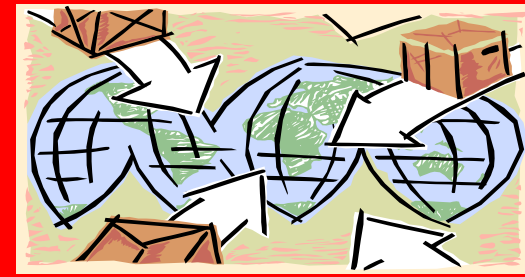


MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR

Lima, Octubre 2012

Ing. Antonio Esquivel

Comercio Exterior: Necesidades de Empresas



EXPORTADOR



- VENDER
- COBRAR MENOR PLAZO

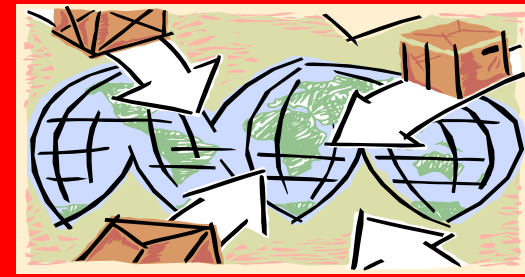
¿¿CONFIANZA??

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



IMPORTADOR

Métodos de Pago

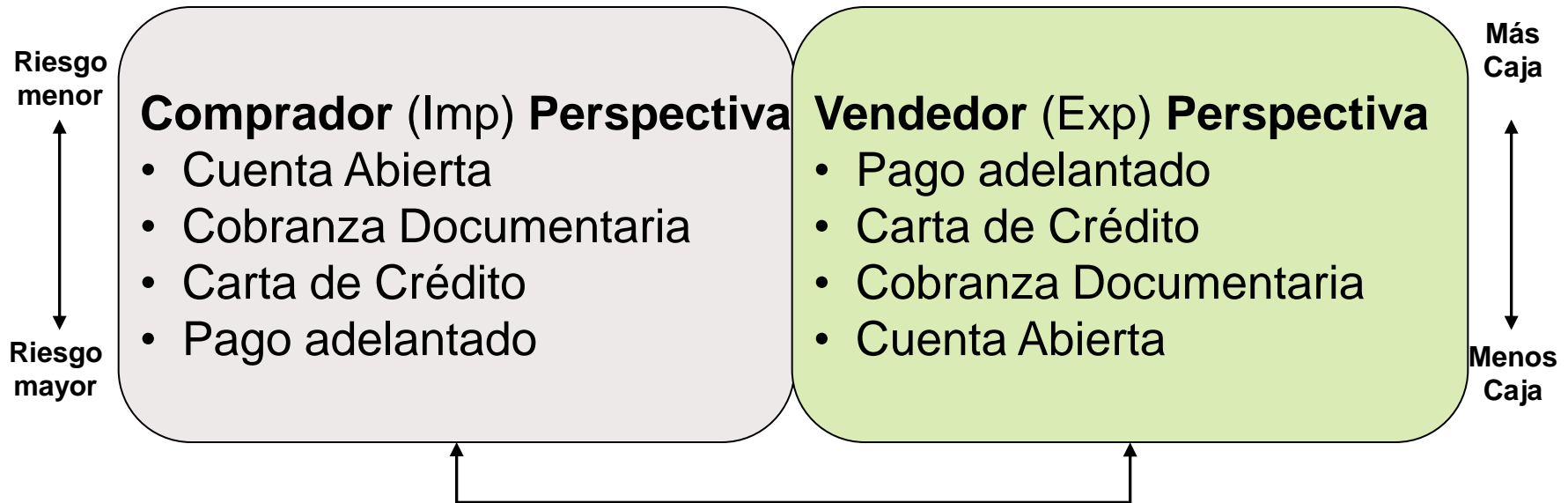
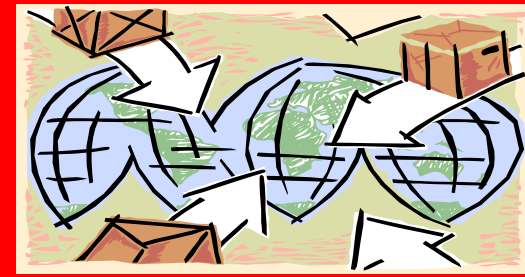


Hay contraposición entre los que desea el Comprador y el Vendedor

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

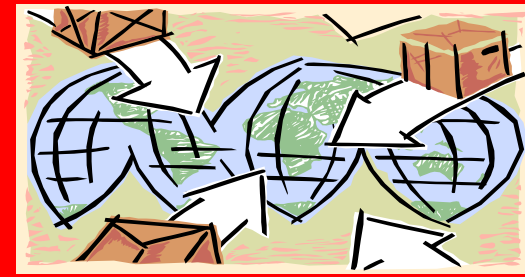


Métodos de Pago: 4 Medios



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**



1.COTIZACION / OFERTA



2.ORDEN DE COMPRA



3.ACEPTACION



**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

Internet, etc.

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

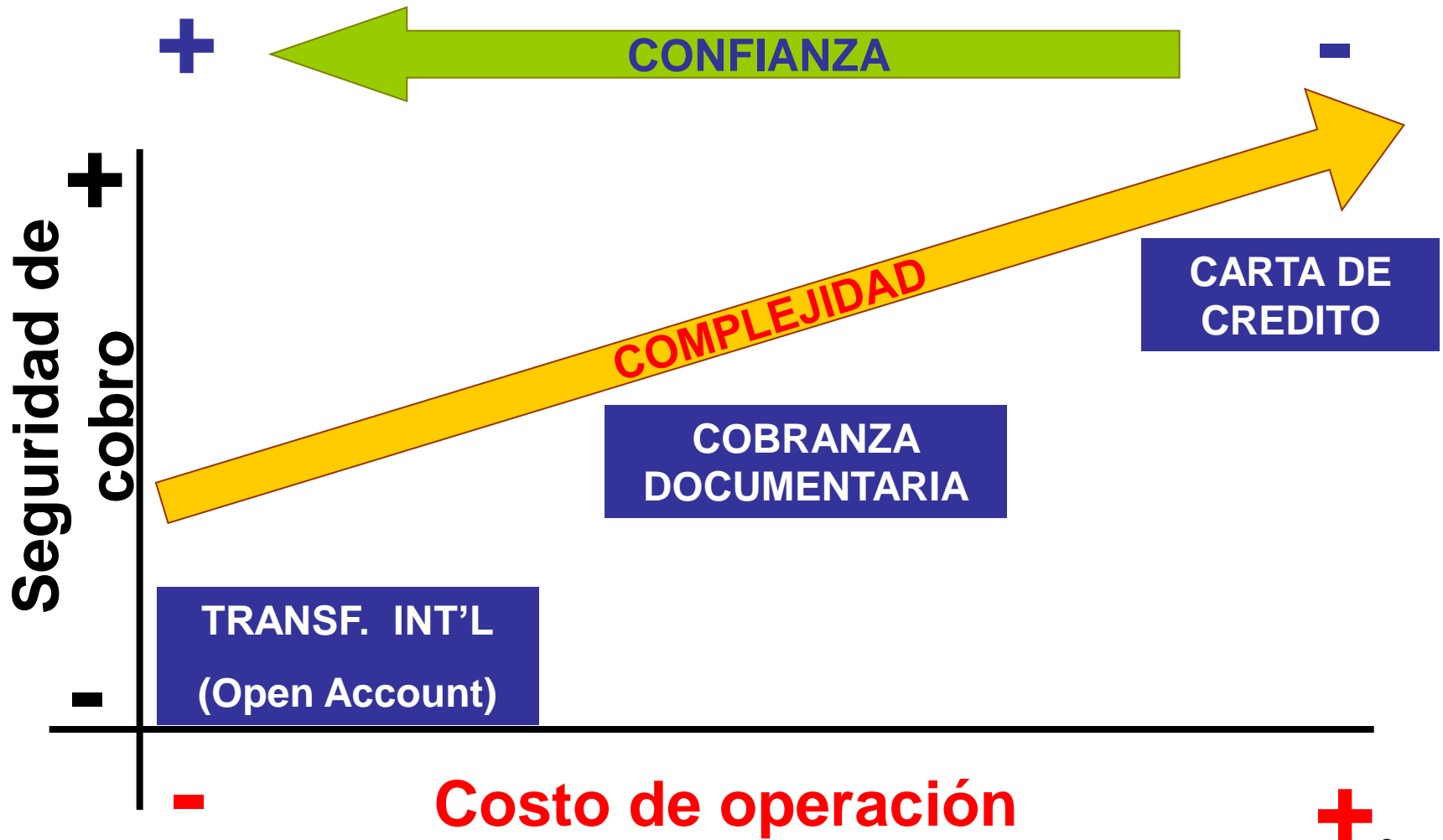
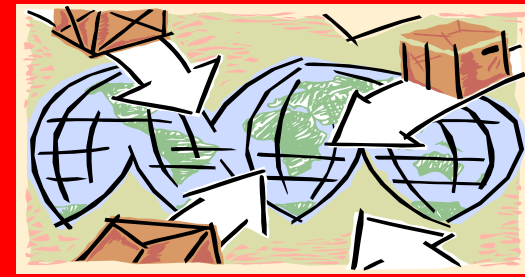
ACEPTACIÓN

PAGO DIFERIDO

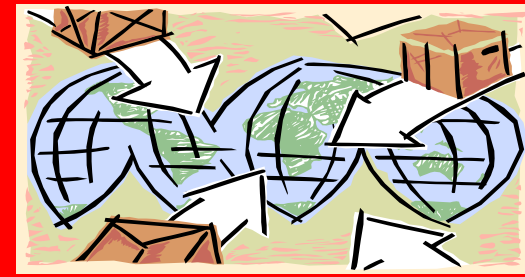
¿Para quién es ventajoso?
¿Y cuándo es aplicable?

¿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 directamente al comprador



Ventaja

- Barato



**Se recomienda
en caso de**

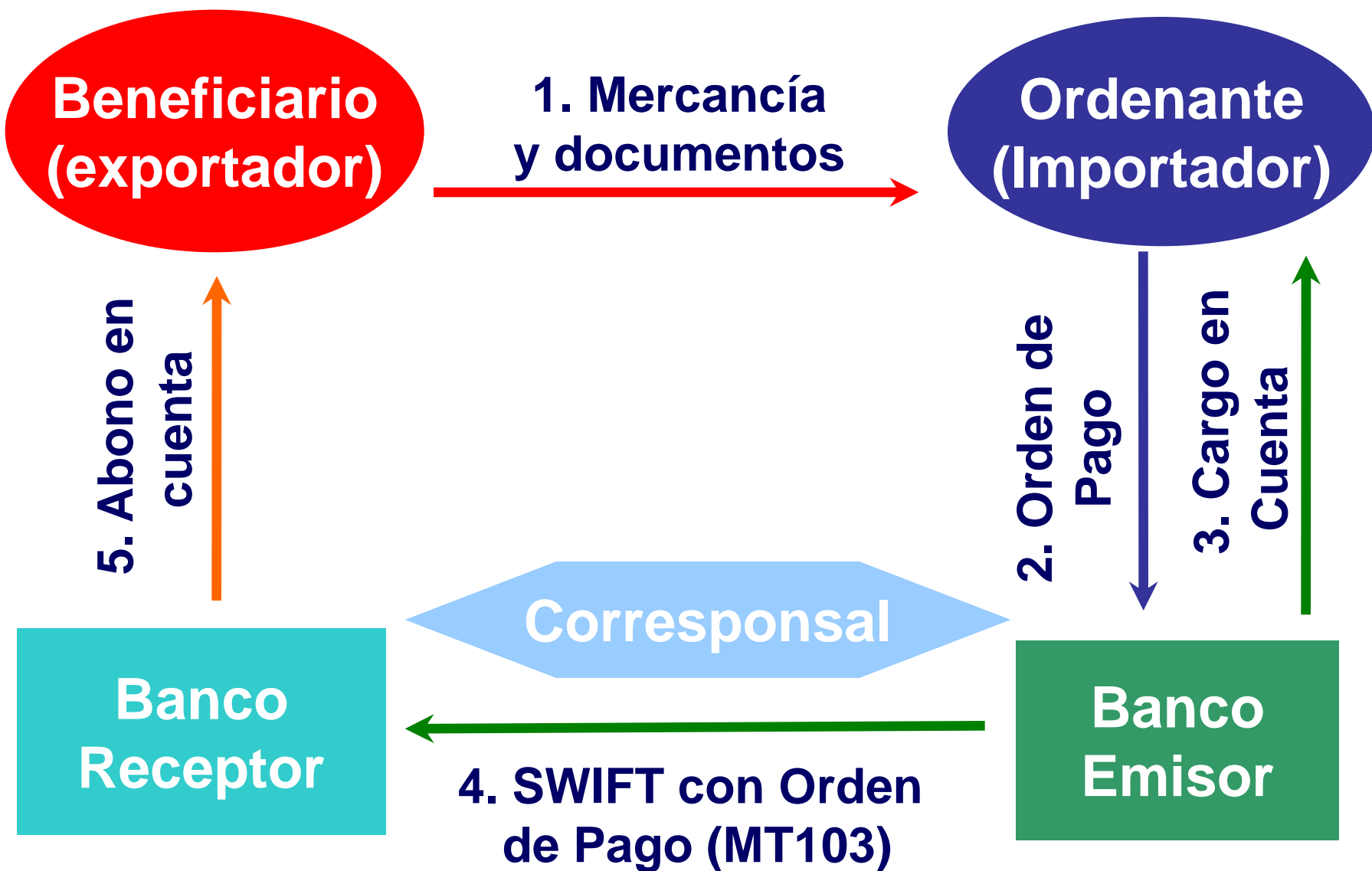
- SOLO con Proveedor conocido (para Importadores)
- Siempre adelantado (para exportadores)



**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's
- Respaldo de la CCI (reglas URC522)



Se recomienda en caso de

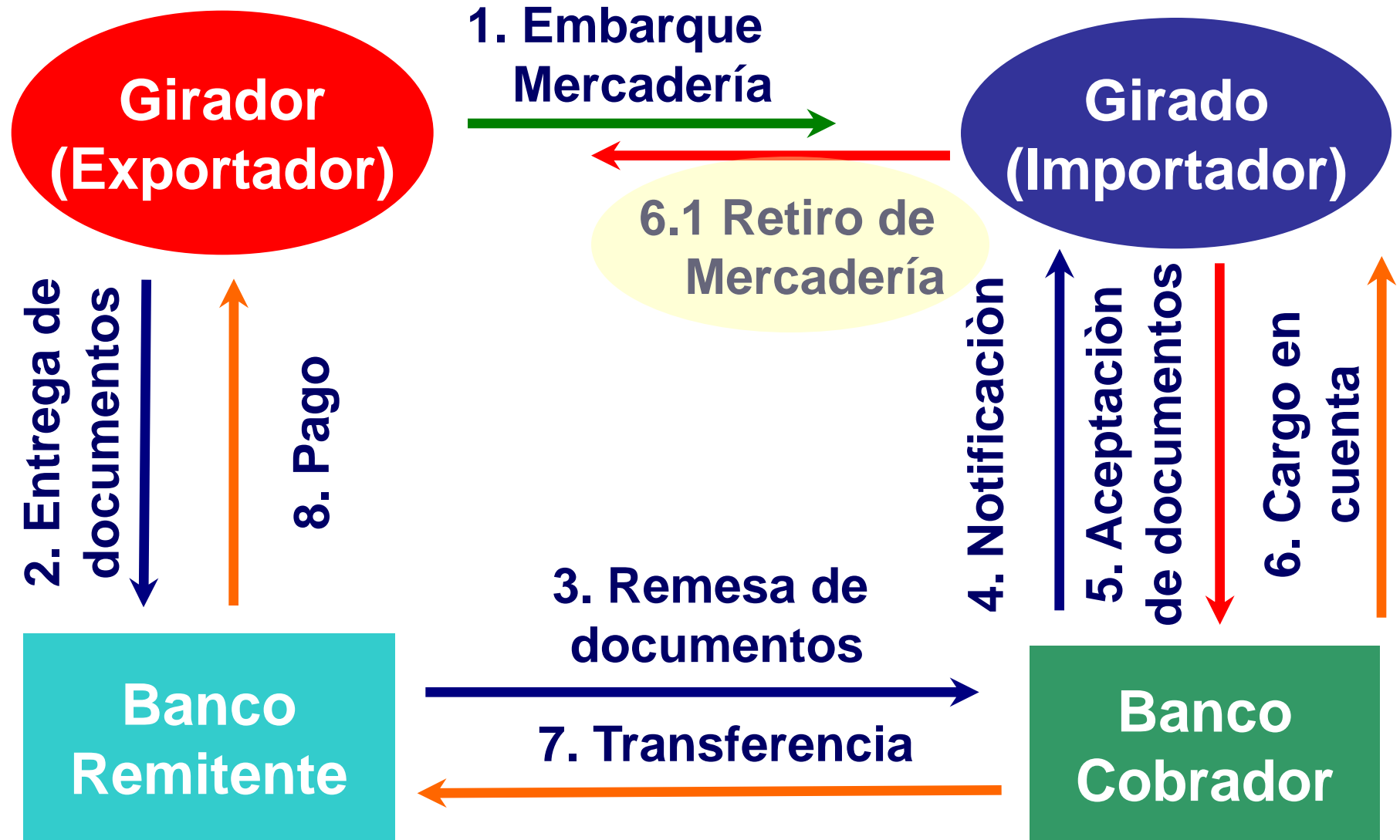
- Proveedor conocido
- Pago contra documentos
- Alternativa a pago por adelantado o copias de B/L y factura



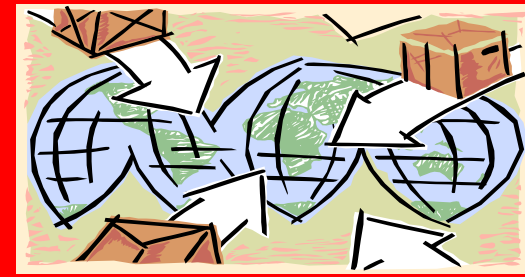
Tomar en cuenta

- 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

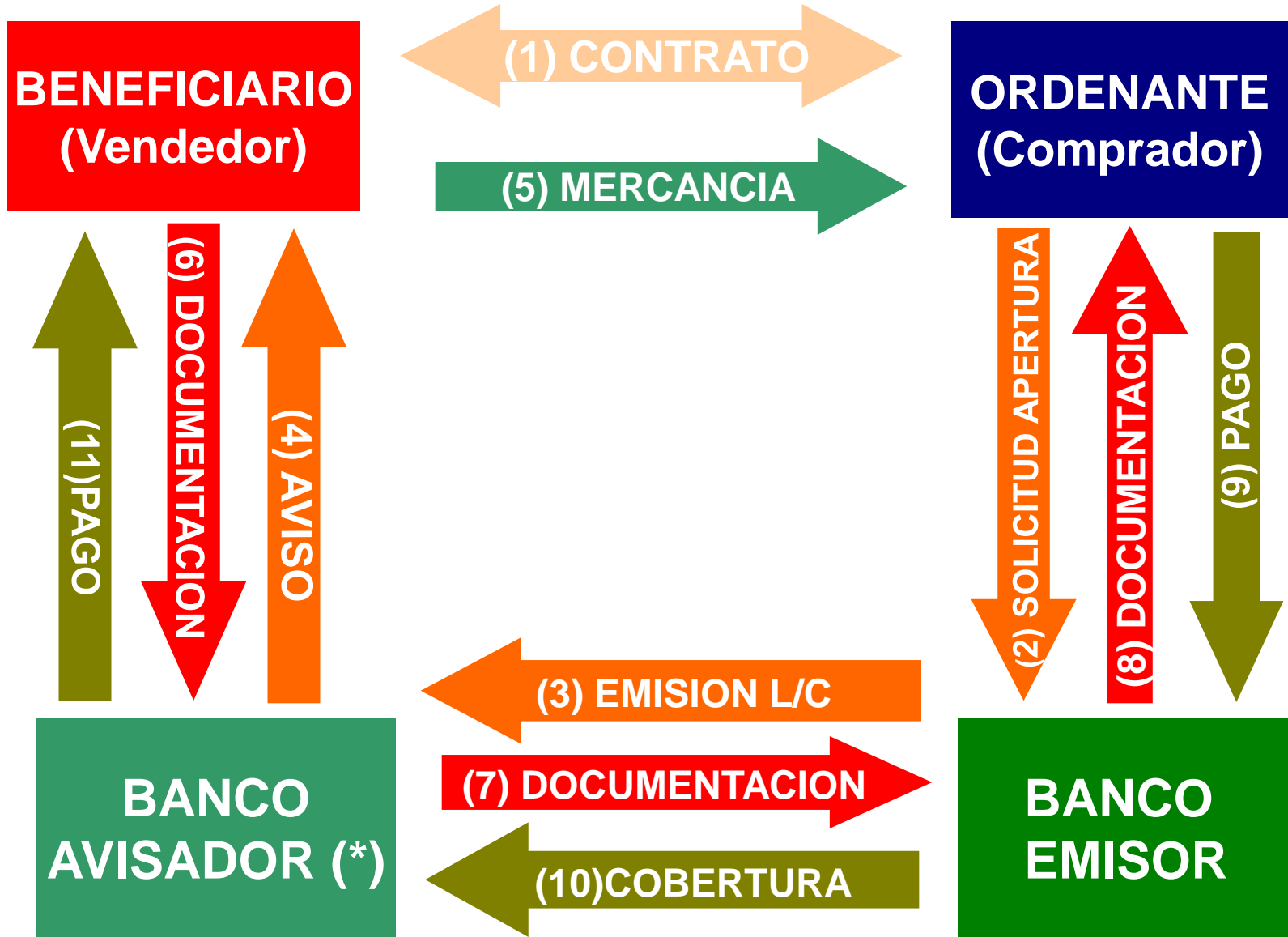
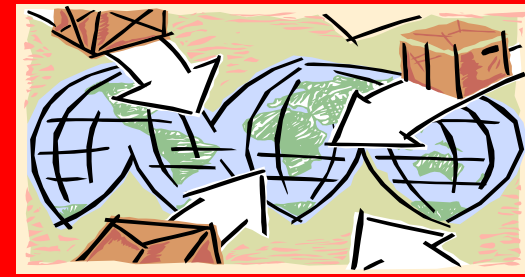
- Nuevo proveedor
- Monto importante
- Características de la mercadería (depende del producto)
- Complejidad de la operación



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





Medios de pago y Financiamientos: factores a tomar en cuenta (I)

MEDIOS DE PAGO	VENTAJAS	DESVENTAJAS	SECTORES
OPEN ACCOUNT	<ul style="list-style-type: none"> • RAPIDEZ • MENOR COSTO 	<ul style="list-style-type: none"> • CONFIANZA PLENA • S/RESP. DE BANCOS 	<ul style="list-style-type: none"> • AGRO • AGROIND. • PESCA (FRESCOS) • JOYERIA • MADERAS
COBRANZA DOCUMENTARIA	<ul style="list-style-type: none"> • SIMPLICIDAD • COSTO MEDIO 	<ul style="list-style-type: none"> • CONFIANZA MEDIA: ASEGURARSE DE RECEP. DE MERCADERÍA • S/OBL. DE PAGO X BANCOS URC 522– (EN CASO DE CREDITO AL COMPRADOR) 	<ul style="list-style-type: none"> • AGROIND. • PESCA (FRESCOS) • JOYERIA • MADERAS • QUÍMICOS
CARTA DE CRÉDITO	<ul style="list-style-type: none"> • COMPROMISO DE PAGO DEL BANCO EMISOR (UCP 600) • NO REQUIERE CONFIANZA 	<ul style="list-style-type: none"> • REQUIERE CONOCIMIENTO (TÉCNICA DOCUMENTARIA) • “MAYOR COSTO” RELATIVO 	<ul style="list-style-type: none"> • AGROIND. • PESCA (ENVAS., HARINA) • TEXTIL • QUÍMICOS • MADERAS 16



Medios de pago y Financiamientos: factores a tomar en cuenta (II)

REGIÓN	MERCADOS	MEDIO DE PAGO
• ASIA	• JAPÓN, SUDESTE ASIÁTICO, CHINA (*)	• COBRANZA DOCUMENTARIA • CARTA DE CRÉDITO (*)
• PAÍSES ÁRABES • ÁFRICA	• KUWAIT, ARABIA SAUDITA, UEA, MARRUECOS, SUDÁFRICA	• CARTA DE CRÉDITO
• LATINOAMÉRICA (1)	• MÉXICO, BRASIL, CHILE Y COLOMBIA.	• CUENTA ABIERTA • COBRANZA DOCUMENTARIA • CARTA DE CRÉDITO
• LATINOAMÉRICA (2)	• ARGENTINA, BOLIVIA, ECUADOR Y VENEZUELA	• PAGO ADELANTADO • CARTA DE CRÉDITO C/EE.UU. • CARTA DE CRÉDITO CONFIRMADA CON EE.UU. • CARTA DE CRÉDITO C/ALADI
• LATINOAMÉRICA (3)	• URUGUAY Y PARAGUAY	• COBRANZA AVALADA • CARTA DE CRÉDITO
• NORTEAMÉRICA, UE, AUSTRALIA.	• ESTADOS UNIDOS, CANADÁ, AUSTRALIA	• CUENTA ABIERTA, COBRANZA, CARTA DE CRÉDITO.
• RESTO DE PAÍSES		• CARTA DE CRÉDITO CON BANCOS SELECCIONADOS / CALIFICADOS.



MEDIOS DE PAGO

FINANCIAMIENTO

GARANTÍAS (*)

OPEN ACCOUNT

- PRE - EMBARQUE
- POST - EMBARQUE
- FACTORING INTERNACIONAL

- SEPYMEX
- **FOGEM**

COBRANZA DOCUMENTARIA

- POST EMBARQUE
- FACTORING INTERNACIONAL
- FORFAITING (COBRANZA AVALADA)

- SEPYMEX
- **FOGEM**

CARTA DE CRÉDITO

- PRE - EMBARQUE
- POST - EMBARQUE
- FORFAITING

- SEPYMEX
- **FOGEM**

Gracias!

comexcenter@scotiabank.com.pe