





Tema 2: Financiamiento de las operaciones de comercio exterior

Medios de pago	
	<p>Exporberto, la transferencia está hecha. Te llamo más tarde para coordinar el siguiente pedido de cacao.</p> <p>Un abrazo.</p>
	<p>Muchas gracias. Así quedamos. Saludos.</p>
	<p>Exporberto tienes otra llamada.</p>
	<p>Seguro es Pedro, tenía unas dudas sobre el tema de los pagos, a ver pásamelo.</p> <p>Hola Pedro, justo a tiempo porque en diez minutos me voy a PROMPERÚ a coordinar unos temas, cuéntame hermano ¿en qué puedo ayudar?</p>
	<p>Gracias Exporberto, siempre tienes tiempo para los amigos.</p> <p>Por favor explícame todo lo que tengo que saber sobre los medios de pago. Compárteme tu sabiduría, hermano.</p>
	<p>Entre exportadores nos ayudamos, Pedrito... ¡Jajajaa! A ver te explico con un ejemplo:</p> <p>El importador enviará un depósito a mi cuenta bancaria como pago por la exportación hecha a Alemania.</p> <p>Te recomiendo esta modalidad cuando ya tengas confianza con tu cliente. En mi caso, recuerda que es el séptimo envío que voy haciendo.</p>
	<p>¡Excelente!, y ¿qué otras modalidades existen?</p>
	<p>Otra opción es la carta de crédito, que es la que voy a usar con mi comprador americano. No es tan complicado el proceso. Para recibir mi pago tengo que presentar al banco los documentos de exportación como son la factura comercial, el packing list, el conocimiento de embarque, entre otros. Luego, mi banco los remite al banco del importador y si no hay discrepancias, me pagan.</p> <p>Es fácil, amigo, pero en todo este trámite hay una condición: la carta de crédito debe ser irrevocable y confirmada, de manera que el importador no la cancele o modifique sin mi consentimiento. Es la más usada por las empresas exportadoras porque es la más segura.</p>
	<p>Ahora entiendo, maestro, ¿hay alguna otra modalidad?</p>



Si, el documento en cobranza, que es similar a la carta de crédito pero el riesgo es que el servicio puede ser anulado en cualquier momento por el importador porque no es irrevocable.



Gracias Exporberto por la cátedra.



De nada Pedrito, solo acuérdate de mí cuando recibas las ganancias de tu primera exportación, ¡jajajaa!



Jajajaa! Cerrado Exporberto.

Financiamiento



Exporberto, una consulta: para poder financiar nuestros futuros despachos, ¿podríamos solicitar un financiamiento pre embarque?



Me leíste la mente Jesús, vamos a solicitar al banco un financiamiento pre embarque pues necesitamos recursos para los gastos de producción, envasado, embalaje y embarque al exterior. Prepara los documentos para presentarlos al banco, pues una vez nos aprueben podemos dejar como garantía la carta de crédito con la que accederemos a un costo más barato de financiamiento.



Ohh! Y ¿por qué no aprovechamos y también pedimos un financiamiento post embarque?



Porque eso lo haremos luego de haber embarcado nuestro lote de exportación. Ese financiamiento nos servirá para financiar obligaciones u otras operaciones.


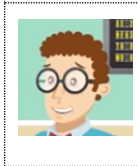


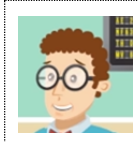
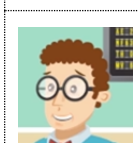





¡Excelente! Voy a gestionar entonces los documentos para el financiamiento pre embarque de la mercadería que exportaremos a Estados Unidos.



Muchas gracias Jesús, eres de gran ayuda.

Coberturas y garantías

	<p>Exporberto, recuerda que también tenemos el SEPYMEX a través del cual, el gobierno nos puede otorgar un seguro con una cobertura de hasta un 50% del financiamiento deseado y que lo podemos usar como carta de garantía para facilitar el acceso a un crédito pre-embarque con algún banco.</p>
	<p>Y ¿Podemos aplicar a esta modalidad?</p>
	<p>Claro que sí, porque está orientado a las Pymes que ya tienen comprometidas todas sus garantías. El monto asegurable es de no más de US\$ 3 millones por exportador con todo el sistema financiero peruano, mientras que la cobertura no excederá del 50% del crédito pre embarque otorgado.</p>
	<p>Suena buenísimo, Jesús. Tengámoslo como opción pero igual sigamos revisando otras formas de financiamiento.</p>
<h3>Seguros a la exportación</h3>	
	<p>¿Jesús pudiste revisar si es necesario contratar la póliza de seguros? Con esto de los viajes al exterior y los cambios de horarios, ando medio desfasado.</p>
	<p>No te preocupes, Exporberto, todo está bien.</p>
	<p>Gracias Jesucito. Me acabo de acordar de un amigo exportador muy hábil, pero se olvidó de contratar un seguro y perdió todo su dinero.</p>
	<p>¡Nooooo! ¿Qué pasó?</p>
	<p>Su importador se declaró en quiebra y no pudo pagarle. Si él hubiera contratado una póliza de seguros, estaría cubierto de insolvencias por parte del comprador. Pero otra fue la historia.</p>
	<p>¡Qué pena! Felizmente nosotros conocemos los niveles de riesgo que implica cobrar facturas, sobre todo a clientes nuevos. Para minimizar los riesgos, debemos informarnos de sus antecedentes crediticios como ya lo hablamos.</p>
	<p>Mira Exporberto ya llegamos al banco.</p>
	<p>Qué bueno que no hay mucha gente, podemos realizar las gestiones de manera rápida.</p>