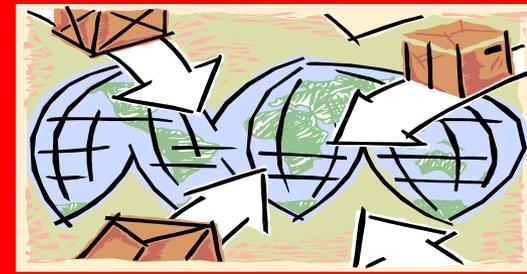


# **HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA EL COMERCIO EXTERIOR**

**Lima, Marzo de 2012**

**Ing. Antonio Esquivel**

# Comercio Exterior: Necesidades de Empresas



## EXPORTADOR



- VENDER
- COBRAR MENOR PLAZO

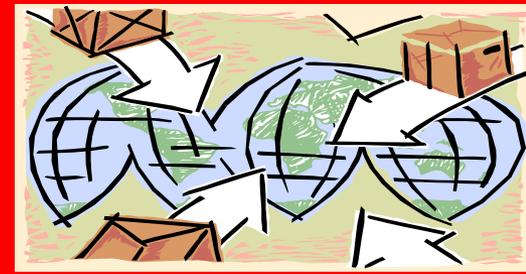
¿¿CONFIANZA??

- RECIBIR PEDIDO (FORMA/TIEMPO)
- PAGAR EN MAYOR PLAZO



**IMPORTADOR**

# Métodos de Pago

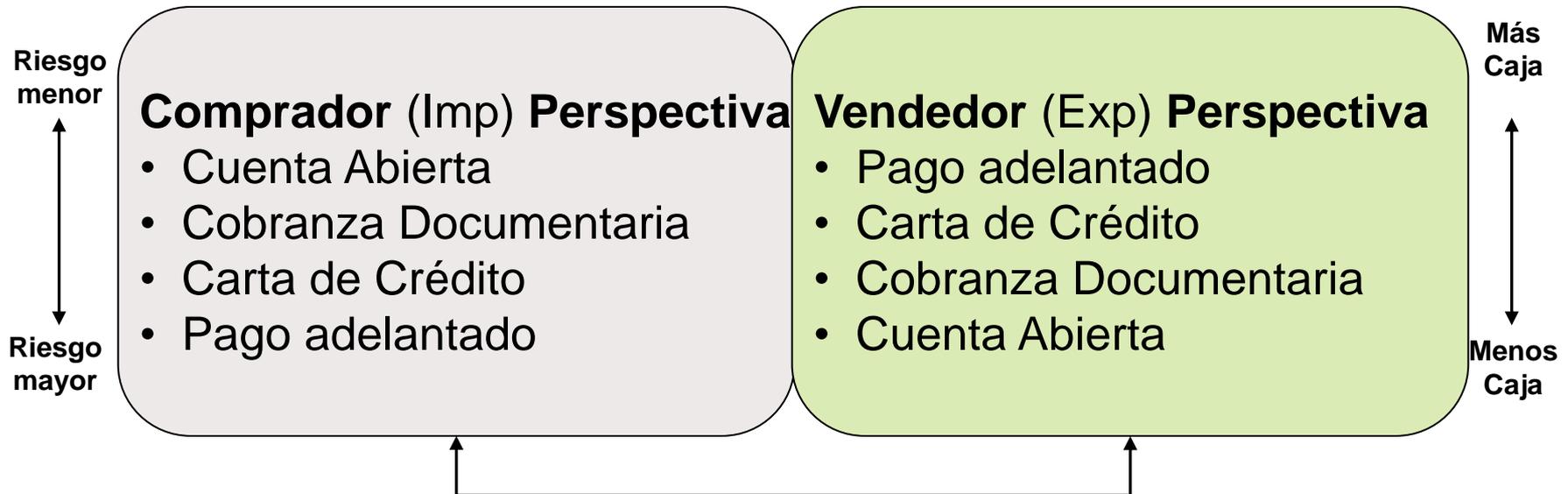
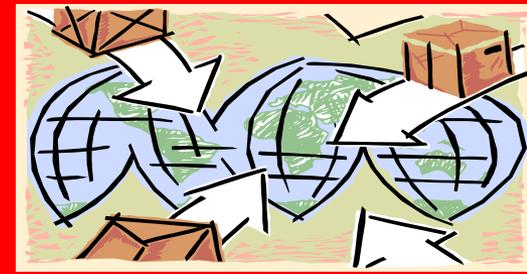


Hay contraposición entre los que desea el Comprador y el Vendedor

*Quando desea que le paguen?  
Quando desean pagar los compradores?*

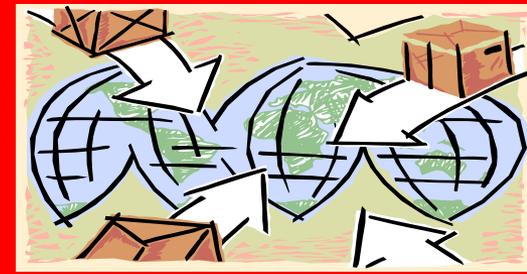


# Métodos de Pago: 4 Medios



**Comprador & Vendedor tienen Prioridades contrarias!**

# El Contrato de Compra Venta Internacional



**1** Descripción de la mercadería

**2** Términos de Entrega

**3** Términos de Pago

**4** Lugar de aplicación de leyes y jurisprudencia



# Contratos principales en Comercio Exterior



**PERU  
VENDEDOR**



**CONTRATO DE COMPRA  
VENTA INTERNACIONAL**

**CONTRATO DE  
TRANSPORTE  
INTERNACIONAL**

**CONTRATO DE  
SEGURO DE  
TRANSPORTE**

**OTROS CONTRATOS  
(CONTRATO BANCARIO,  
ADUANAS, ETC.)**

**ITALIA  
COMPRADOR**



## ¿Qué son?

### ○ Cuenta Abierta

(**Exportador** envía **documentos** directamente al **Importador**)

¿Bajo conocimiento de medios de Pago?



**Cheque**



**Transferencia o Giro Directo**

Participación Bancaria Indirecta

### ○ Instrumentos Bancarios

(**Documentos** son canalizados a través del **BANCO**)

¿conocimiento medio o alto de medios de Pago?



**Carta de Crédito  
Cobranza**



**Documentaria**



**Letra Avalada**

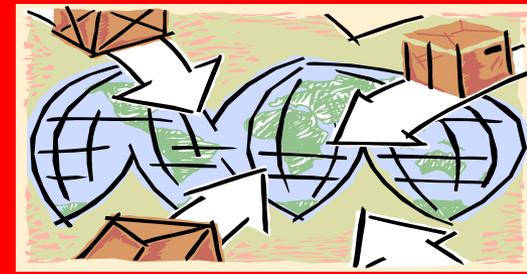


**Stand By LC**

Participación Bancaria Directa

*Las empresas se deben preparar para asumir sus negociaciones internacionales.*

# Momento de Pago



## ~~Contado~~

Antes del Embarque (PRE)

Posterior al Embarque (POST)

**Pago  
Anticipado**

**Embarque**

Vista

CONTRA

DOCUMENTOS

Plazo

CONTRA

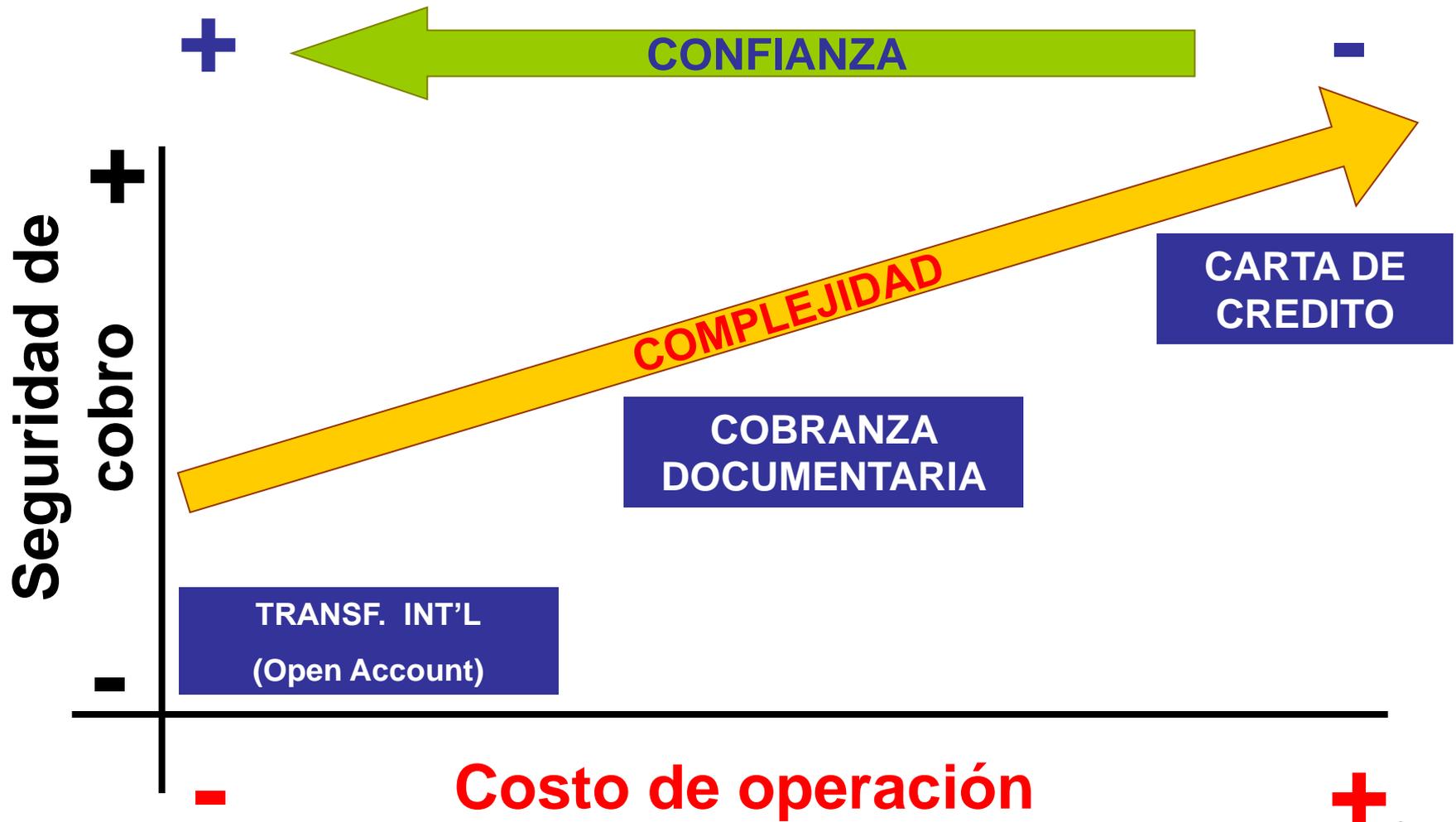
ACEPTACIÓN

PAGO DIFERIDO

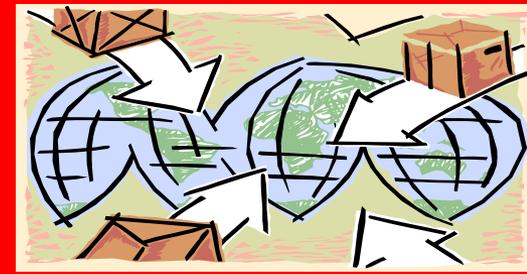
¿Para quién es ventajoso?  
¿Y cuándo es aplicable?

¿Para quién es ventajoso?  
¿Y cuándo es aplicable?

# Factores para elegir el medio de pago



# Open Account (Transferencias, internet, etc.)



¿Cómo?

- Se transfiere dinero directamente del comprador al vendedor
- El exportador envía documentos al comprador



**Ventaja**

- Barato



**Se recomienda  
en caso de**

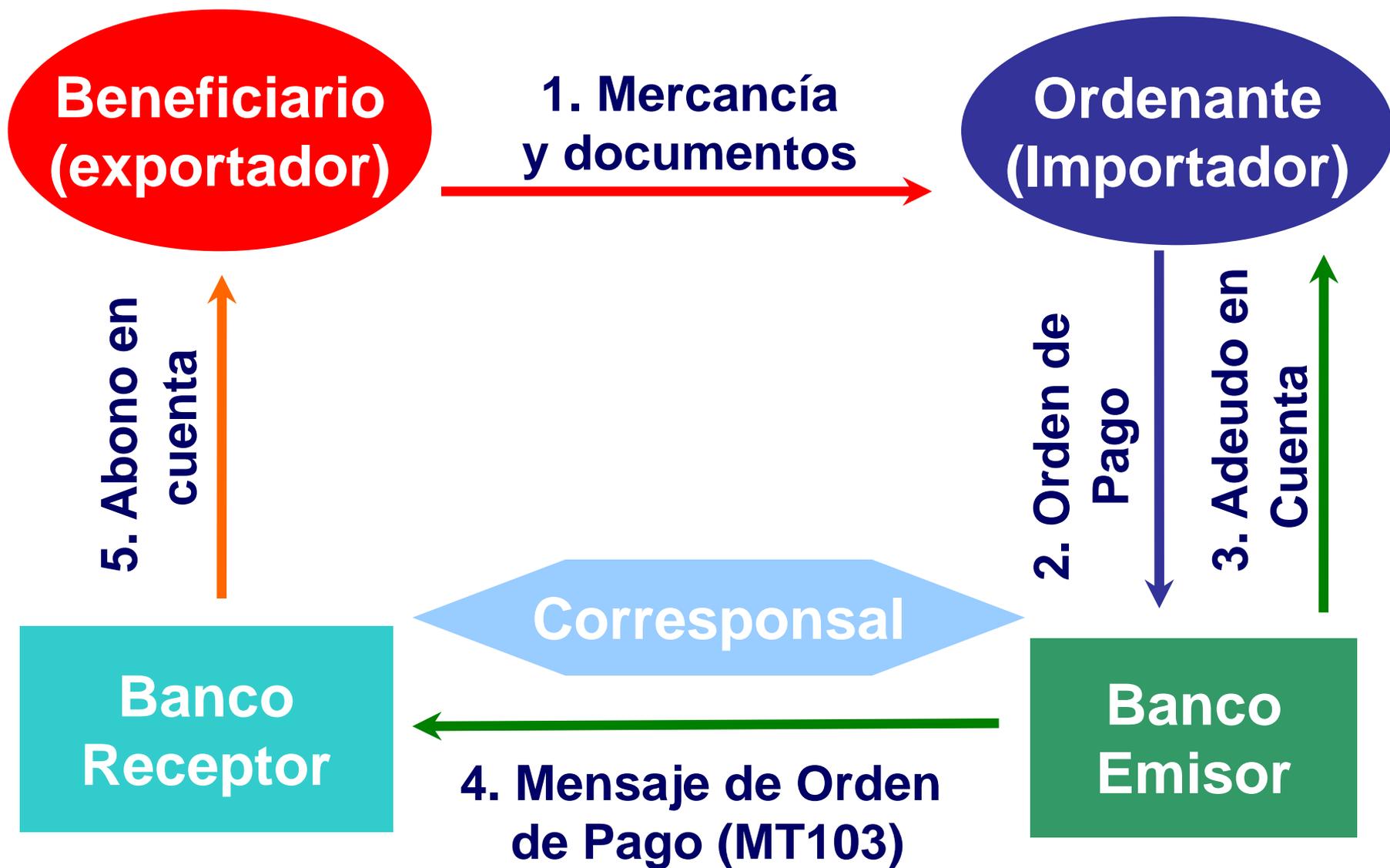
- SOLO con Proveedor conocido (para Importadores)
- Siempre adelantado (para exportadores)



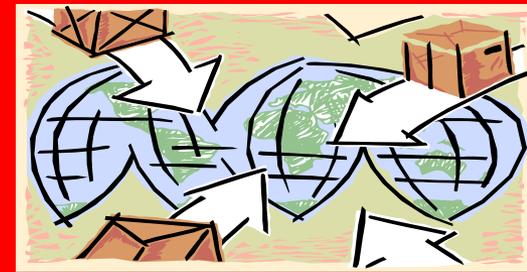
**Tomar en  
cuenta**

- **PELIGRO DE CONTRAPARTE**

# Transferencias Internacionales



# Cobranzas Documentarias



## ¿Cómo?

- Se encarga el cobro al banco que seguirá las instrucciones del exportador.
- Se cuenta con documentos originales relacionados a la mercadería.



## Ventajas

- Uso conocido en todo el mundo.
- Proceso sencillo
- Menores costos que L/C
- Respaldo de la CCI (reglas URC522)



## Se recomienda en caso de

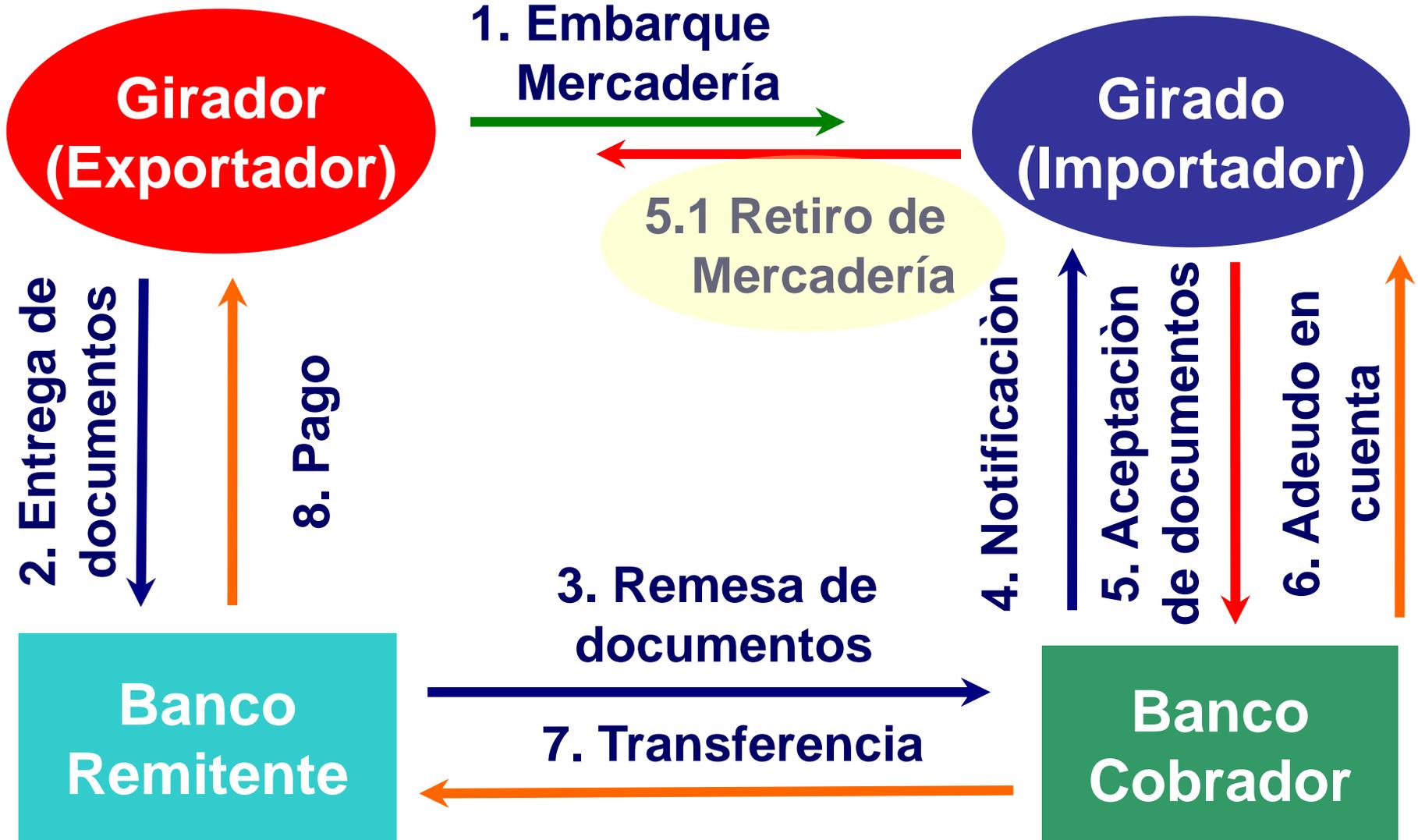
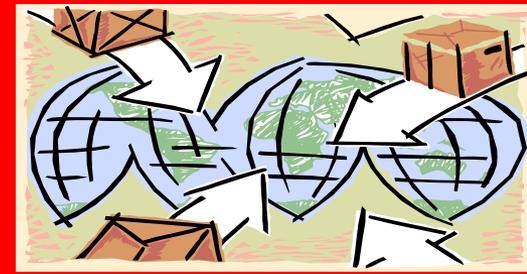
- Proveedor conocido
- Pago contra documentos
- Alternativa a pago por adelantado o copias de B/L y factura



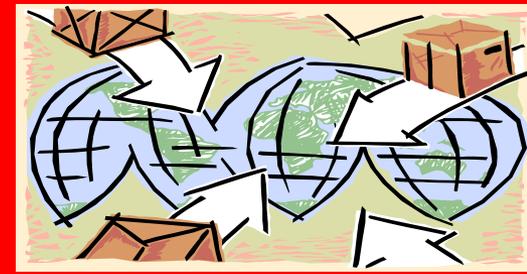
## Tomar en cuenta

- Documentos originales
- No requiere líneas de crédito
- Opción a **cobranzas avaladas** (\*)

# Cobranzas Documentarias



# Carta de Crédito



## ¿Cómo?

- Asegura el pago al exportador
- Se deben cumplir las condiciones indicadas por el importador en la L/C



## Ventajas

- Uso conocido en todo el mundo
- Respaldo de la CCI (reglas UCP 600 e ISBP681)



## Se recomienda en caso de

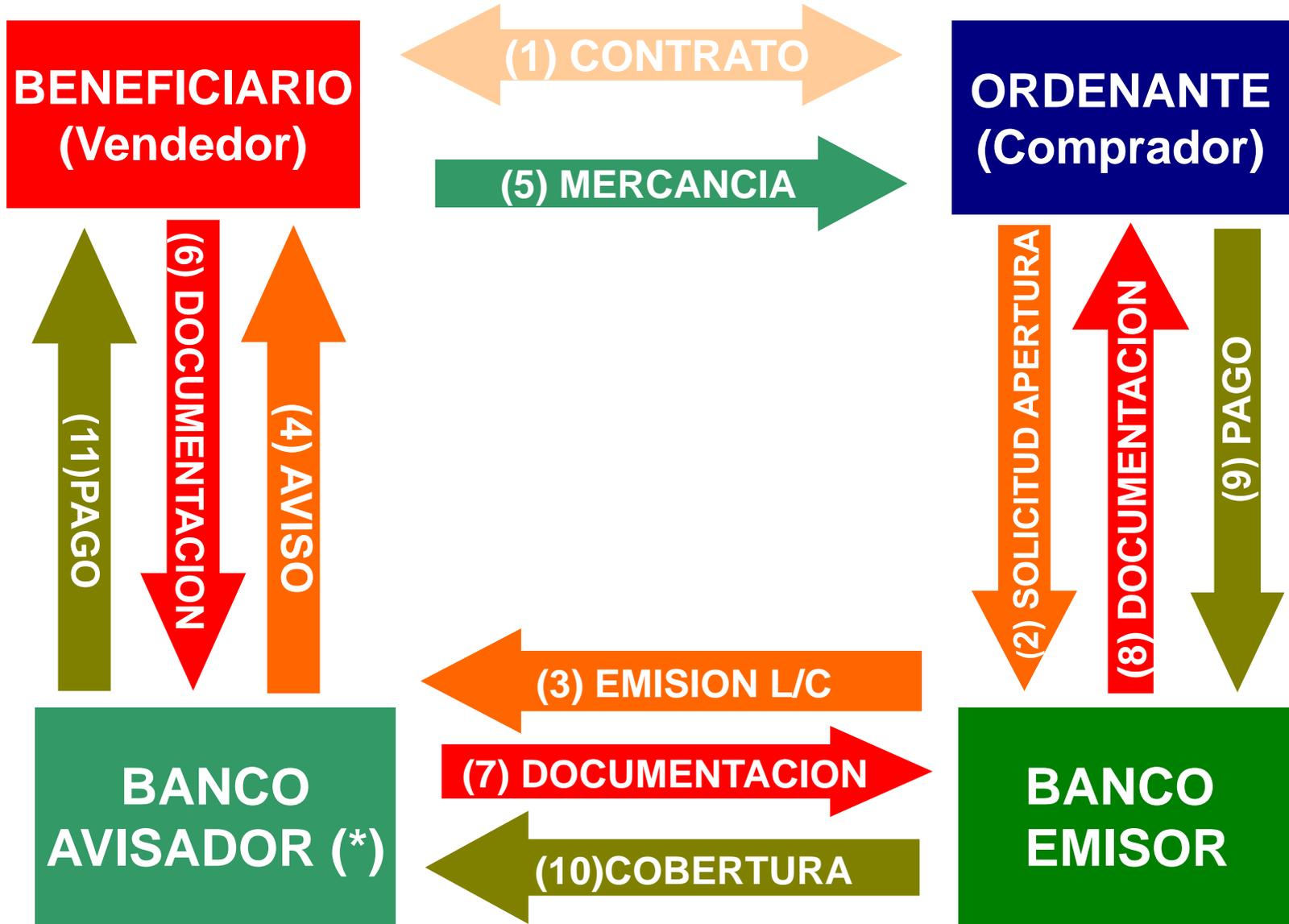
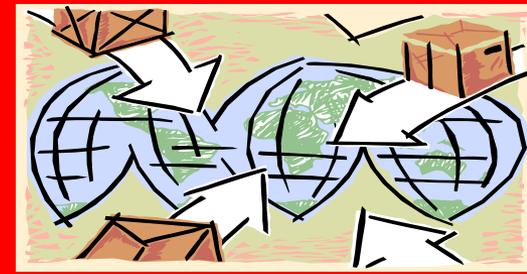
- Nuevo proveedor
- Monto importante
- Características de la mercadería
- Complejidad de la operación



## Tomar en cuenta

- Requiere líneas de crédito
- Establecer claramente las condiciones para el pago (documentos)
- Costos mínimos pueden ser altos (operaciones <USD25,000)

# Créditos Documentarios

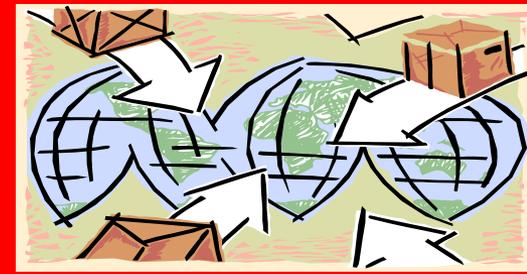


# Medio de pago relacionado

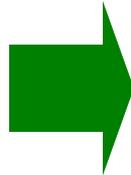


Medio de Pago	Riesgos Vendedor	Riesgos Comprador
Cuenta Abierta (T/T)	Disponibilidad de mercadería	Disponibilidad de fondos
Carta de crédito	Discrepancias en documentos	Mercaderías no conformes según lo indicado en la L/C
Cobranza documentaria	No recojo de documentos por el comprador. No pago al vencimiento.	Mercaderías no conformes a las requeridas
Cobranzas avaladas	No recojo de documentos por el comprador	Mercaderías no conformes a las requeridas
Stand By's	Ninguno	Ejecución del instrumento a pesar del pago.

# Comercio Exterior: Necesidades de Empresas



## EXPORTADOR



**¿CAPITAL PARA EXPORTAR?  
¿CAPITAL PARA CUBRIR CRÉDITO?**

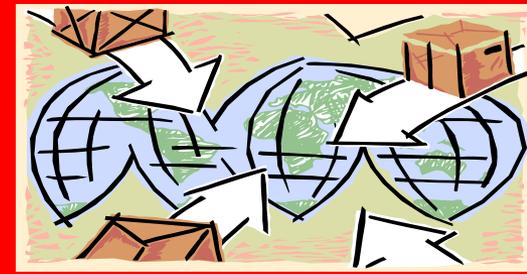


**¿CAPITAL PARA COMPRAR?  
¿CAPITAL PARA CUBRIR GASTOS?**



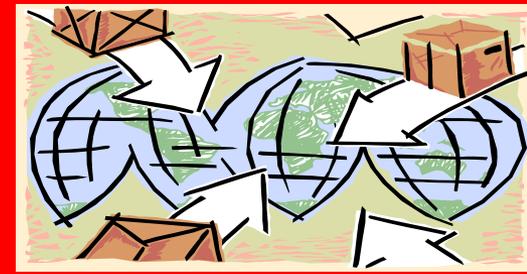
## IMPORTADOR

# Estructuración de Financiamientos



(\*) PREVIA EVALUACIÓN CREDITICIA

# Obtener Liquidez: Financiamientos de Exportación



## PRE EMBARQUE

### Operaciones Financiadas:

Compras M.Prima, Mano de Obra y otros para realizar operación de exportación DIRECTA o INDIRECTA vinculadas a *contratos, órdenes de compra o cartas de crédito* (\*)

**Garantía: SEPYMEX o FOGEM**

## POST EMBARQUE

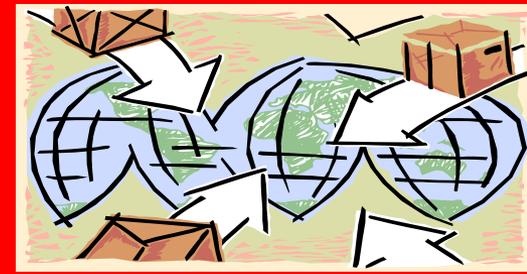
### Operaciones Financiadas:

Ventas a la vista o a plazo DIRECTAS o vinculadas a *cartas de crédito* negociadas (\*) o cobranzas documentarias.

**Garantía: FOGEM**

**Pólizas Post Embarque**

# Obtener Liquidez: Financiamientos de Importación



## COMPRAS

ADELANTO

VISTA

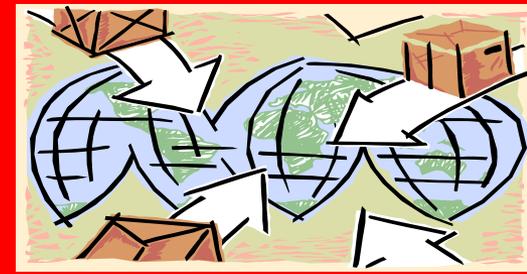
PLAZO

---

### Operaciones Financiadas:

Pagos a proveedores en cualquier modalidad: DIRECTA o bajo COBRANZA DOCUMENTARIA o CARTA DE CRÉDITO con cualquier término de pago (\*). Se incluyen también otros pagos como DERECHOS DE ADUANA.

# Acelerar Pagos: Compra de Documentos



## COMPRA DE DOCUMENTOS

VENTAS A PLAZO

EXPORTACIONES

**Operaciones Financiables:**

CARTAS DE CREDITO negociadas (\*) y COBRANZAS AVALADAS.  
No es línea. Se liberan pre o post embarques.

## FACTORING INTERNACIONAL

VENTAS A PLAZO

EXPORTACIONES

**Operaciones Financiables:**

Para VENTAS EN CUENTA ABIERTA.  
Sin recurso. Requiere línea de pre o post vigente. Límite 80%. Plazo: 90 días max.

## REVERSE FACTORING

COMPRAS A PLAZO

IMPORTACIONES

**Operaciones Financiables:**

Se adelantan fondos al proveedor en el exterior que asume intereses y comisiones. Se realiza en base a la línea disponible del importador.

# Gracias!

[comexcenter@scotiabank.com.pe](mailto:comexcenter@scotiabank.com.pe)