

Actualmente existen diferentes compañías de seguros que permiten a las empresas exportadoras acceder a una cobertura frente a los riesgos comerciales propios de una operación de venta al crédito, protegiéndolas de un posible impago de sus compradores. El exportador que obtiene una póliza de seguro de crédito a la exportación es indemnizado en caso de insolvencia o incumplimiento de pago del cliente del exterior hasta por un porcentaje de la suma asegurada, el cual es determinado por la compañía de seguros.

Las compañías de seguros cobran una prima por la emisión de la póliza de acuerdo a la duración de la cobertura y el monto de la operación. La póliza emitida a favor de la empresa exportadora puede ser endosada (transferida en todos sus derechos) a favor de cualquier banco, constituyéndose así en una garantía del préstamo que la empresa recibirá para financiar la exportación.

#### Operativa para la obtención de Póliza para Seguro de Crédito de Exportación

- El exportador presenta su solicitud de seguro proponiendo el límite máximo de crédito que estima conveniente asegurar a cada comprador en el extranjero. Para esto el exportador deberá cumplir con los requisitos de la compañía de seguros con los que desea contratar la póliza.
- La compañía de seguros revisa y evalúa a cada comprador propuesto y determina su solvencia y situación económica y financiera a fin de conocer la capacidad de pago de los adeudos que llegará a tener con el asegurado.
- La compañía de seguros, finalmente, evalúa los riesgos e informa al solicitante los términos en que estaría dispuesto a otorgarle la cobertura, indicando la tarifa de la prima respectiva.

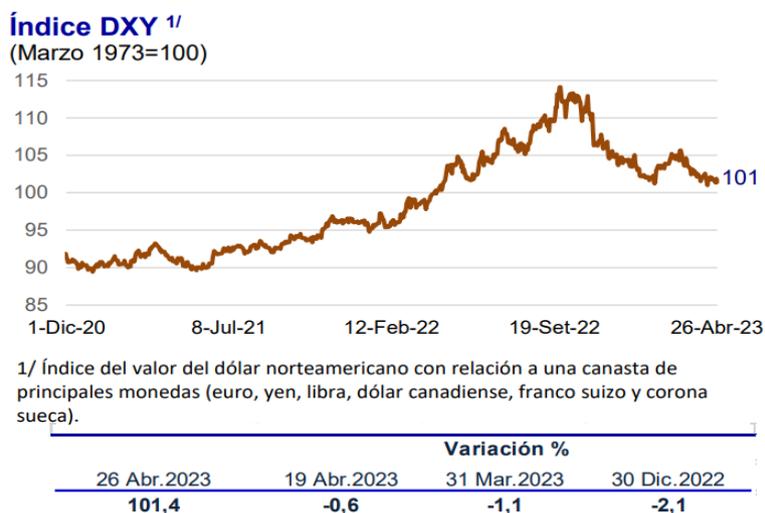
## V. COBERTURAS CAMBIARIAS

El comercio exterior ofrece una serie de ventajas y oportunidades para las empresas peruanas ya que permite vender nuestros productos a mercados más amplios y rentables. Sin embargo, para aprovechar adecuadamente dichas oportunidades, resulta necesario ser consciente de la existencia de ciertos riesgos, así como de las herramientas con las que se cuenta para poder minimizarlos. Uno de los riesgos proviene de las fluctuaciones adversas del tipo de cambio, que pueden afectar los márgenes y la rentabilidad de una empresa exportadora y/o importadora.

### 5.1 Tipo de Cambio y Derivados Financieros

El tipo de cambio es el precio de una moneda expresada en términos de otra moneda. En el Perú, el tipo de cambio toma como base el sol. Así, la expresión S/ 3.00/US\$ significa que un dólar americano vale S/ 3.00. Un tipo de cambio alto implica que hay que entregar más cantidad de moneda local por unidad de moneda extranjera. El tipo de cambio también se puede expresar en términos de cualquier otra moneda de referencia. En el mercado internacional el tipo de cambio de las monedas se expresan en términos del dólar americano. El siguiente gráfico ilustra el índice del valor del dólar norteamericano con relación a otras monedas en los últimos años.

**Gráfico 6**  
**Índice del valor del dólar norteamericano con relación a otras monedas**  
**(Diciembre 2020 – Abril 2023)**



1/ Índice del valor del dólar norteamericano con relación a una canasta de principales monedas (euro, yen, libra, dólar canadiense, franco suizo y corona sueca).

Fuente: BCRP, Resumen Informativo RIS (27/04/2023)

En el actual proceso de integración del Perú con el mundo, los exportadores e importadores deben conocer las herramientas y capacidades para proteger su competitividad frente a las fluctuaciones adversas del tipo de cambio. Una de estas herramientas son los instrumentos derivados que son ofrecidos por las entidades del sistema financiero.

Los derivados financieros son contratos que basan sus precios en los de otros activos que les sirven de referencia, a los que se denomina activos subyacentes. Los derivados pueden ser utilizados como instrumentos de cobertura de riesgo o de negociación, lo que facilita la transferencia de riesgo entre los agentes económicos: mientras algunos buscan protegerse de los movimientos adversos en los precios de un activo, otros asumen riesgos con el fin de obtener una ganancia.

Los activos subyacentes sobre los cuales se realizan derivados pueden ser muy diversos, variando desde productos como el trigo y el petróleo a activos financieros como acciones, instrumentos de deuda, tasas de interés y monedas.

Los derivados se negocian en mercados organizados y en mercados no organizados:

- Los mercados organizados, llamados bolsas de derivados, son aquellos en los que los términos de los contratos están estandarizados por la bolsa en cuanto a montos, plazos y garantías. En las bolsas de derivados financieros se puede negociar contratos de futuros u opciones de activos financieros.
- En los mercados no organizados, llamados *over the counter (OTC)*, los contratos se realizan a medida de las necesidades de las partes en términos de plazo y monto. En estos mercados se negocian los *forwards* de activos financieros.

En los mercados financieros de la región latinoamericana, el crecimiento que han experimentado los derivados financieros en los últimos años ha sido considerable, lo que ha permitido una mejor administración de los riesgos. Este desarrollo se ha dado principalmente en los mercados OTC y en menor medida en los mercados formalizados (bolsas). En el Perú, el mercado que registra mayor desarrollo es el de *forwards*, destacando por su liquidez y volumen el de divisas (monedas).

## 5.2 *Forwards* de Monedas

Los *forwards* son contratos de compra o venta de una moneda a futuro, pactando hoy el tipo de cambio para el intercambio de fondos en una fecha futura determinada por las partes. Esta operación no implica ningún desembolso hasta el vencimiento del contrato, momento en el cual se exigirá el intercambio de las monedas al tipo de cambio pactado.

El propósito del forward de divisas es administrar el riesgo en el que se incurre por los posibles efectos negativos de los movimientos del tipo de cambio en el flujo esperado de ingresos de una empresa (por ejemplo, en el comercio exterior) o en el valor del portafolio de un inversionista (una administradora de fondos de pensiones que posee activos denominados en moneda extranjera). En tal sentido, el mercado de *forwards* de monedas permite que los agentes económicos se cubran del riesgo cambiario, dando mayor certeza a sus flujos.

### Recuadro 1

#### Caso real de un exportador: ¿se debe utilizar coberturas cambiarias?<sup>4</sup>

Un empresario peruano compró a una empresa europea maquinaria con tecnología de punta que le permitiera marcar la diferencia en cuanto a productividad con respecto a sus diferentes competidores. El embarque se hizo un 01 de marzo y la factura fue emitida en esa fecha por un importe de 2 millones de euros (EUR). El empresario recibió un financiamiento por EUR 2 millones con la banca internacional por 9 meses para cancelar al proveedor de la maquinaria. Al momento de emitirse la factura, el empresario peruano considero un tipo de cambio euros/dólares (EUR/USD) de referencia de US\$ 1,08; ello equivalía en dicha fecha a USD 2,14 millones para efectos de sus proyecciones de balance. El cliente registró un pasivo en su balance corriente por USD 2, 14 millones apenas fue informado por el banco de que los documentos estaban en orden y que había cancelado la compra de la maquinaria al proveedor.

En ese momento el banco local del empresario le ofreció venderle un seguro de cambio o "forward" que lo protegiera de una potencial devaluación de la moneda americana; es decir, el banco le aseguraría un tipo de cambio fijo para que el cliente conociera exactamente cuántos dólares debería pagar por el financiamiento en euros que había recibido. El cliente no quiso tomar la cobertura del banco aduciendo que su negocio no era el de estarse preocupando por las variaciones del tipo del cambio y que no quería especular con los forwards. A mediados de marzo, el cliente tomó nota que un forward a 255 días le costaba US\$1,09 para el Euro. Por tanto, en ese momento hubiera desembolsado al vencimiento del forward un total de USD 2.18 MM, USD 40,000 más de cuando se negoció el financiamiento.

Llegado el día del pago del financiamiento, donde tenía que cancelar los EUR 2 millones más los intereses, el empresario tenía que proceder a comprar los EUR 2 millones. El cliente, quién no estuvo muy preocupado por el movimiento del tipo de cambio, se sorprendió cuando el banco le indicó que el tipo de cambio venta del día para el EUR/US\$ era US\$ 1,21, esto es, en total para cancelar la obligación debía desembolsar US\$ 2,42 millones. **Ello representaba 11% más que cuando el banco le ofreció el seguro de cambio, sin contar intereses.**

Muy deprimido se dio cuenta que el mayor costo de la maquinaria por su deuda en divisa había deteriorado por su margen, y había incurrido en gastos "extraordinarios" (perdida por diferencia de cambio) por US\$ 240 mil aproximadamente. Un adecuado y disciplinado uso de las coberturas pudieron evitar estas pérdidas, como también hubieran evitado cualquier ganancia extraordinaria si el caso hubiera sido al contrario.

La pregunta es: **¿vale la pena correr esos riesgos?**

<sup>4</sup> Tomado del BBVA Continental: "Productos de Cobertura de Tipo de Cambio".

Los *forwards* de moneda extranjera se negocian en mercados OTC, donde no existe regulación oficial alguna y la contratación se realiza de libre acuerdo por las partes. Las transacciones se realizan normalmente bajo un contrato marco (*master agreement*), elaborado por asociaciones profesionales que operan en el mercado. No obstante, los contratos marco quedan sometidos a las normas de derecho del país que le resulten aplicables. Cada una de las operaciones genera a su vez un contrato individual en donde se establecen, de común acuerdo, las condiciones especiales para dicha operación.

### Determinación del precio del forward

Para la determinación de los tipos de cambio forward se toma en cuenta el tipo de cambio spot (por ejemplo, soles por dólar); el diferencial de tasas de interés (por ejemplo, el diferencial de tasas de interés entre soles y dólares) y el plazo de vigencia del contrato. La siguiente formula ilustra la determinación del tipo de cambio forward.

$$F_p = S_p \times \left( \frac{1 + R_{S/}}{1 + R_{\$}} \right)^n$$

donde:  $F_p$  = Tipo de Cambio forward  
 $S_p$  = Tipo de Cambio spot (al contado)  
 $R_{S/}$  = Tasa de interés en soles  
 $R_{\$}$  = Tasa de interés en dólares  
 $n$  = Plazo / 360

Las tasas del diferencial serán distintas si el banco compra o vende *forwards*:

Compra <i>forward</i> :	$\frac{1 + \text{tasa pasiva en moneda nacional}}{1 + \text{tasa activa en moneda extranjera}}$
-------------------------	---

Venta <i>forward</i> :	$\frac{1 + \text{tasa activa en moneda nacional}}{1 + \text{tasa pasiva en moneda extranjera}}$
------------------------	---

*Los precios finales incluyen una prima por riesgo, la cual está de acuerdo con la naturaleza del cliente, es decir, su calidad crediticia y sus relaciones con la empresa bancaria que ofrece el producto.*

**Caso hipotético:** El banco Quetzal está negociando un contrato forward venta con un exportador, esto es, el banco venderá dólares dentro de 180 días a su cliente. Para determinar el tipo de cambio futuro, el banco toma en cuenta las tasas de mercado de sus operaciones en tesorería.

## Cuadro 4

### Tasas de interés de tesorería del Banco

Plazo (en días)	Nuevos Soles		Dólares Americanos	
	Pasiva	Activa	Pasiva	Activa
7	4,700%	4,787%	5,321%	5,821%
15	4,700%	4,894%	5,320%	5,820%
30	4,750%	5,053%	5,320%	5,820%
60	4,850%	5,106%	5,340%	5,840%
90	4,900%	5,160%	5,358%	5,858%
120	4,950%	5,213%	5,344%	5,844%
180	5,000%	5,372%	5,327%	5,827%
270	5,150%	5,426%	5,287%	5,787%
365	5,250%	5,479%	5,257%	5,757%

\*Las tasas presentadas son a modalidad de ejemplo, deberá consultar con su entidad la tasas a aplicar.

Para la determinación del tipo de cambio pactado a 180 días, el banco aplica la siguiente fórmula.

$$\left[ \frac{(1 + 0,05372)}{(1 + 0,05327)} \right]^{180/360} \times 3,165 = 3,1657$$

La expresión entre corchetes también se le conoce como diferencial entre tasas de interés o puntos *swaps*. Ello representa cuanto se debe incrementar o reducir el tipo de cambio de hoy para obtener el tipo de cambio futuro.

### Tipo de *forwards*

Existen dos tipos de operaciones forward de acuerdo a su modalidad de liquidación: con entrega o *Full Delivery Forward (FDF)* y sin entrega o *Non Delivery Forward (NDF)*.

- **Operaciones con entrega:** Son aquellas en las que al vencimiento se hace efectivo el intercambio total de las dos monedas al tipo de cambio pactado.
- **Operaciones sin entrega:** son aquellas que al término del contrato se compensan únicamente las ganancias o pérdidas cambiarias derivadas de la diferencia entre el tipo de cambio pactado y el tipo de cambio de la fecha de vencimiento en el mercado al contado. El tipo de cambio relevante para el día del vencimiento es el correspondiente al promedio de los tipos de cambio interbancario de compra y de venta de las 11 a.m., publicado por la agencia Reuters.

Cabe indicar que las operaciones con entrega son demandadas generalmente por clientes locales que tienen flujos proyectados de ingresos o egresos en moneda extranjera y desean determinar su

equivalente en Nuevos Soles con certeza. Por su parte, los *forwards* sin entrega son demandados principalmente por clientes del exterior (bancos e inversionistas) que están buscando cobertura para sus inversiones en el país con retornos en moneda nacional. Una de las ventajas para los clientes del exterior de realizar *forwards* sin entrega es que el costo por el traslado de los fondos del país al exterior (o viceversa) se reduce por tratarse únicamente del diferencial en vez del monto íntegro de la operación.

## Recuadro 2

### Reseña sobre el mercado forward en el Perú

A mediados de los años 90, el mercado de capitales en el Perú, impulsado por la evolución favorable de la economía, registró un significativo crecimiento. Paralelamente, nuevas entidades financieras hicieron su ingreso al país, en especial sucursales de bancos transnacionales que trajeron su conocimiento ("*know how*"), entre otros, sobre los nuevos instrumentos financieros imperantes en el mercado internacional.

El Banco Central (BCRP) inició, Mediante Circular No. 020-97-EF/90, el registro estadístico de los derivados financieros en julio de 1997, en la que se desagregaban las operaciones *forwards*, obteniéndose los montos, tipos de cambio y plazos de estas últimas. Anteriormente todas las operaciones se registraban como si se no fuesen instrumentos derivados.

En el Perú no existe una definición legal de los contratos de productos derivados, lo que no impide se realicen operaciones forward de monedas. Tampoco se han establecido requisitos legales para la formalización de las operaciones, por lo que para ello los propios participantes en el mercado han llegado a ciertos acuerdos. Al respecto, la Asociación de Bancos del Perú (ASBANC) sugiere a los bancos miembros utilizar el "Contrato Marco para la Realización de Operaciones de Compra y Venta al Contado y a Término o *Forward de Moneda Extranjera*" para efectuar las operaciones forward entre bancos. Para las operaciones con clientes cada banco utiliza un modelo propio de contrato que es adecuado a las necesidades de las partes, aunque muy similar al anterior.

El contrato marco propuesto por ASBANC recoge las principales características de los contratos que se operan a nivel internacional. En él se establecen las condiciones generales de los *forwards* en moneda extranjera, siendo necesario que para cada operación se utilice la "Hoja de Confirmación", en la que se especifica la moneda a transferir, monto, precio, fecha de ejecución, forma de transferencia y forma de pago.

El exportador o importador que busca cubrirse del riesgo de tipo de cambio mediante un *forward* debe acudir a una empresa bancaria y solicitar el producto, teniendo en cuenta que:

- El cierre de la operación se realiza vía telefónica o medios electrónicos autorizados. El horario del mercado de 9:00 a.m. a 1:00 p.m.

- Los plazos van de 1 día a 365 días normalmente, aunque se pueden trabajar cotizaciones a plazos mayores, según las condiciones de mercado. El monto mínimo de la operación es aproximadamente US\$ 25 mil. Se operan diversos pares de monedas, entre ellas, dólar americano, euro, libra esterlina, yenes, entre otras.
- Los *forwards* son contratos a término, esto es, no se pueden pre-cancelar unilateralmente. En algunos casos, el banco y el cliente negocian una pre-cancelación liquidando el contrato contra un pago/cobro en efectivo.
- La documentación requerida es firma previa de un contrato marco para *forwards*. Se debe contar con una línea de crédito para estas transacciones, esto es, una línea de crédito por el riesgo equivalente (aproximadamente 10% del monto del contrato).

Ejemplo: La empresa exportadora Textiles recibe la mayoría de sus ingresos en dólares. Asimismo, tendrá que efectuar el pago de gratificaciones en nuevos soles a sus empleados dentro de un mes por lo que decide vender sus dólares en una fecha futura mediante un contrato forward a una entidad bancaria. Si el tipo de cambio hoy es de S/. 3.1 y las tasas de interés es de 5,10% en soles y de 5,50% en dólares. Determine el tipo de cambio forward esperado a 30 días.

Para la determinación del tipo de cambio pactado a 30 días, el banco aplica la siguiente fórmula.

$$\left[ \frac{(1 + 0,051)}{(1 + 0,055)} \right]^{30/360} \times 3,1 = 3,0990$$

Si bien el exportador vende sus dólares a futuro a un tipo de cambio menor que el tipo de cambio hoy vigente, la volatilidad de los mercados internacionales podría generar que dentro de un mes el tipo de cambio se ubique en un nivel menor que el tipo de cambio forward.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

**Asscodes & Asmer Internacional (1999):** Instrumentos financieros del Comercio Internacional. Ediciones Fundación Cofemetal, España.

**Banco Central de Reserva del Perú (2010):** La Cobertura Cambiaria: Los *forwards* de divisas. Nota de estudio.

**Banco Central de Reserva del Perú (2023):** Resumen Informativo RIS (27/04/2023).

**Banco de Crédito del Perú (2013):** Modelo LC Export.

**BBVA Continental (2011):** "Productos de Cobertura de Tipo de Cambio. División de Mercados Globales y Distribución.

**Cámara de Comercio Internacional (2010):** *Incoterms* 2010. Reglas para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales.

**Cabello, Miguel (2012):** Formas de Pago y Financiamiento de Comercio Exterior. Apuntes de Clase. Universidad Peruana de Ciencia Aplicadas.

**Centro de Comercio Internacional (2000):** Glosario de Términos financieros y de negocios del Centro de Comercio Internacional (CCI).

**Marcurse, Robert. (2005):** Operaciones bancarias internacionales. Eco Ediciones. Colombia.

**Malca, O. (2008):** Comercio Internacional. (4a ed.). Lima: Universidad del Pacífico.

**Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2006):** Guía Comercial y Crediticia para el Usuario del Comercio Exterior:

- Pepe Mype Serie 4: Formas y Medio de Pago Internacionales
- Pepe Mype Serie 5: Modalidades de Financiamiento a las Exportaciones

**Vásquez, Fabrizio (2011):** *Factoring* Internacional y *Forfaiting*. Ponencia para exportadores por parte del Banco Financiero.



## ANEXOS

Anexo 1: Casos de estudio

Anexo 2: Glosario de las principales Comisiones y enlace a Tarifarios de las principales Entidades Bancarias

Anexo 3: Instrucciones, Modelos y Solicitudes

## ANEXO 1: CASOS DE ESTUDIO

### Utilización del tarifario de los bancos peruanos

#### Caso 1: Cobranza Documentaria

Frutos del Campo SAC es una empresa con 5 años de operaciones en el territorio peruano mediante la exportación de espárragos. La empresa vende normalmente sus productos a la Unión Europea, siendo España el país donde se ubican sus principales clientes. Recientemente la empresa ha embarcado un lote de sus productos con destino a Barcelona. De acuerdo a las negociaciones con su cliente, la empresa enviará los documentos para iniciar una cobranza documentaria a través del Banco Financiero del Perú. Se tienen los siguientes datos. El importe es de US\$ 50 mil y el pago es a la vista. Asimismo, se estima que los documentos llegaran a destino en 15 días.

#### **Pregunta**

- 1) Determine los costos que incurridos por este medio de pago.

#### Caso 2: Carta de Crédito

Exportaciones del Perú SAC (EXPerú) es una empresa que acaba de obtener su licencia de operaciones en el Perú. EXPerú realizará su primera exportación por un monto equivalente US\$ 200 mil y espera obtener el pago a la vista por la venta al exterior. En base a ello, el cliente del exterior ordena la emisión de una carta de crédito (L/C) a favor de EXPerú. La carta de crédito será remitida al Perú por intermedio del Scotiabank, que a su vez hará la confirmación de misma. El plazo de la operación es de 60 días y las partes acordaron que los gastos incurridos en el Perú serian asumidos por EXPerú.

#### **Preguntas**

- 1) ¿Calcular el costo de utilizar la L/C como medio de pago en el Banco Scotiabank?

### Caso 3: Financiamiento Pre Embarque

La L/C del Caso 1 es utilizada como medio de pago para un Financiamiento Pre embarque por el 80% del valor. Negociaron con el Banco una Tasa Efectiva Anual del 15%. Asimismo, el plazo del financiamiento 60 días

#### **Preguntas**

- 1) Determine el importe a recibir
- 2) Calcule es costo financiero (intereses) a cancelar
- 3) En caso que el cliente decida tomar la cobertura SEPYMEX, ¿cuánto se incrementaría el costo del financiamiento?

### Caso 4: Financiamiento Post Embarque

Aceitunas del Sur SAC ha embarcado un lote de productos por un valor CIF US\$ 20 mil Contra ese embarque, la empresa desea solicitar un Financiamiento Post Embarque con el banco de su localidad. Asimismo, la empresa considera que puede negociar una buena tasa de interés debido a que los documentos de embarque garantizarán el financiamiento. El Gerente de la empresa considera tomar el financiamiento a 30 días, fecha estimada que recibirá el pago de la venta al exterior. La necesidad de financiamiento asciende al 95% de la facturación y la tasa efectiva anual es de 14%.

#### **Preguntas**

- 1) Determine el importe de los intereses que Aceitunas del Sur debe cancelar al vencimiento del financiamiento.

## **Resolución de los casos de estudio**

### Caso 1: Cobranza documentaria

- 1) Costos de la cobranza documentaria  
Comisión de cobranza US\$ 125 (0.25%)  
Comisión por envío de información periódica US\$10  
Comisión de mantenimiento US\$ 30  
Comisión de envío y seguimiento US\$ 45  
Total US\$ 210

### Caso 2: Carta de Crédito

- 1) ¿Calcular el costo de utilizar la C/D como medio de pago en el Banco Scotiabank?  
Comisión de aviso US\$ 60  
Comisión confirmación US\$ 400 (0.20% x 200M)  
Comisión de negociación (pago) US\$ 540 (0.27%)  
Total US\$ 1,000

### Caso 3: Financiamiento Pre-embarque

- 1) Importe  
 $80\% \times \text{US\$ } 200,000 = \text{US\$ } 160,000$
- 2) Costo Financiero  
Tasa Efectiva a 60 días = 2.36%  
 $\text{US\$ } 3,776 (\text{US\$ } 200\text{M} \times 2.36\%)$
- 3) En caso que el cliente decida tomar la cobertura SEPYMEX, en ¿cuánto se incrementaría el costo del financiamiento?  
Comisión SEPYMEX 0.35% Flat a 90 días o fracción más IGV.  
Comisión  $\text{US\$ } 80,000 \times 0.35\% = \text{US\$ } 280.00$   
IGV (18%)  $\text{US\$ } 50.40$

### Caso 4: Financiamiento Post-embarque

Para nuestro caso  $\text{US\$ } 19,000 (\text{US\$ } 20\text{M} \times 95\%)$   
Tasa Efectiva Mensual 1.09% (US\$ 207)

## ANEXO 2: GLOSARIO DE LAS PRINCIPALES COMISIONES Y ENLACE A TARIFARIOS DE LAS PRINCIPALES ENTIDADES BANCARIAS

### Glosario de las principales comisiones en Transferencias:

- **Comisión Convenio BCR – ALADI:** Se aplica sobre el monto de la Transferencia (si la operación se efectúa con un país dentro del convenio de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, se aplicará la comisión correspondiente)
- **Comisión por Procesamiento / Recepción de Orden de Pago del Exterior:** Comisión del banco por la gestión de la transferencia.
- **Comisión Portes:** Envío de documentación al cliente.

### Glosario de las principales comisiones en Cobranzas y Cartas de Crédito:

- **Comisión Convenio BCR – ALADI:** Se aplica sobre el monto de la Transferencia (si la operación se efectúa con un país dentro del convenio de la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, se aplicará la comisión correspondiente)
- **Comisión por Aceptación:** Se aplica a la aceptación de un documento bancario (letra de cambio) por el banco. Cuando el banco acepta su pago, se convierte en una aceptación bancaria.
- **Comisión por Aviso:** Carta de crédito comercial cuya autenticidad ha sido verificada por un banco, generalmente ubicado en la localidad del beneficiario. El banco notifica al beneficiario la autenticidad de la carta de crédito sin tomar la obligación de pago.
- **Comisión por Confirmación:** Comisión por la adición de la responsabilidad de un banco (el banco confirmante, que generalmente es el mismo que el banco notificador) a la del banco emisor, previa autorización o a pedido de este último. La confirmación es un compromiso unilateral y total del banco confirmante, que se obliga de la misma manera que el banco emisor. Se utiliza para respaldar la capacidad de pago del banco emisor y para hacer disminuir el riesgo reemplazando el riesgo de un banco extranjero por el riesgo de un banco nacional.

### Glosario de las principales comisiones en Financiamiento Pre-Embarque y Post-Embarque:

- **Comisión de Origen de Fondos:** Comisión por cancelación de financiamiento de exportaciones con fondos diferentes a los generados por el documento afectado como medio de pago y que su cobranza no haya sido tramitada por el banco.

## Tarifarios de las principales entidades bancarias

ENTIDAD BANCARIA	TRANSFER.	COBRANZA	CARTA DE CRÉDITO	FINANCIAM.
Banco de Comercio (Bancomercio)	<a href="#">Tarifario</a>			
Banco de Crédito del Perú (BCP)	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>
Banco Pichincha (Pichincha)	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>
Banco Interamericano de Finanzas (BanBif)	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>
Banco Santander (Santander)	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>
BBVA Perú (BBVA)	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>
Citibank (Citibank)	<a href="#">Tarifario</a>			
Banco GNB Perú (HSBC)		<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>
Interbank (Interbank)	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>
Scotiabank (Scotiabank)	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>	<a href="#">Tarifario</a>
BANK OF CHINA PERÚ	<a href="#">Tarifario</a>			
ICBC PERÚ BANK	<a href="#">Tarifario</a>			

## ANEXO 3: INSTRUCCIONES, MODELOS Y SOLICITUDES<sup>5</sup>

### Instrucciones de información que el exportador debe remitir a su importador para el envío de la transferencia

- Nombre del banco beneficiario/pagador (banco del beneficiario)
- Código SWIFT del banco beneficiario/pagador
- Nombre del beneficiario (razón social del exportador)
- Número de cuenta del beneficiario en el banco beneficiario/pagador.
- Moneda de transferencia.
- Valor de la transferencia.

#### ¿Dónde puedo hallar el código SWIFT de mi banco?

Banco de Comercio (Bancomercio):	BDCMPEPL	<a href="#">Web Bancomercio</a>
Banco de Crédito del Perú (BCP):	BCPLPEPL	<a href="#">Web BCP</a>
Banco Financiero (Financiero):	FINAPEPL	
Banco Interamericano de Finanzas (BanBif):	BIFSPEPL	<a href="#">Web BanBif</a>
Banco Santander (Santander):	BSAPPEPL	
BBVA Perú (BBVA):	BCONPEPL	<a href="#">Web BBVA</a>
Citibank (Citibank):	CITIFEPL	
Banco GNB Perú (HSBC):	HBPEPEPL	
Interbank (Interbank):	BINPEPL	<a href="#">Web Interbank</a>
Scotiabank (Scotiabank):	BSUDEPEPL	<a href="#">Web Scotiabank</a>
BANK OF CHINA PERÚ:	BKCHPEPL	
ICBC PERÚ BANK:	ICBKPEPL	

<sup>5</sup> Los modelos y formatos presentados servirán de ejemplo para el usuario de esta guía. Los modelos y formatos pueden variar de banco a banco.

```
----- Message Text -----  
20: Sender's Reference  
1355200270JS  
23B: Bank Operation Code  
CRED  
32A: Val Dte/Curr/Interbnk Settl'd Amt  
Date : 26 September 2012  
Currency : USD (US DOLLAR)  
Amount : #4,010.#  
33B: Currency/Instructed Amount  
Currency : USD (US DOLLAR)  
Amount : #4,025.#  
50K: Ordering Customer-Name & Address  
/4934005231  
IMPORTADOR SA  
10F UNIT B STRATA 2000 ORTIGAS  
CENTER PASIG  
52A: Ordering Institution - FI BIC  
BOIPHMM  
BANK OF THE PHILIPPINE ISLANDS  
MANILA PH  
54A: Receiver's Correspondent - FI BIC  
CITIUS33  
CITIBANK N.A.  
NEW YORK, NY US  
59: Beneficiary Customer-Name & Addr  
/0004082378  
EXPORTADORA EJEMPLO S.A.C  
71A: Details of Charges  
BEN  
71F: Sender's Charges  
Currency : USD (US DOLLAR)  
Amount : #15.00#
```

## Modelo de Carta para la presentación de Documentos de Embarque en Cobranza para Exportación

Lima, 20 de mayo de 2013

Señores  
BANCO DEL EXPORTADOR  
Comercio Exterior  
Presente

Estimados señores:

Adjunto les remitimos los siguientes documentos:

ORIG / COPIA

- (oo) (oo) Letra No. \_\_\_\_\_ por el importe de: \_\_\_\_\_  
(oo) (oo) Factura Comercial No. \_\_\_\_\_ por el importe de: \_\_\_\_\_  
(oo) (oo) Documento de Embarque  Marítimo  Aéreo  Terrestre  Multimodal  
(oo) (oo) Lista de Empaque  
(oo) (oo) Certificado de Origen No. \_\_\_\_\_  
(oo) (oo) Póliza de Seguro  
(oo) (oo) .....  
(oo) (oo) .....  
(oo) (oo) .....

Al respecto les agradeceremos gestionar su cobranza al amparo de las Reglas y Usos de la Cámara de Comercio Internacional relativas a Cobranzas Documentarias vigentes a la fecha, enviándolas luego a:

- Sus corresponsales  
 Al Banco :  
Dirección :  
Código SWIFT Banco:

### FORMA DE PAGO:

- Vista  
 Plazo a : ..... días  Fecha Embarque  Fecha Vencimiento:.....

### GIRADO/COMPRADOR:

Nombre :  
Dirección :  
Teléf./Fax : Persona de contacto:

### INSTRUCCIONES ESPECIALES:

- Entregar documentos contra pago  
 Entregar documentos contra  aceptación  compromiso de pago  
 Entregar documentos contra aceptación del girado y aval de \_\_\_\_\_  
 Sus gastos por cuenta del Girado  
 No perdonar comisiones (si rehúsan no entregar documentos)  
 Avisarnos falta de pago / aceptación por Swift/télex  
 Protestar letra por falta de Pago  
 Cobrar intereses a la tasa de .....% anual desde .....hasta la fecha de pago.  
 .....

### ADICIONAL:

- Enviar documentos vía Courier utilizando los servicios de la Cía. \_\_\_\_\_  
 A la llegada del pago abonar a nuestra cuenta corriente No. \_\_\_\_\_

Adicionalmente, adjuntamos copias de los documentos para vuestro archivo.

RAZÓN SOCIAL DEL EXPORTADOR  
DOMICILIO DEL EXPORTADOR  
NRO. DE RUC  
TELÉFONO: FAX: EMAIL:  
PERSONA ENCARGADA:

\_\_\_\_\_  
Nombre(s) Firma(s) y Sello(s)  
Personas Autorizadas

## Modelo de Carta de Crédito de Pago a la Vista (en inglés)

FROM:  
 IMPORTERS BANK  
 DIRECCION  
 CHINA  
 \*\*\*\*\*  
 {4:  
 \*\* 27 SEQUENCE OF TOTAL  
 :27:1/1  
 \*\* 40 FORM OF DOCUMENTARY CREDIT  
 :40A:IRREVOCABLE  
 \*\* 20 DOCUMENTARY CREDIT NUMBER  
 :20:LC33311100134FF  
 \*\* 31C DATE OF ISSUE  
 :31C:100630  
 \*\* 40E APPLICABLE RULES  
 :40E:UCP LATEST VERSION  
 \*\* 31D DATE AND PLACE OF EXPIRY  
 :31D:100801CHINA  
 \*\* 50 APPLICANT  
 :50:EMPRESA IMPORTADORA INC  
 DIRECCION DEL IMPORTADOR,  
 CIUDAD DEL IMPORTADOR, PAIS DEL IMPORTADOR  
 \*\* 59 BENEFICIARY  
 :59:EMPRESA PERUANA EXPORTADORA S.A.C.  
 DIRECCION DEL EXPORTADOR  
 LIMA, PERU  
 \*\* 32B CURRENCY CODE, AMOUNT  
 :32B:USD27540,  
 \*\* 39A PERCENTAGE CREDIT AMOUNT TOLERANCE  
 :39A:5/5  
 \*\* 41 AVAILABLE WITH...BY...  
 :41D:ANY BANK  
 BY NEGOTIATION  
 \*\* 42C DRAFTS AT ...  
 :42C:AT SIGHT FOR 100PCT OF INVOICE  
 VALUE  
 \*\* 42 DRAWEE  
 :42D:ISSUING BANK  
 \*\* 43P PARTIAL SHIPMENTS  
 :43P:ALLOWED  
 \*\* 43T TRANSHIPMENT  
 :43T:NOT ALLOWED  
 \*\* 44E PORT OF LOADING /AIRPORT OF DEPARTURE  
 :44E:  
 ANY PORT IN PERU  
 \*\* 44F PORT OF DISCHARGE/AIRPORT OF DESTINATION  
 :44F:  
 NINGBO, CHINA  
 \*\* 44C LATEST DATE OF SHIPMENT  
 :44C:  
 100711

**20: Referencia de la Carta de crédito del Banco emisor**

**31D: Fecha límite para utilizar la carta de crédito y lugar de vencimiento**

**50: Nombre y dirección del aplicante**

**32 y 39: Monto a reclamar bajo la carta de crédito y tolerancia permitida**

**41: Disponibilidad de la carta de crédito y forma de pago**

**Embarques Parciales**

**Transbordo**

\*\* 45 DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES  
:45A:

FROZEN GIANT SQUID TENTACLES

QUANTITY:27MT

UNIT PRICE:USD1020/MT

PRICE TERM:CFR NINGBO, CHINA

PACKING:7.5 KGS BLOCKS,22.5 KGS BAGS POLIPROPILENE

**45A: Descripción de mercadería**

**Incoterm: condición de entrega. Debe indicarse en la factura comercial**

\*\* 46 DOCUMENTS REQUIRED  
:46A:

+SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN 3 ORIGINALS INDICATING L/C NO.

+3/3 SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILLS OF LADING CONSIGNED TO

EMPRESA IMPORTADORA INC. DIRECCION DEL IMPORTADOR, CIUDAD DEL IMPORTADOR

PAIS DEL IMPORTADOR MARKED 'FREIGHT PREPAID' NOTIFYING APPLICANT AND STATING GOODS STORED UNDER -18 CELSIUS OR BELOW.

+PACKING LIST/WEIGHT MEMO IN 3 ORIGINALS INDICATING

QUANTITY/GROSS AND NET WEIGHTS OF EACH PACKAGE AND PACKING

CONDITIONS AS CALLED FOR BY THE L/C.

+HEALTH CERTIFICATE ISSUED IN ENGLISH AND CHINESE BY GOVERNMENT IN 1 ORIGINAL.

+CERTIFICATE OF ORIGIN IN 1 ORIGINAL ISSUED BY AUTHORITY.

+NO WOODEN PACKING MATERIAL CERTIFICATE.

**46: Documentos Requeridos**

**Al momento de preparar los documentos se deberá considerar:**

- **Cuántos originales y copias se exigen.**
- **Consignatario de los documentos.**
- **Anotaciones especiales.**
- **Restricciones: fotocopias, correcciones, etc.**
- **Idioma**
- **Si solicitan una certificación, verificar si especifican quién lo emite/visa.**
- **Documentos deben guardar relación entre sí y no deben contradecirse.**
- **Documentos de transporte deben estar emitidos de acuerdo al Art.23 UCP 600.**

\*\* 47 ADDITIONAL CONDITIONS

:47A:

+DISCREPANCY FEE FOR USD60.00 OR EQUIVALENT WILL BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS IF DOCUMENTS ARE PRESENTED WITH DISCREPANCIES.

+DOCUMENTS HANDLING FEE FOR USD20.00 OR EQUIVALENT FOR EACH DRAWING WILL BE DEDUCTED.

+AN EXTRA NON-NEGOTIABLE COPY OF B/L REQUIRED FOR ISSUING BANK'S FILE.USD10.00 OR EQUIVALENT WILL BE DEDUCTED IF SUCH COPY NOT PRESENTED.

+BOTH QUANTITY AND AMOUNT 5 PCT MORE OR LESS ARE ALLOWED.

+THIRD PARTY DOCUMENTS EXCEPT DRAFT AND INVOICE ARE ACCEPTABLE.

+THE DATE OF SHIPMENT PRIOR TO THE L/C ISSUING DATE IS NOT ALLOWED.

\*\* 71B CHARGES

:71B:+ALL BANKING CHARGES OUTSIDE

ISSUING BANK INCLUDING

REIMBURSEMENT CHARGES IF ANY ARE

FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT.

\*\* 48 PERIOD FOR PRESENTATION  
:48:DOCUMENTS TO BE PRESENTED WITHIN  
21 DAYS AFTER DATE OF SHIPMENT BUT  
WITHIN THE VALIDITY OF THE CREDIT.

**Plazo límite para presentar al banco  
los documentos de embarque. Caso  
contrario, será presentación tardía.**

\*\* 49 CONFIRMATION INSTRUCTIONS  
:49:WITHOUT

**Confirmación:  
elimina el riesgo  
banco emisor,  
riesgo país**

\*\* 78 INSTRUCTIONS TO THE PAYING/ACCEPTING/NEGOTIATING BANK  
:78:

+ALL DOCUMENTS TO BE FORWARDED IN ONE COVER UNLESS OTHERWISE  
STATED. (DIRECCION DEL BANCO EMISOR, CIUDAD DEL BANCO EMISOR  
PAIS DEL BANCO EMISOR POST CODE:315010) WE HEREBY UNDERTAKE THAT ALL  
DRAFTS DRAWN UNDER AND IN COMPLIANCE WITH TERMS OF THIS CREDIT  
WILL BE DULY HONORED UPON PRESENTATION AT THIS OFFICE. THIS IS AN  
OPERATION INSTRUMENTS, NO CONFIRMATION FOLLOW.

-}{5:{MAC:00000000}{CHK:78EEC14B61E0}}{S:{SAC:}{COP:P}}

\*\*\*\*\*

\*\*\* RECORD 181959500000000000 WRITTEN TO FILE LCOLOC \*\*\*

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*

## Modelo de Carta de Crédito de Pago Diferido (en español)

LOC.ID:TABL INCOMING SWIFT MSG-710 TEMPLATE-14781010 05/27/09

{1:F01BCPLPEPLAXX1719597978}

{2:07100954090527COSRPAPAAXX76881898910905270954N}

{3:{108:MARISIN}}

\*\*\*\*\*

FROM:

BANCO DE PANAMA

DIRECCION DEL BANCO

PANAMA REPUBLICA DE PANAMA

\*\*\*\*\*

{4:

\*\* 27 SEQUENCE OF TOTAL

:27:1/1

\*\* 40 FORM OF DOCUMENTARY CREDIT

:40B:IRREVOCABLE

ADDING OUR CONFIRMATION

\*\* 20 SENDER'S REFERENCE

:20:2905919333

\*\* 21 DOCUMENTARY CREDIT NUMBER

:21:I009156

\*\* 31C DATE OF ISSUE

:31C:090518

\*\* 40E APPLICABLE RULES

:40E:UCP LATEST VERSION

\*\* 31D DATE AND PLACE OF EXPIRY

:31D:090721 PERU

\*\* 52 ISSUING BANK

:52A:BCRICRSJ

BANCO DE COSTA RICA

DIRECCION DEL BANCO DE COSTA RICA,

SAN JOSE

\*\* 50 APPLICANT

:50:EMPRESA IMPORTADORA

DIRECCION DEL IMPORTADOR

CIUDAD DEL IMPORTADOR

CIUDAD, COSTA RICA

\*\* 59 BENEFICIARY

:59:EMPRESA PERUANA EXPORTADORA S.A.C.

DIRECCION DE LA EMPRESA EXPORTADORA

LIMA, PERU

\*\* 32B CURRENCY CODE, AMOUNT

:32B:USD27282,20

\*\* 39A PERCENTAGE CREDIT AMOUNT TOLERANCE

:39A:10/10

\*\* 41 AVAILABLE WITH...BY...

:41A: BCPLPEPL

BANCO DEL EXPORTADOR

DIRECCION DEL BANCO DEL EXPORTADOR

LIMA 1 PERU

BY ACCEPTANCE

\*\* 42C DRAFTS AT ...

:42C:90 DAYS FROM BILL OF LADING DATE

\*\* 42 DRAWEE

:42A:BCPLPEPL

**710 ES UNA CARTA DE CRÉDITO  
RETRANSMITIDA POR OTRO BANCO,  
EN ESTE CASO OTRO BANCO EN  
COSTA RICA**

**BANCO CONFIRMADOR  
EN PANAMÁ**

**BANCO EMISOR EN COSTA RICA**

BANCO DEL EXPORTADOR  
 DIRECCION DEL BANCO DEL EXPORTADOR  
 LIMA 1 PERU  
 \*\* 43P PARTIAL SHIPMENTS  
 :43P:ALLOWED  
 \*\* 43T TRANSHIPMENT  
 :43T:ALLOWED  
 \*\* 44E PORT OF LOADING /AIRPORT OF DEPARTURE  
 :44E:  
 CUALQUIER PUERTO DE PERU  
 \*\* 44F PORT OF DISCHARGE/AIRPORT OF DESTINATION  
 :44F:  
 CUALQUIER PUERTO DE COSTA RICA  
 \*\* 44B PLACE OF FINAL DESTINAT./FOR TRANSPORT.TO/PLACE OF DELIV.  
 :44B:  
 SAN JOSE, COSTA RICA  
 \*\* 44C LATEST DATE OF SHIPMENT  
 :44C:  
 090621  
 \*\* 45 DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES  
 :45A:  
 +ARTICULOS DE PLASTICO PARA LA INDUSTRIA Y EL HOGAR  
 +FOB CUALQUIER PUERTO DE PERU - INCOTERMS 2000.  
 \*\* 46 DOCUMENTS REQUIRED  
 :46A:  
 A. FACTURA COMERCIAL (1ORIGINAL 2 COPIAS), EN ESPANOL FIRMADAS.  
 B. LISTA DE EMPAQUE (2 COPIAS).  
 C. CONOCIMIENTO DE EMBARQUE (3 ORIGINALES Y 3 COPIAS NO NEGOCIABLES)  
 MARITIMO, LIMPIO, MARCADO A BORDO, INDICANDO UNA  
 DESCRIPCION COMO SIGUE: ARTICULOS DE PLASTICO PARA LA  
 INDUSTRIA Y EL HOGAR, CONSIGNADO A LA ORDEN DE BANCO DE COSTA RICA,  
 INDICANDO FLETE A COBRAR.  
 D. CERTIFICADO DE ORIGEN (2 COPIAS).  
 \*\* 47 ADDITIONAL CONDITIONS  
 :47A:  
 COPIA DE LOS DOCUMENTOS ORIGINALES DEBEN SER ENVIADOS  
 DIRECTAMENTE AL ORDENANTE POR EL BENEFICIARIO VIA  
 COURIER ATTN. SR. CONTACTO IMPORTADOR , TEL.5555-5555/  
 5555 (COSTO PAGADO POR EL BENEFICIARIO).  
 .  
 +INFORMACION DE BANCO A BANCO:  
 FAVOR REMITIRNOS, LO MAS PRONTO POSIBLE, NUESTRA COMISION Y  
 CARGOS DE CONFIRMACION POR USD125.03 A TRAVES DE  
 'OTRO BANCO' OTRO BANCO, NEW YORK USA, A NUESTRA CUENTA  
 NO.33333333, CITANDO NUESTRA REF. 2222222.  
 \*\* 71B CHARGES  
 :71B:TODO GASTO BANCARIO FUERA DE COSTA  
 RICA ES POR CUENTA DEL  
 BENEFICIARIO.  
 \*\* 48 PERIOD FOR PRESENTATION  
 :48:DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN  
 30 DAYS AFTER SHIPMENT DATE AND  
 WITHIN VALIDITY TERMS OF THIS  
 DOCUMENTARY CREDIT.  
 \*\* 49 CONFIRMATION INSTRUCTIONS  
 :49:CONFIRM  
 \*\* 53 REIMBURSING BANK  
 :53A:/36002163

OTRO BANCO  
OTRO BANCO  
DIRECCION OTRO BANCO  
NEW YORK NY 10005  
\*\* 78 INSTRUCTIONS TO THE PAYING/ACCEPTING/NEGOTIATING BANK  
:78:  
+AT MATURITY DATE OF ACCEPTED DRAFT, YOU ARE AUTHORIZED  
TO CLAIM REIMBURSEMENT, DIRECTLY FROM REIMBURSING  
BANK.  
+PLEASE REMIT ALL REQUIRED DOCUMENTS TO BANCO DE PANAMA  
DIRECCION DEL BANCO DE PANAMA  
PHONE:(507)222-2222 FAX: (507) 222-2222, PANAMA,  
REP. OF PANAMA, VIA COURIER.  
+PLEASE SENT US MT-730.  
\*\* 72 SENDER TO RECEIVER INFORMATION  
:72:REGARDS,  
CONTACTO.  
INTERNATIONAL DEPT. HEAD  
-}{5:{MAC:00000000}{CHK:086BB241356C}}{S:{SAC:}{COP:P}}  
\*\*\*\*\*

## Modelo de Carta de Crédito de Pago Diferido (en español)

```
----- Message Header -----
Swift Output      FIN 700 Issue of a Documentary Credit
Sender   : PICHECEQ502
          BANCO DE ECUADOR
          QUITO EC
Receiver  : FINAPEPLXXX
          BANCO DE PERU
          LIMA PE
----- Message Text -----
27 : Sequence of total
    1/1
40A: Form of Documentary Credit
    IRREVOCABLE
20 : Documentary Credit Number
    M123456
31C: Date of Issue
    120919
40E: Applicable Rules
    UCP LATEST VERSION
31D: Date and Place of Expiry
    121015PERU
50 : Applicant
    IMPORTADOR SA
    DIRECCION DEL IMPORTADOR
    QUITO, ECUADOR
59 : Beneficiary - Name & Address
    EXPORTADOR EJEMPLO SA
    DIRECCION DEL EXPORTADOR
    LIMA, PERU
32B: Currency Code, Amount
    Currency      : USD (US DOLLAR)
    Amount        : #62,141.34
39A: Percentage Credit Amt Tolerance
    10/10
41A: Available With ... By ... FI BIC
    FINAPEPL
    BANCO DE PERU
    LIMA PE
    BY ACCEPTANCE
42C: Drafts at ...
    120 DAYS AFTER BILL OF LADING
    DATE
42A: Drawee - FI BIC
    FINAPEPL
    BANCO DE PERU
    LIMA PE
43P: Partial Shipments
    PARTIAL SHIPMENTS ARE ALLOWED
43T: Transshipment
    TRANSSHIPMENTS ARE ALLOWED
44E: Port of Loading/Airport of Dep.
    CALLAO - PERU
44F: Port of Discharge/Airport of Dest
    GUAYAQUIL - ECUADOR
44C: Latest Date of Shipment
    120930
45A: Description of Goods &/or Services
    +REVESTIMIENTO CERAMICO 20X30, 25X40
    Y PISO CERAMICO 30X30, 40X40 Y 45X45+FOB
46A: Documents Required
    +FACTURA COMERCIAL EN 2 COPIAS DEBIDAMENTE FIRMADAS+
    +3 COPIAS DEL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE MARITIMO
```

LIMPIO A BORDO A LA ORDEN DEL BANCO DE ECUADOR  
 MARCADO FLETE AL COBRO NOTIFICAR AL APLICANTE+  
 +CERTIFICADO DE ORIGEN EN 1 COPIA+  
 +CERTIFICADO DEL BENEFICIARIO INDICANDO QUE LOS  
 ORIGINALES DE LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE FUERON  
 ENVIADOS DIRECTAMENTE AL IMPORTADOR SA  
 DIRECCION DEL IMPORTADOR, QUITO-ECUADOR  
 POR COURIER ESPECIAL+

47A: Additional Conditions  
 +TODOS LOS DOCUMENTOS DEBEN MENCIONAR BANCO DEL IMPORTADOR  
 L/C NO. M123456+  
 +TODOS LOS DOCUMENTOS DEBEN SER ENVIADOS POR CORREO ESPECIAL+  
 +INFORMARNOS FECHA DE AVISO AL BENEFICIARIO Y SU REFERENCIA+  
 +ESTE ES EL INSTRUMENTO OPERATIVO+  
 +AUTORIZAMOS A NEGOCIAR CON COPIAS DE LOS DOCUMENTOS DE  
 EMBARQUE+  
 +LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE ORIGINALES DEBEN SER ENVIADOS  
 DIRECTAMENTE A CONTACTO IMPORTADOR  
 DIRECCION DEL IMPORTADOR, QUITO-ECUADOR  
 POR COURIER ESPECIAL+  
 +SE ADMITE +/- 10 PCT DE TOLERANCIA EN PESO Y MONTO+  
 +EN CAMPO 59 POR FAVOR AGREGAR:  
 FAX: 333333333

71B: Charges  
 TODOS LOS GASTOS BANCARIOS FUERA  
 DEL ECUADOR SON POR CUENTA DEL  
 ORDENANTE

48 : Period of Presentation  
 DOCUMENTS MUST BE PRESENTED  
 WITHIN 15 DAYS AFTER ISSUANCE  
 OF THE TRANSPORT DOCUMENT BUT  
 WITHIN THE VALIDITY OF THIS CREDIT

49 : Confirmation Instructions  
 CONFIRM

53A: Reimbursing Bank - FI BIC  
 PNBPUS3NNYC  
 BANK ESTADOS UNIDOS  
 NEW YORK, NY US

78 : Instr to Payg/Acceptg/Negot Bank  
 REIMBURSEMENT THROUGH OUR ACCOUNT 123456789 THAT WE HOLD WITH  
 BANK ESTADOS UNIDOS, NEW YORK, NY US  
 LOS DOCUMENTOS DEBEN SER ENVIADOS VIA COURIER A:  
 OPERACIONES ESPECIALES, COMERCIO EXTERIOR  
 ATTN: CONTACTO BANCO DE ECUADOR, DIRECCION BANCO DE ECUADOR  
 QUITO - ECUADOR  
 LA GUIA DE COURIER SOLO DEBE MENCIONAR LA REFERENCIA DEL  
 BANCO EMISOR . NO SE ACEPTA UN DOCUMENTO DE COURIER EN  
 EL QUE SE MENCIONE INFORMACION DE VALOR COMERCIAL

72 : Sender to Receiver Information  
 THIS L/C I SUBJECT TO UNIFORM  
 CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMEN  
 TARY CREDITS (2007 VERSION)  
 ICC PUBLICATION 600

----- Message Trailer -----

## Modelo de Carta para la presentación de documentos de embarque en la Carta de Crédito para Exportación

Lima, 1 de agosto de 2023

Señores

BANCO DEL EXPORTADOR

Comercio Exterior

Presente

Nuestra Ref, \_\_\_\_\_ :

Ref. Banco Emisor :

Embarque Nro. \_\_\_\_\_ :

Estimados señores:

De acuerdo a lo requerido por la Carta de Crédito de la referencia presentamos a ustedes los siguientes documentos:  
ORIG / COPIA

( oo ) ( oo ) Letra No. \_\_\_\_\_ por el importe de: \_\_\_\_\_

( oo ) ( oo ) Factura Comercial No. \_\_\_\_\_ por el importe de: \_\_\_\_\_

( oo ) ( oo ) Documento de Embarque  Marítimo  Aéreo  Terrestre  Charter Party

( oo ) ( oo ) Lista de Empaque

( oo ) ( oo ) Certificado de Origen No. \_\_\_\_\_

( oo ) ( oo ) Certificado de análisis

( oo ) ( oo ) Certificado de calidad

( oo ) ( oo ) Póliza de Seguro

( oo ) ( oo ) .....

( oo ) ( oo ) .....

( oo ) ( oo ) .....

Los mismos que agradeceremos revisar de acuerdo a las condiciones de la L/C de la referencia y al amparo de las Reglas y Usos de la Cámara de Comercio Internacional relativas a Créditos Documentarios vigentes a la fecha.

### INSTRUCCIONES ESPECIALES:

- Avisar discrepancias al teléfono \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
Email \_\_\_\_\_ At.:
- Autorizamos a remesar los documentos arriba indicados con las discrepancias encontradas.
- Enviar documentos vía Courier utilizando los servicios de la Cía. \_\_\_\_\_
- A la llegada del pago abonar a nuestra cuenta corriente No. \_\_\_\_\_
- Los gastos que ocasione la presente operación deben ser cargados en nuestra Cta. Cte. Número :

### ADICIONAL:

- Adjuntamos original del instrumento operativo de la Carta de Crédito y todas las modificaciones correspondientes.
- Adjuntamos juego completo de fotocopia de los documentos de embarque para sus archivos.

RAZÓN SOCIAL DEL EXPORTADOR

DOMICILIO DEL EXPORTADOR

NRO. DE RUC

\_\_\_\_\_  
Nombre(s) Firma(s) y Sello(s)

Personas Autorizadas

TELÉFONO: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_ EMAIL: \_\_\_\_\_

PERSONA ENCARGADA:

## Modelo de Solicitud de Financiamiento Pre Embarque con el Fondo Crecer

### **PAPEL MEMBRETADO DE LA EMPRESA**

#### **SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO PRE EMBARQUE CON LA COBERTURA DEL FONDO CRECER**

Lima, 1 de agosto de 2023

Señores  
BANCO DEL EXPORTADOR  
Presente

Att. : Ejecutivo de cuenta

Ref. : Solicitud de Financiamiento Pre Embarque con la cobertura del Fondo Crecer

De nuestra consideración:

Agradeceremos se sirvan otorgarnos un financiamiento de exportación Pre Embarque bajo la cobertura del Fondo Crecer por USD \_\_\_\_\_ por un plazo de \_\_\_\_\_ días, relacionado con una orden de compra de nuestro cliente \_\_\_\_\_.

Adjuntamos los siguientes documentos:

- 02 pagarés debidamente suscritos
- Copia de la orden de compra

Asimismo, nos comprometemos a canalizar a través de Uds. la carta de crédito, la cobranza documentaria o el pago que provenga de esta orden de compra.

También les autorizamos a debitar en nuestra cuenta No. \_\_\_\_\_ el importe de la prima que genere esta cobertura de seguro.

De conformidad con el Artículo 179 de la Ley No. 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, declaro expresamente que esta Solicitud de Desembolso se registrará por las condiciones establecidas en el pagaré respectivo.

Adjuntamos los pagarés debidamente cumplimentados por nosotros relacionado con esta Solicitud de Desembolso.

Atentamente,

**FIRMA DE LOS REPRESENTANTES DE LA EMPRESA**

## Modelo de Solicitud de Financiamiento Pre Embarque

### PAPEL MEMBRETADO DE LA EMPRESA

#### *SOLICITUD DE DESEMBOLSO DE FINANCIAMIENTO PRE EMBARQUE*

Lima, 1 de agosto de 2023

Señores  
BANCO DEL EXPORTADOR  
Presente

Att. : Ejecutivo de cuenta

De nuestra consideración:

Por la presente solicitamos desembolsar un financiamiento de Pre Embarque bajo las siguientes condiciones:

**MONTO Y MONEDA :**

**TASA PACTADA :**

**PLAZO :**

**CUENTA DE ABONO :**

Sustento: se adjunta (copia de orden de compra, copia contrato u otro que evidencie el pedido del exterior, plazo y monto solicitado. En el caso que para el desembolso se requiera la afectación de la carta de crédito de exportación, favor indicar el número de dicha carta de crédito).

Nos comprometemos en forma irrevocable de canalizar por el Banco del Exportador el medio de pago relacionado con este financiamiento.

De conformidad con el Artículo 179 de la Ley No. 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, declaro expresamente que esta Solicitud de Desembolso se registrará por las condiciones establecidas en el pagaré respectivo.

Adjuntamos el pagaré debidamente cumplimentado por nosotros relacionado con esta Solicitud de Desembolso.

Atentamente,

**FIRMA DE LOS REPRESENTANTES DE LA EMPRESA**

## Modelo de Solicitud de Financiamiento Post Embarque

### PAPEL MEMBRETADO DE LA EMPRESA

#### SOLICITUD DE DESEMBOLSO DE FINANCIAMIENTO DE POST EMBARQUE

Lima, 1 de agosto de 2023

Señores  
BANCO DEL EXPORTADOR  
Presente

Att. : Ejecutivo de cuenta

De nuestra consideración:

Por la presente solicitamos desembolsar un financiamiento de Post Embarque bajo las siguientes condiciones:

**MONTO Y MONEDA :**

**TASA PACTADA :**

**PLAZO :**

**CUENTA DE ABONO :**

Sustento: favor afectar (Carta de Crédito de Exportación N° \_\_\_\_\_ y/o Cobranza de Exportación N° \_\_\_\_\_ por el monto de \_\_\_\_\_. En el caso de exportaciones directas, favor alcanzar copia del B/L y factura comercial).

De conformidad con el Artículo 179 de la Ley No. 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, declaro expresamente que esta Solicitud de Desembolso se registrará por las condiciones establecidas en el pagaré respectivo.

Adjuntamos el pagaré debidamente cumplimentado por nosotros relacionado con esta Solicitud de Desembolso.

Atentamente,

**FIRMA DE LOS REPRESENTANTES DE LA EMPRESA**