

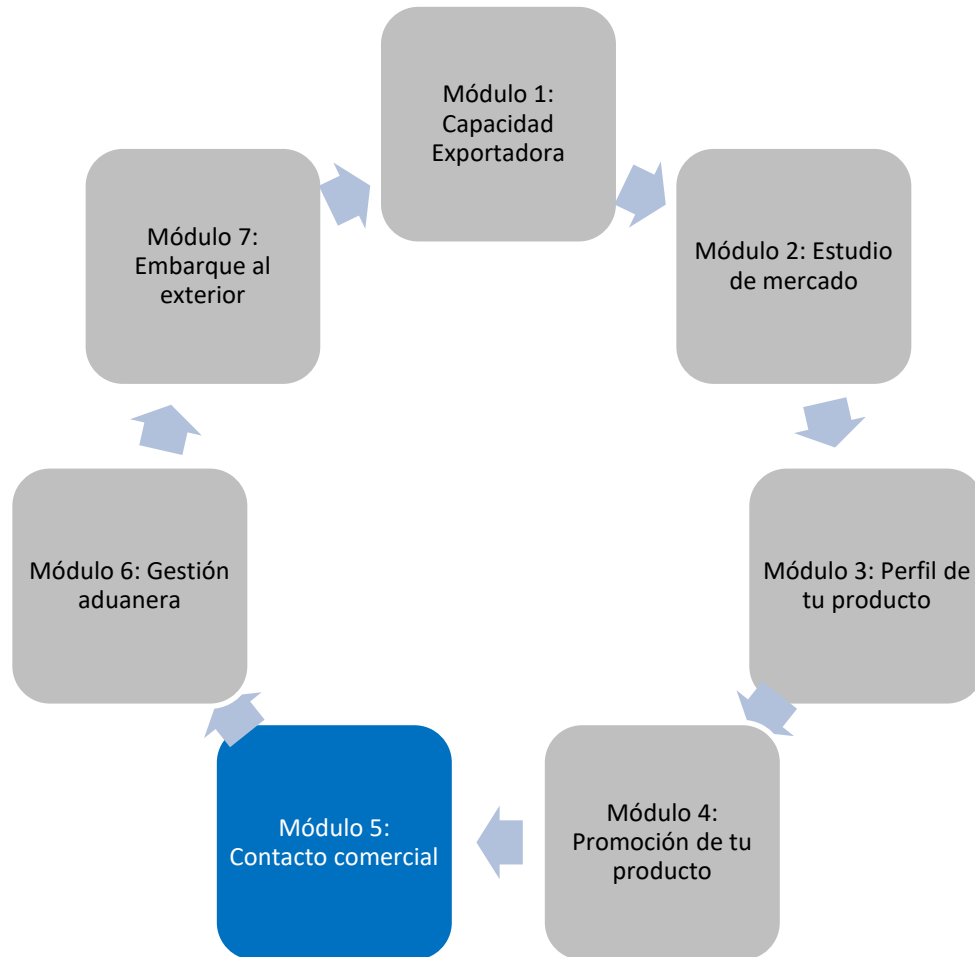


# Módulo 5: Contacto comercial

**Tema “Financiamiento de las  
operaciones de comercio exterior”**

# Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

¿Dónde nos encontramos en el curso?



## Módulo 5: Contacto comercial

Tema 2. Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

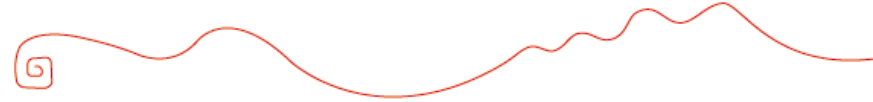
1. Medios de Pago

2. Financiamiento

3. Coberturas y garantías

4. Seguros a la exportación

# Financiamiento de las operaciones de comercio exterior



## Objetivo general

Este tema te permitirá identificar los productos y servicios financieros de comercio exterior más importantes para la negociación comercial.

## Objetivos específicos de aprendizaje

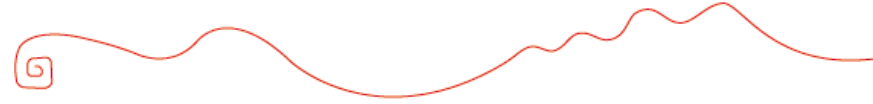
- Reconocer los conceptos relacionados a los medios y formas de pago, y sus ventajas y desventajas.
- Identificar los conceptos relacionados al financiamiento de comercio exterior y sus tipos, y reconocer sus ventajas en relación a los demás financiamientos.
- Identificar los conceptos relacionados a las coberturas y garantías de comercio exterior y sus tipos, y reconocer su importancia en el comercio internacional.
- Identificar los conceptos relacionados a los seguros a la exportación, sus beneficios y el proceso de contratación.



## ¿Cuáles son los riesgos que asumen las partes en el comercio exterior?

**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.



## ¿Qué herramientas existen?

Medios y  
formas de  
pago

Financiamie  
ntos

Herramienta  
s de  
cobertura

Garantías

Seguros

## Medios y formas de pago

### Formas de pago

- Acuerdos entre el comprador y el vendedor para determinar el momento de pago de la mercancía o servicio
- Guarda relación con el embarque y la entrega del bien o servicio
- *Pago por adelantado, pago a la vista, pago a plazo, cuenta abierta o pago mixto*

### Medios de pago

- Mecanismos para perfeccionar la forma de pago acordada
- Instrumentos financieros que posibilitan el pago del importador al exportador por los bienes y servicios
- *Pago en efectivo personal, cheques, letras, tarjeta de crédito, remesas, transferencia de cuenta a cuenta o transferencias internacionales, documentos en cobranza o cobranzas y carta de crédito*

# Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

## Medios y formas de pago



Medios de pago	Formas de pago
<ul style="list-style-type: none"><li>• Pago en efectivo personal.</li><li>• Pago con títulos valores (cheques y letras).</li><li>• Pago con tarjeta de crédito.</li><li>• Pago con remesas.</li><li>• <b>Pago con transferencia de cuenta a cuenta o transferencias internacionales.</b></li><li>• <b>Pago con documentos en cobranza o cobranzas.</b></li><li>• <b>Carta de crédito.</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pago por adelantado.</li><li>• Pago a la vista.</li><li>• Pago a plazo.</li><li>• Cuenta abierta.</li><li>• Pago mixto: combinación</li></ul>

# Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

## Medios de pago más usados

Partes	Ventajas	Desventajas
<b>Transferencias internacionales</b>		
Exportador	<ul style="list-style-type: none"><li>• Mayor seguridad que un cheque personal o bancario.</li><li>• Velocidad en la transacción.</li><li>• Prácticamente no existe posibilidad de falsificación.</li><li>• Comodidad de recibir transferencia en cuenta.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Importador puede recibir la mercancía y no realizar la transferencia.</li></ul>
Importador	<ul style="list-style-type: none"><li>• Costo bastante bajo.</li><li>• Comodidad. La operación la realiza el banco.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Importador puede solicitar transferencia y no recibir mercancía.</li></ul>

## Medios de pago más usados

Partes	Ventajas	Desventajas
<b>Cobranzas internacionales</b>		
Exportador	<ul style="list-style-type: none"><li>Control sobre documentos de transporte (se mantiene hasta que recibe garantías de cobro).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Riesgo de crédito del importador.</li><li>Riesgo de que la mercancía no pueda despacharse en aduana.</li><li>Importador no acepta la mercancía (en casos se solicite inspección).</li></ul>
Importador	<ul style="list-style-type: none"><li>No tiene obligación de pagar hasta poder examinar los documentos (inclusive la mercancía mediante inspección de almacén).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>En cobranzas contra pago, existe el riesgo de que la mercancía no sea la especificada.</li><li>Existe la posibilidad de falsificación de documentos.</li></ul>

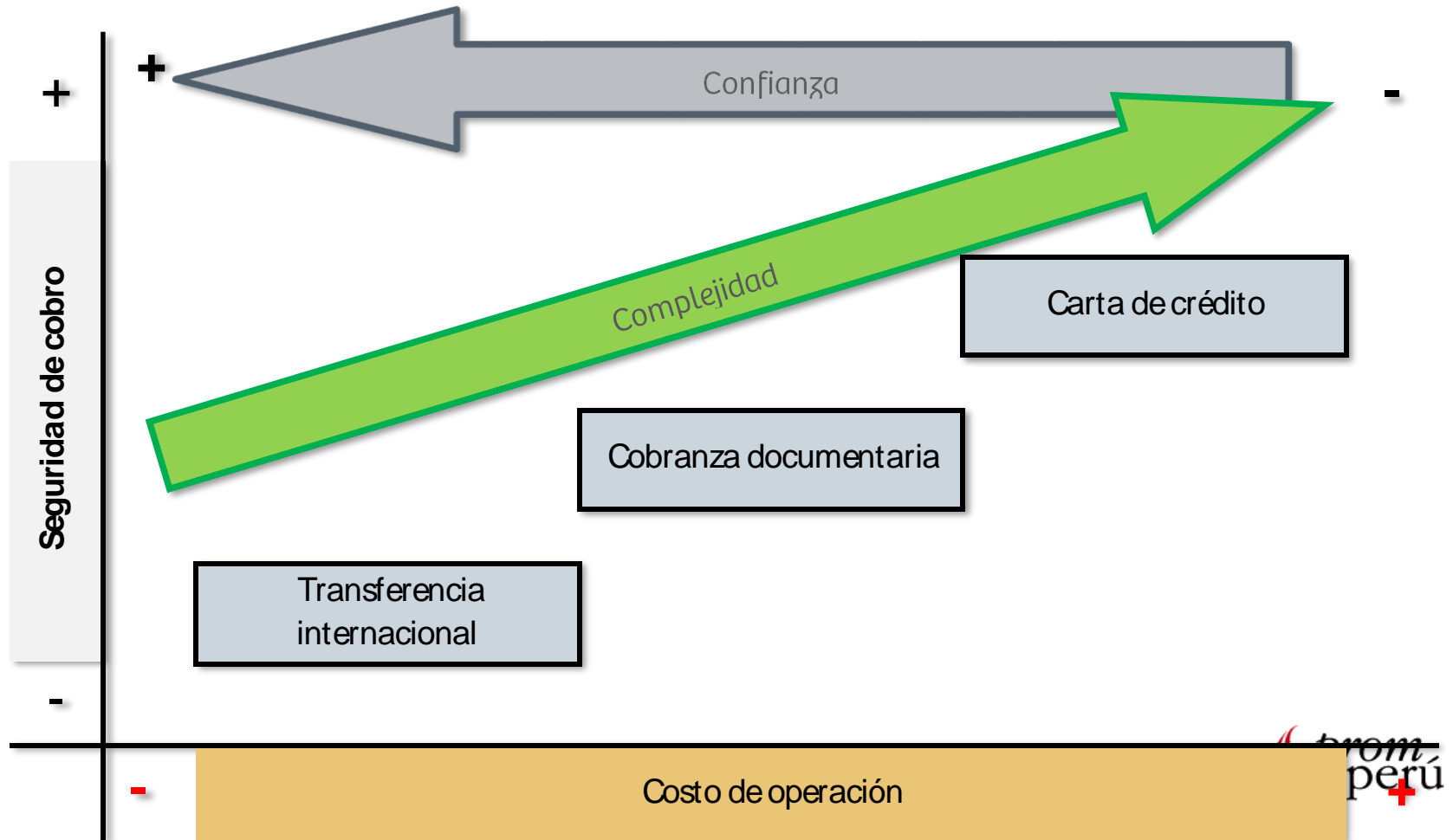
# Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

## Medios de pago más usados

Partes	Ventajas	Desventajas
<b>Cartas de crédito</b>		
Exportador	<ul style="list-style-type: none"><li>• Hace innecesaria la verificación del crédito comercial del comprador.</li><li>• Asegura el pago de la mercancía, cumplidos los términos de la carta de crédito.</li><li>• Mantiene posesión de la mercancía hasta recibir su pago.</li><li>• El cobro de carta de crédito es “anticipable”.</li><li>• Permite fabricar bajo pedido.</li><li>• Posibilidad de acceder a financiamientos.</li><li>• Reduce el riesgo comercial y político.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Puede sufrir retrasos en pagos por desconocimiento de la técnica bancaria (documentos con discrepancias).</li></ul>
Importador	<ul style="list-style-type: none"><li>• Asegura el despacho de mercancías en tiempo requerido.</li><li>• Establece condiciones que debe cumplir el exportador.</li><li>• Asegura la recepción de los documentos de embarque.</li><li>• Puede confiar que el pago será realizado cuando documentariamente se acredite cumplimiento de términos de la carta de crédito.</li><li>• Garantiza la revisión de documentos por bancarios expertos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Si los términos de la carta de crédito no son acordados previamente con su proveedor, puede llevar a complicaciones.</li></ul>

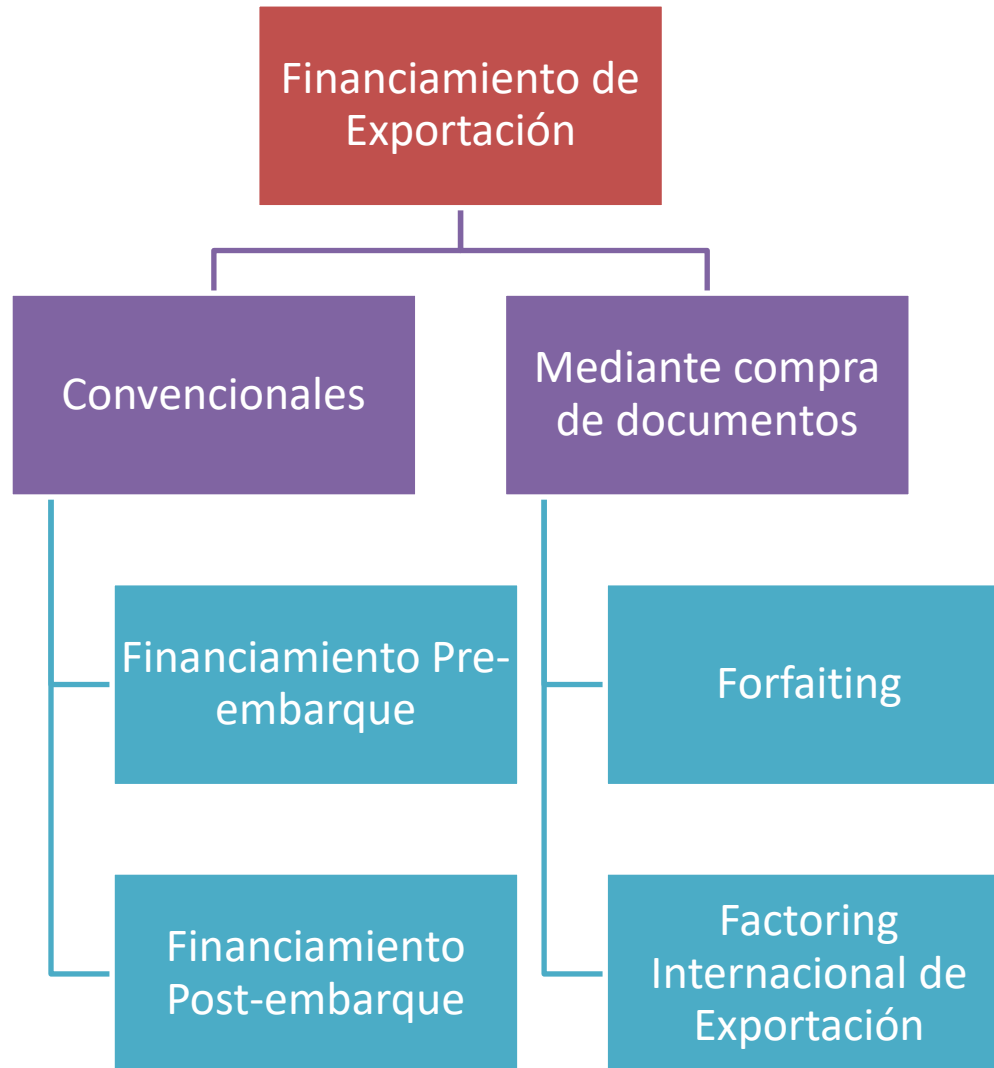
# Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

## Medios de pago: factores de elección



# Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

## Financiamientos de exportación



# Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

## Financiamientos de exportación

### Pre-embarque

- Sirve para financiar ventas al exterior en el lapso de tiempo entre la recepción del pedido / carta de crédito / contrato y el embarque de la mercadería.

### Post-embarque

- El financiamiento es otorgado cuando la mercancía ya ha sido despachada.
- Anticipa el pago de la venta al exterior y se otorga, generalmente, contra una cobranza documentaria o una carta de crédito.

### Forfaiting

- El vendedor cede sus derechos de cobranza a una entidad financiera, a cambio de recibir su pago por adelantado.
- La entidad financiera compra los documentos a una tasa de descuento y cobra una comisión por efectuar esta operación.

### Factoring internacional de exportación

- Compra 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.

# Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

## Coberturas y garantías

Seguro de Crédito de Exportación para la Pequeña y Mediana Empresa (Sepymex)

Beneficiarios: Pymes que registren exportaciones hasta por US\$ 30 millones al cierre del ejercicio anterior a la solicitud de crédito.

Creditos asegurables: financiamientos con plazo de vencimiento hasta por 360 días calendarios y monto en dólares (monto máximo asegurable de US\$ 3 millones).

Cobertura: 50% del crédito pre-embarque otorgado.

Prima del seguro: 0.35% flat por 90 días calendario o fracción, más IGV.

## Coberturas y garantías

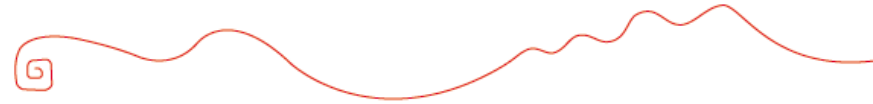
### Forwards de moneda

Contratos de compra o venta de una moneda a futuro.

No implica desembolso hasta el vencimiento del contrato.

Se pacta hoy el tipo de cambio para el intercambio de fondos en una fecha futura.

Su propósito es administrar el riesgo por los efectos negativos de la fluctuación cambiaria.



## Seguros a la exportación

Otorgan cobertura a las ventas internacionales al crédito.






Cubren tanto el riesgo comercial como el riesgo político asociado a las exportaciones.

La empresa aseguradora cubre al asegurado (exportador) hasta los límites pagados en un contrato.

El pago es la indemnización por las pérdidas netas del exportador (a causa de la insolvencia del importador).

# Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

## Seguros a la exportación

	<p><a href="#"><u>AVLA Perú Compañía de Seguros S A</u></a> brinda servicios financieros para respaldar a pequeñas, medianas y grandes empresas, entregando soluciones de vanguardia en Pólizas de Caución y Seguro de Crédito.</p>
	<p><a href="#"><u>COFACE</u></a> es una empresa líder en el monitoreo del riesgo comercial y crediticio de empresas en 100 países.</p>
	<p><a href="#"><u>INSUR S A Compañía de Seguros</u></a> es una compañía de Seguros de Crédito y Pólizas de Caución, que forma parte del Grupo Atradius, uno de los aseguradores de crédito más grandes del mundo.</p>
	<p><a href="#"><u>MAPFRE Perú Compañía de Seguros y Reaseguros</u></a> es una empresa multinacional que brinda diversos servicios de seguro para empresas.</p>
	<p><a href="#"><u>SECREX Compañía de Seguros de Crédito y Garantías</u></a> es la primera compañía de Seguros especializada en Seguros de Crédito y Garantías.</p>

# Contáctanos

**Plataforma de atención al exportador**

Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima - Perú

**WhatsApp** (+51) 990060194

**Aló Exportador** (01) 604-5601 | 604-5602

**Correo electrónico** [exportaciones@promperu.gob.pe](mailto:exportaciones@promperu.gob.pe)

