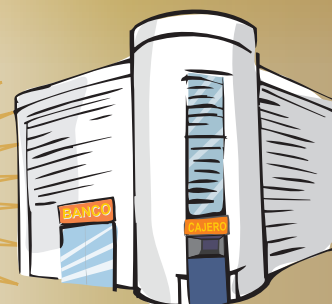
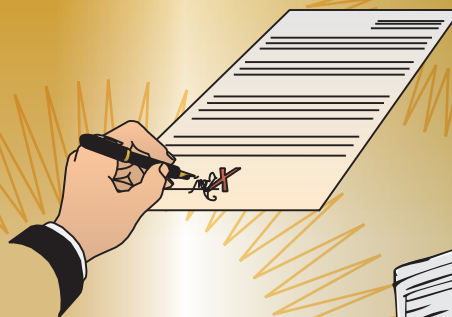




Serie N° 5  
PEPE MYPE pregunta:

## MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO DE EXPORTACIONES



**GUÍA COMERCIAL Y CREDITICIA PARA EL USUARIO  
DEL COMERCIO EXTERIOR: SERIE PEPE MYPE**

Primera edición: Mayo 2006

Reproducción autorizada citando la fuente

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo  
Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior

Calle Uno Oeste N° 50,  
Urbanización Córpac  
San Isidro, Lima - Perú  
Telf.: 513-6100  
[www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

Especial agradecimiento al Programa de Desarrollo  
de Políticas de Comercio Exterior -  
Programa Banco Interamericano de Desarrollo  
(BID) 1442/OC-PE

**Diseño, Diagramación e Impresión**  
**KINKO'S IMPRESORES S.A.C.**  
**Telf: 336-6699**

# Estimado USUARIO:

La serie ***“Pepe Mype pregunta”*** ha sido diseñada en forma de folletos para su uso como material didáctico.

Cada uno de los folletos de la serie aborda un tema específico del quehacer comercial y crediticio vinculado a actividades de exportación. Estos se han desarrollado dando respuestas a preguntas seleccionadas por la relevancia que tienen al despejar las dudas más comunes entre los usuarios de créditos en el segmento MYPE. Lo anterior se complementa con un glosario que explica concisamente el significado de los términos más utilizados.

La estructura secuencial de las preguntas ha sido elaborada, cuidadosamente, para que cubra todo el tema escogido, llevando al usuario a descubrir las respuestas desde los conceptos básicos hasta los más complejos en un lenguaje simple y fácilmente accesible para todos los que utilicen este material.

Por la forma como han sido elaborados los folletos, estos pueden utilizarse en forma secuencial o de acuerdo a las preferencias del usuario, el cual puede enfatizar la lectura del material que lo ayude a complementar sus conocimientos sobre los temas seleccionados.

El presente folleto, el quinto de una serie de ocho, pretende responder a todas las dudas que se puedan generar en torno al tema del **Modalidades de Financiamiento de Exportaciones**.

Gracias.



R: Capital de Trabajo es un término muy usado en los negocios y se refiere, básicamente, a las inversiones que tiene que hacer la empresa para financiar su producción, desde el momento que compra las materias primas, hasta que recibe el pago en efectivo por la venta de su producto.



Al lapso de tiempo, que media entre la compra de los insumos y el ingreso por las ventas realizadas, se le conoce como ciclo productivo, el cual esta conformado por el ciclo de producción, que abarca el período que va desde la adquisición de insumos, hasta que el producto final es terminado; y el ciclo de cobranza, que abarca desde que el producto final es vendido, hasta que se recibe el pago.



Las inversiones en capital de trabajo pueden ser en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, lo que en contabilidad se conocen como activos corrientes. Efectivo, es el dinero con que cuenta la empresa, tanto en su local, como en los bancos con quienes trabaja; las cuentas por cobrar, es todo lo que está pendiente de cobranza a los clientes a los que se ha vendido al crédito; y los inventarios, son los stocks de materias primas, productos en procesos y productos terminados que se encuentran en los almacenes de la empresa.

Por lo tanto, si se quiere vender al crédito y no se 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 medios para hacerlo sin tener que esperar que el cliente cancele sus compras.





R: Hay varias maneras de conseguir capital de trabajo.

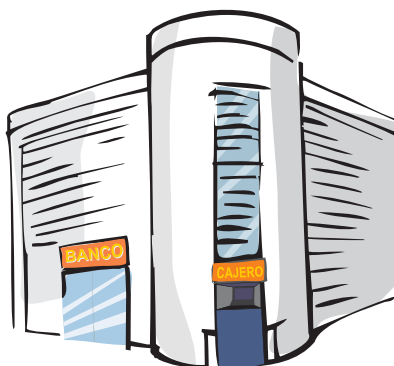
- **La primera**, es a través de los propios recursos del empresario. Lo que implica poner plata de su bolsillo, o que la empresa genere los recursos necesarios (que sus ingresos en efectivo sean mayores que sus egresos en efectivo), producto de las operaciones propias del negocio.
- **La segunda**, 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 los bancos u otras instituciones financieras (cajas municipales, edpymes, etc.). 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.

R: Por supuesto. Al igual que se necesita financiar las ventas locales, también existe la necesidad de conseguir fondos para el financiamiento de las ventas al exterior.

No hay que olvidar 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 cancelar el préstamo.

La variedad de formas que puede tomar este financiamiento, varían 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.



R: 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.

En algunos casos, se puede conseguir financiamiento directo del comprador, el cual se hace efectivo a través de las cartas de crédito que este pueda abrir a favor del exportador, y pueden ser bajo los términos denominados Cláusula Roja y Cláusula Verde.

La primera, 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, por su parte, 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.

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

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



El uso de la Carta de Crédito es recomendable, pues el importador no puede modificar o anular las condiciones del documento sin consentimiento del exportador. El pago está basado en la documentación y no en los bienes de la transacción comercial y facilitan el acceso al crédito. Adicionalmente, con una Carta de Crédito, se pueden ceder los derechos de cobro a terceros, por lo tanto, y bajo esa modalidad, se podrá garantizar el pago de fletes, gastos de agencia de aduana, servicios de supervisión, servicios de mensajería internacional, etc.

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

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



## PERO... ¿QUÉ VENTAJAS TENGO SI ME PRESTA EL BANCO CON LÍNEAS PARA FINANCIAR EXPORTACIONES?



R: Si bien, nada impide que una empresa pueda acceder a financiar los pedidos de sus clientes externos, mediante operaciones de crédito diseñadas para operaciones de venta locales, esto no es recomendable, pues el costo del financiamiento le resultará más caro que si lo efectuase con productos específicamente diseñados para financiar ventas al exterior. Adicionalmente, como las ventas al exterior, usualmente, no generan letras de cambio cobrables a nivel local, la empresa no podría hacer uso de las operaciones de descuento de letras.

También, hay que agregar que se pueden encontrar otras ventajas en el uso de estas líneas para financiar exportaciones: facilitan el desarrollo de las operaciones comerciales a nivel internacional y protegen, hasta cierto punto, al exportador de cualquier problema derivado de sus operaciones de comercio exterior.





R: Depende. 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.





## PRE-EMBARQUE...mmm!!! ¿A VER EXPLÍCAME QUÉ ES ESO?

R: Pre-embarque es una modalidad de “advance account” 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, etc., 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 este 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, un contrato privado de Advance Account y documentos sustentatorios de la potencial exportación.

Una vez efectuado el embarque de las mercaderías, el exportador está en la obligación de presentar al banco que le otorgó el financiamiento, la documentación que respalde el embarque de la mercadería al importador. El requerimiento de la documentación varía de acuerdo a lo pactado en su oportunidad por ambas partes y aquellas exigidas por las autoridades tributarias y aduaneras de sus países. Sin embargo, se requiere como mínimo la Factura Comercial, la Lista de Empaque (también conocida como Packing List), el Conocimiento de Embarque (conocido como Bill of Lading) y el Certificado de Origen.

Toda esta documentación anterior es enviada por el banco local, vía courier, al banco del importador. Si este los encuentra conforme, procede al pago a través del banco del exportador, el cual procede a cancelar el pre-embarque.





R: Es otra modalidad de advance account, en donde el financiamiento es otorgado cuando la mercadería ya ha sido despachada.

Los requisitos para obtener este tipo de financiamiento, son los mismos que en el caso del pre-embarque. Adicionalmente, el banco exigirá a la empresa vendedora, toda la documentación que pruebe que la exportación ha sido realizada.



Un financiamiento pre-embarque puede convertirse, posteriormente, en un post-embarque o el exportador puede pedir, desde un inicio, este tipo de financiamiento. En el primer caso, esta situación se debe a que las condiciones pactadas con el comprador, contemplaban el pago al crédito de la mercadería, 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.

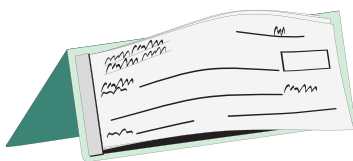


9.

## AH!!! TAMBIÉN PUEDEN COMPRARME LOS DOCUMENTOS DE LA VENTA AL EXTERIOR, ¿NO?

R: Sí y a este tipo de operación se le denomina “forfeiting”, básicamente, consiste en vender letras de cambio o pagarés con aval bancario o todos los documentos derivados de la exportación o cartas de crédito a una institución financiera, que puede ser peruana o extranjera, a la que se le denomina “forfeiter”. En esta operación, el vendedor cede sus derechos de cobranza, a cambio de recibir su pago por adelantado.

El “forfeiter” compra los documentos a una tasa de descuento y cobra una comisión por efectuar esta operación liberando al exportador de los riesgos del cobro.



R: En realidad, 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 “forfeiting”.

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.

# GLOSARIO DE TÉRMINOS



## ● ADVANCE ACCOUNT

Línea de crédito que bancos extranjeros otorgan a los bancos locales, con el propósito principal de financiar exportaciones e importaciones a empresas locales. Las modalidades que usualmente toman los financiamientos a las exportaciones, son el pre y el post-embarque.

---

## ● CARTA DE CRÉDITO DOCUMENTARIO

Un documento por el que el banco del importador, a petición de este, autoriza al exportador el pago en una fecha especificada por un embarque concreto, contra la presentación dentro de un límite de tiempo especificado de documentos detallados en las condiciones de la carta crédito.

---

## ● CLÁUSULA ROJA

Financiamiento del importador al exportador que le permite disponer, total o parcialmente del importe del pago, antes de presentar los documentos requeridos en la carta de crédito y, aún, antes de haber embarcado la mercancía.

---

## ● CLÁUSULA VERDE

Similar a la cláusula roja, sólo que en este caso, para disponer de los fondos, se requiere que el exportador endose un warrant, que demuestre que parte de las mercancías ya han sido producidas.

---

## ● COBRANZA

Proceso por el cual el banco del exportador, remite los documentos de exportación directamente al banco del comprador, el cual los entregará al importador, previo pago del importe o la aceptación de una letra de cambio o pagaré o según otros términos de acuerdo a lo pactado entre el exportador y el importador.

---

## COSTOS BANCARIOS DE LAS CARTAS DE CRÉDITO

Gastos bancarios cobrados por los Bancos. Los costos más comunes son : preaviso, notificación y confirmación, comisiones de pago, pago diferido, aceptación o negociación, los costos de las modificaciones, la no-utilización del crédito, los intereses de la negociación y los costos de los mensajes.

---

## FINANCIAMIENTO PRE-EMBARQUE

Financiamientos a corto plazo (usualmente hasta 180 días), otorgados al exportador para cubrir los costos del proceso de fabricación del pedido, destinado a la exportación. Para solicitar este tipo de préstamos, se debe contar con un pedido en firme.

---

## FINANCIAMIENTO POST-EMBARQUE

Financiamiento a corto plazo que como su nombre lo indica, se otorga una vez realizado el embarque.

---

## FORFEITING

Financiamiento a corto plazo que como su nombre lo indica, se otorga una vez realizado el embarque.

---

## LETRA DE CAMBIO

Documento o título valor mediante el cual, una persona física o jurídica (girador) ordena a otra (girado), pagar una cantidad a favor de él mismo o de un tercero a su vencimiento.

---

## LIBOR

Tasas de interés al mercado bancario en Londres, para la contratación de préstamos en distintas monedas.

---

## SPREAD

Es la diferencia entre tasa de interés pasiva y la activa.

---

## SWIFT

Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. Mensajes de intercambio electrónico de datos entre bancos

---

