



# FINANCIAMIENTOS: PRODUCTOS FINANCIEROS Y MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL



ECON. LUIS GIOIA



# Productos Financieros ↔ Financiamiento

En el proceso de salir al exterior para las empresas un factor clave para la exportación es el conocimiento de los productos financieros y la financiación y la interrelación con las entidades financieras en todos los trámites y procesos que conlleva la financiación con lo que involucra el origen del producto financiero adecuado.

El Financiamiento debe suplir las necesidades tanto del exportador como del Importador a través de los productos financieros.

Estos últimos cubren desfases temporales entre egresos e ingresos que afecta tanto a las operaciones de exportación e importación.



# Fases de Proceso de Financiación

## Fase Previa a la Presentación de la Solicitud



SI

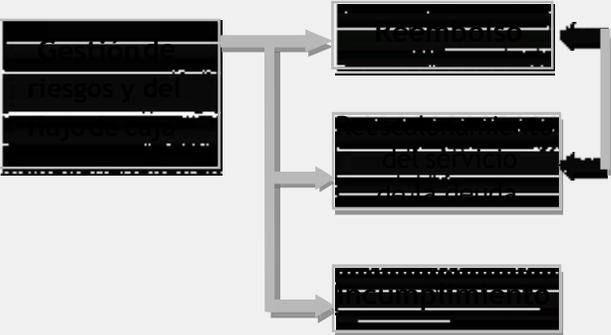
## Fase de Solicitud



NO

SI

## Fase de Reembolso



Centro de Comercio Internacional (ITC) 2009

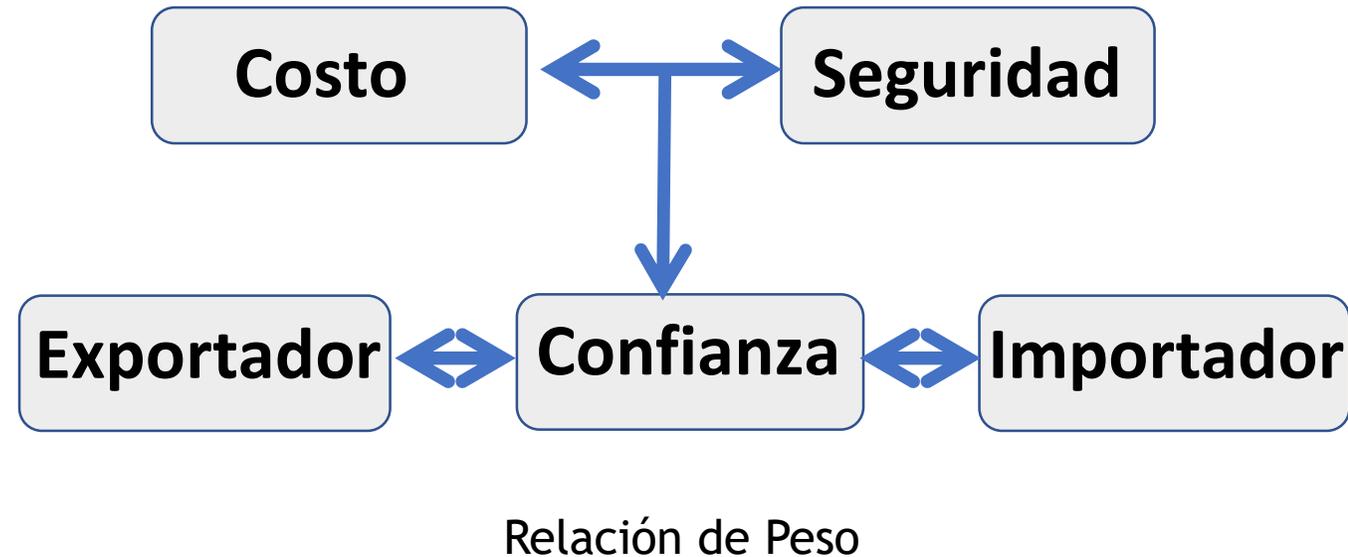
# Usos de los Productos Financieros

Su uso depende de los costos relativos de cada Producto o instrumento ello va:

Por el tipo de bien transado (bien de capital, producto manufacturado o materia prima).

Por los grados de aversión al riesgo de los distintos agentes económicos.

Confianza y Seguridad entre comprador y vendedor.





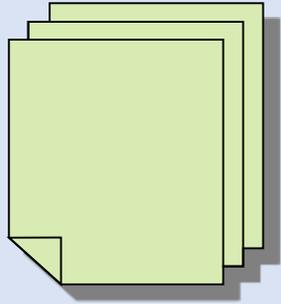
### Bancos de desarrollo con programas de financiamiento al comercio exterior (%)

Financiamiento directo	
Pre/post embarque	67,7%
Factoring internacional	16,1%
Forfaiting	22,6%
Financiación de importación	38,7%
Financiamiento indirecto	
Cartas de crédito	64,5%
Financiamiento de mediano y largo plazo	19,4%
Garantías para el comercio internacional	41,9%
Otros	38,7%

//Fuente: Alide



# Productos Financieros mas Utilizados



**Cartas de Créditos**

**Confirmación CC Exportación**

**Doble Confirmación**

**Descuento CC de Exportación**

**Financiamiento de CC  
Importación**

**Prestamos de COMEX a  
Plazo.**

**Financiamiento al  
Proveedor**

**Factoraje  
Factoraje Inverso**

**Forfaiting**

**Cobranza Documentaria**

**Prestamos Bilaterales**

**Prestamos con Garantía Real**

**Descuento de Efectos**

**Financiamiento Pre y Pos  
Exportación.**

**Financiamiento de  
Importaciones.**

**Compromiso Irrevocable de  
Pago IRU.**

**Prestamos Estructurados  
de pre-financiamiento.**

**Financiamientos  
Garantizados ECA'S**

**Leasing Cross Border**

**Aceptaciones Bancarias**



## Beneficios?

- Da confianza al exportador que va a recibir el pago de la mercancía que está vendiendo.
- Certeza del exportador sobre los términos y condiciones a cumplir para obtener su pago.
- Reduce la necesidad del exportador de verificar el crédito del comprador ya que la obligación de pago la asumen los bancos.
- Hoy en día existe servicios de Cartas de Crédito en donde el Exportador podrá recibir Cartas de Crédito
- \_Pago Anticipado de las Cartas de Crédito.

- Es un instrumento de pago.
- Recibe un (exportador/ vendedor/ beneficiario) por medio de un banco confirmador/notificador.
- Honrar el pago a favor del Exportador.
- Contra la presentación conforme de documentos relativos a la venta de los Bienes o Servicios.
- Se debe Cumplir estrictamente los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito.
- Su emisión es por un banco que actúa por cuenta y orden de un importador/ comprador/ ordenante.



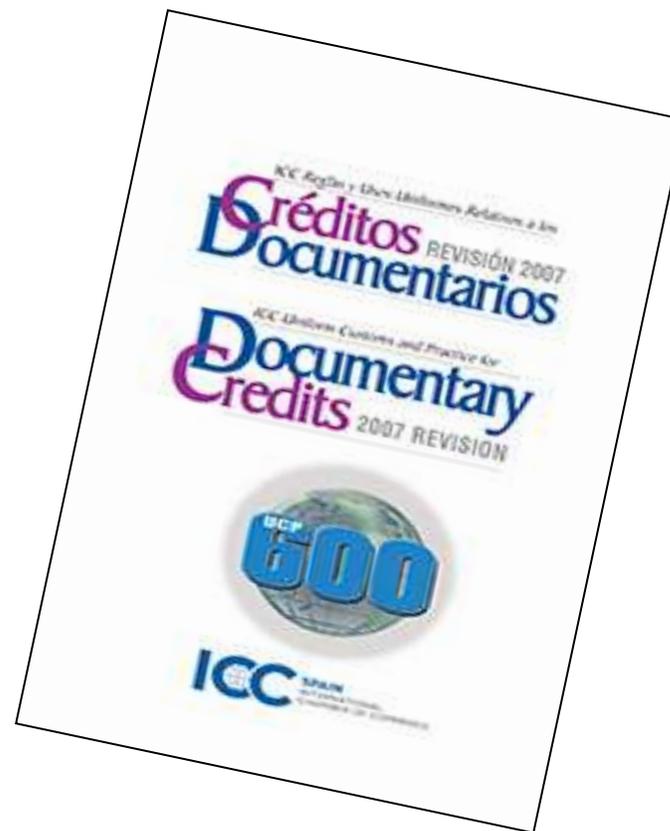
# Reglas y usos uniformes relativos a los Créditos Documentarios UCP600

Reglas internacionales que regulan el nacimiento, cobro y extinción de los créditos documentarios.

Normas revisadas y vigente 01-07-2007

39 artículos que facilitan el rol que cumplen los bancos, evitan textos repetitivos y explican cómo deben ser interpretados y aplicados.

Incluye asimismo la versión 1.1 de la e-UCP en 12 artículos como suplemento a las UCP que rigen la presentación de documentos en formato electrónico.



# INCOTERMS® 2020

## Reglas Contractual Estándar Internacional

- ❑ A los efectos de utilizar los productos financieros de comercio exterior **NO** hay que dejar en tomar en cuenta estas reglas que explican un conjunto de términos de negociación que reflejan las practicas de relacionamiento B2B en los contratos de Compra – Venta de mercancías.
- ❑ Facilitan la operatividad de las transacciones de comercio exterior y establecen un conjunto de términos que determinan los derechos y las obligaciones tanto del vendedor como del comprador.
- ❑ Delimitan en detalle el reparto de responsabilidades y obligaciones entre comprador y vendedor, haciendo una referencia directa al transporte que se utiliza y al lugar donde se entrega la mercancía, así como los trámites, gastos y pagos que deben efectuar.

Reglamento mas importante de ComEx.  
Vigencia desde el 01 – 01- 2020



**Incoterms®**  
2020 by the International  
Chamber of Commerce (ICC)

# Cartas de Crédito de Exportación



*Documento que emite un banco del importador a favor de exportador y en el cual el banco emisor se obliga frente al exportador a pagarle una suma de dinero, sujeto a lo pactado entre las partes frente al banco emisor y donde se presentan documentos que evidencien que ha embarcado unas mercancías.*

***Este instrumento es el más usado en el comercio, cerca de 40% del comercio global.***



## QUÉ ES PAGO ANTICIPADO PARA CARTAS DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN?

Es una manera de negociar una carta de crédito de forma: inmediata, fácil, segura y rápida. Es un servicio ofrecido por los bancos que permite la obtención de recursos líquidos a través del pago anticipado de letras de cambio a plazo derivadas de cartas de crédito de exportación.

### Beneficios al Exportador

- ❖ Recibe los recursos derivados de letras de cambio a plazo al amparo de la carta de crédito.
- ❖ Mejora los flujos y condiciones comerciales de sus ventas al extranjero recibiendo el pago por anticipado.

**Solo se paga Anticipadamente una vez aceptadas las letras de cambios al plazo establecido en la carta de crédito cumpliendo:**

- Confirmadas por Bancoex.
- Emitidas y/o confirmadas por un banco extranjero y con letra de cambio aceptada por el mismo banco

# Cartas de Crédito de Exportación y Doble Confirmación

La Carta de crédito contiene cierta garantía de pago al Exportador.

La confirmación solamente se agrega a las cartas de crédito irrevocables.

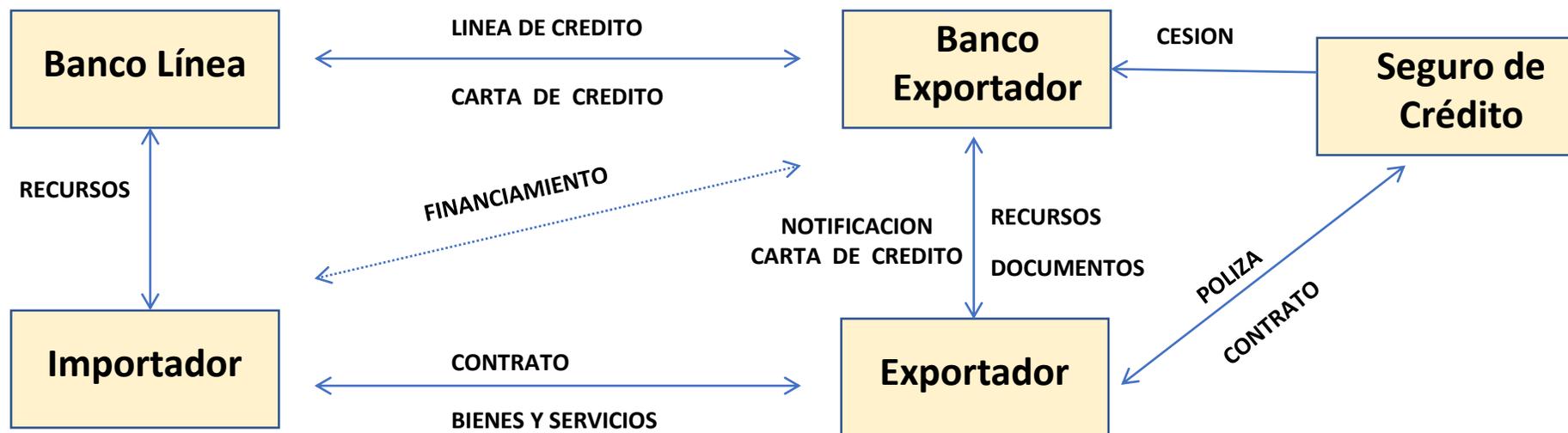
El banco que hace la confirmación asume el riesgo crediticio del banco emisor, así como los riesgos políticos y de transferencia del país del comprador.



# Crédito al Importador

- Se presenta como una fórmula para impulsar las ventas de bienes y servicios de origen venezolano.
- Facilita el otorgamiento de crédito por parte de las entidades financieras al comprador extranjero.
- El riesgo de impago del crédito que estarían asumiendo dichas entidades financieras es cubierto por una póliza de crédito comprador.

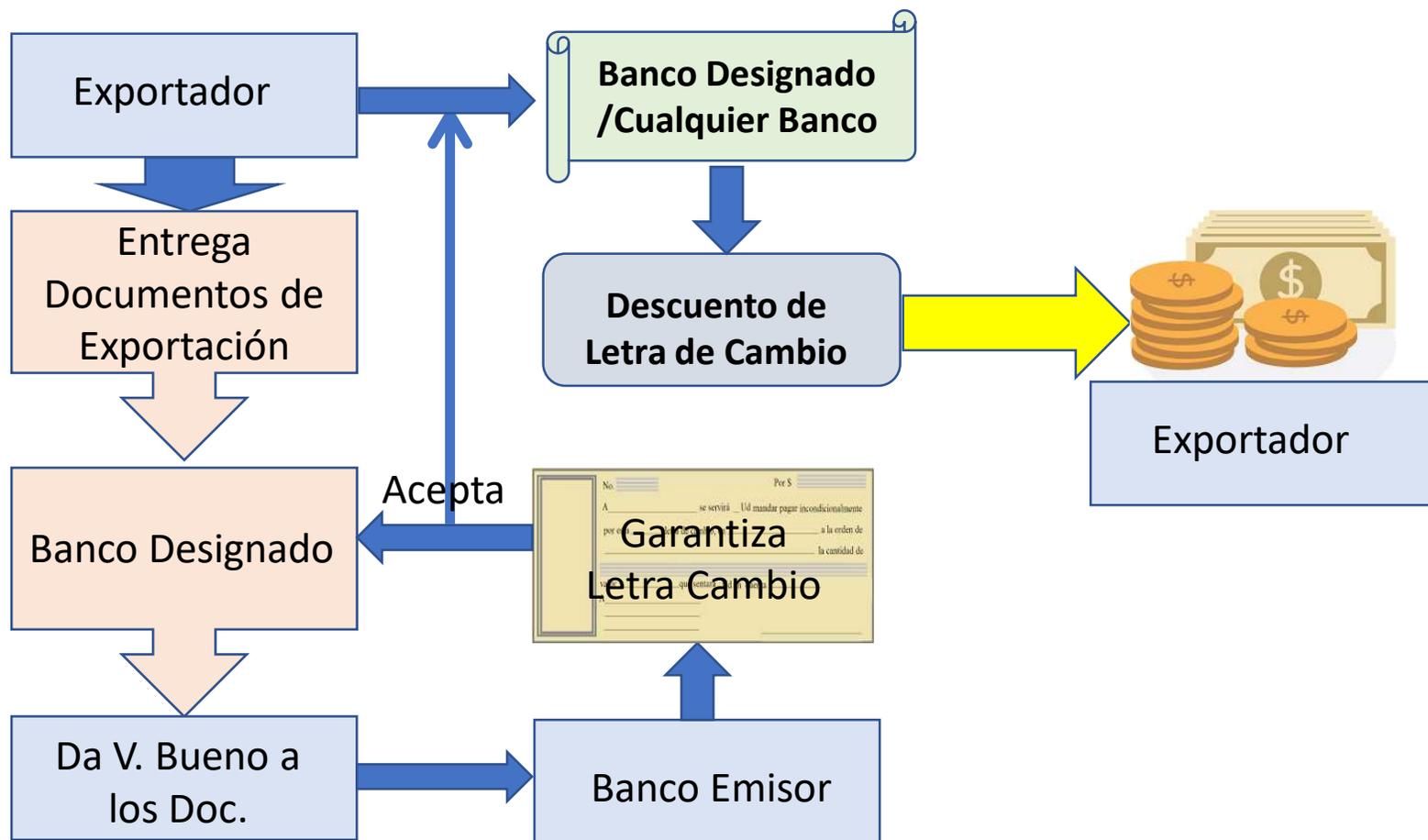
A continuación se muestra su esquema operativo como instrumento para financiar las exportaciones, así como las ventajas que reporta a las empresas involucradas en una operación de compraventa interna



# Aceptaciones Bancarias

Es una manera particular del negocio bancario referido al comercio exterior que de forma Autónoma se emita una Letra de Cambio ligada necesariamente a una Carta de Credito.

Las aceptaciones bancarias son préstamos a corto plazo que se hacen a importadores y exportadores, y que ayudan a facilitar el comercio internacional.



# Financiamiento al Comercio Exterior



**El acceso al financiamiento al comercio exterior es un elemento clave para el desarrollo e inclusión en las cadenas productivas regionales y globales de las empresas importadoras y exportadoras en América Latina y el Caribe. El BID relata que un 80% a 90% del comercio<sup>1</sup> mundial depende del financiamiento al comercio exterior, principalmente de corto plazo.**

**1 Organización Mundial del Comercio**

# Financiamiento Internacional



## 1.- Financiación de exportación.

### **Pre-financiación de exportación:**

Donde se concede un anticipo al exportador para cubrir los costos del proceso de fabricación de una mercancía destinada a la exportación, contando con un pedido en firme.

### **Post-financiación de exportación:**

Enviada la mercancía al importador con aplazamiento en el pago, se anticipa al exportador, total o parcialmente, el importe facturado.

## 2.- Financiación de importación.

Permite al importador poder financiarse durante el periodo de tiempo que transcurre entre la importación de la mercancía y su posterior comercialización y cobro.

# Financiamiento al Proveedor

- **Financiamiento de Vanguardia que apoya a los proveedores.**
- **Adelanto del Pago de facturas de manera sencilla y electrónica**
- **El Exportador se convierte en un atractivo comprador.**
  - Permite mejorar tus condiciones de compra en cuanto a precios y plazos.**
  - Lo hace posicionar en el mercado.**
- **Se debe contar con plataformas tecnológicas segura y rápida para manejar las operaciones online (internet)**

## Otros beneficios para la empresa

**Reduce tus costos administrativos.**

**Administra tus cuentas por pagar de forma ágil y segura.**

**Brinda información en línea.**

**Permite la carga masiva de información.**

## Características

**Financiamiento:** sobre 100% del valor de la cuenta por cobrar.

**Plazo:** hasta 180 días.

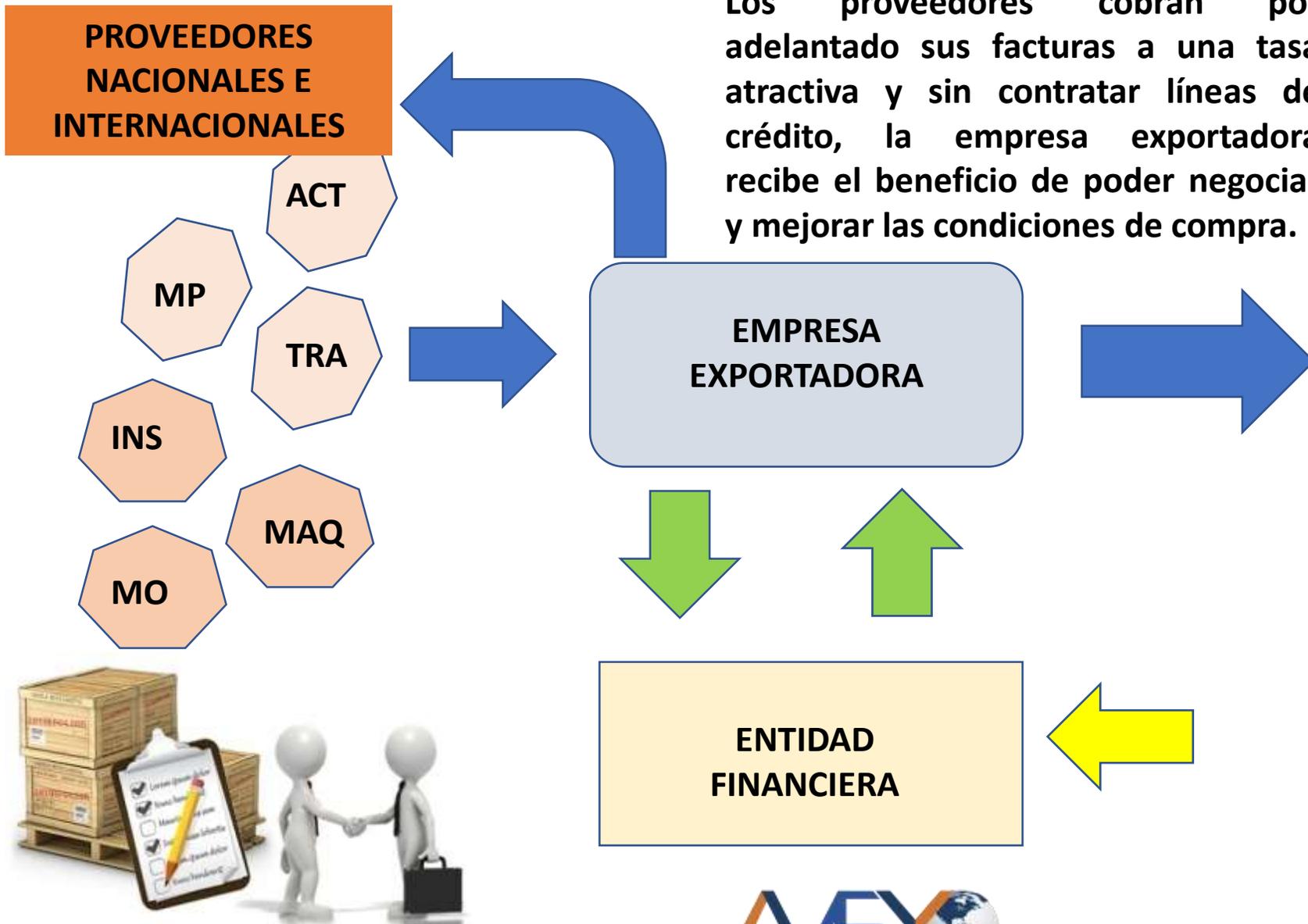
**Tasa:** se cobra al proveedor que desee descontar anticipadamente

**Amortización:** al vencimiento.



## ¿Cómo funciona?

Los proveedores cobran por adelantado sus facturas a una tasa atractiva y sin contratar líneas de crédito, la empresa exportadora recibe el beneficio de poder negociar y mejorar las condiciones de compra.



# Descuento de facturas

**IMPORTADOR  
OTRO PAIS**

**EXPORTADOR  
VENEZOLANO**

1- ACUERDAN TERMINOS DE LA OPERACIÓN  
PRECIO, PLAZO, ENTREGA , PRODUCTO ETC

2. SOLICITA  
FINANCIAMIENTO

7 UNA VEZ APROBADO LA  
LINEA DE CRÉDITO BANCOEX  
DESCUENTA LA FACTURA  
CONTRA LA PRESENTACION  
DE DOCUMENTOS

8. IMPORTADOR CANCELA  
DIRECTAMENTE A BANCOEX  
AL VENCIMIENTO

5 ANALIZA O  
CALIFICA AL IMPORTADOR

4. BANCOEX SOLICITA BUREAU DE CRÉDITO  
O RATING DEL IMPORTADOR

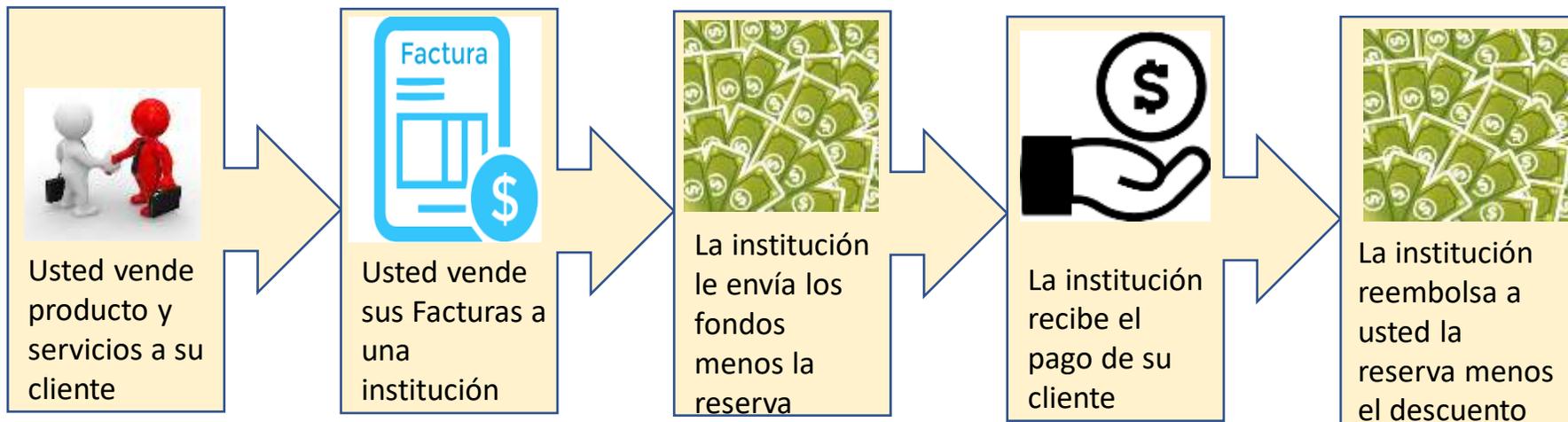
**ASEGURADOR**

6. ANALIZA SOLICITUD DEL EXPORTADOR  
Y EMITE LA POLIZA DE RIESGO COMERCIAL

3. ANALIZA SOLICITUD DEL EXPORTADOR

**Bancoex**

# Factoraje o Factoring



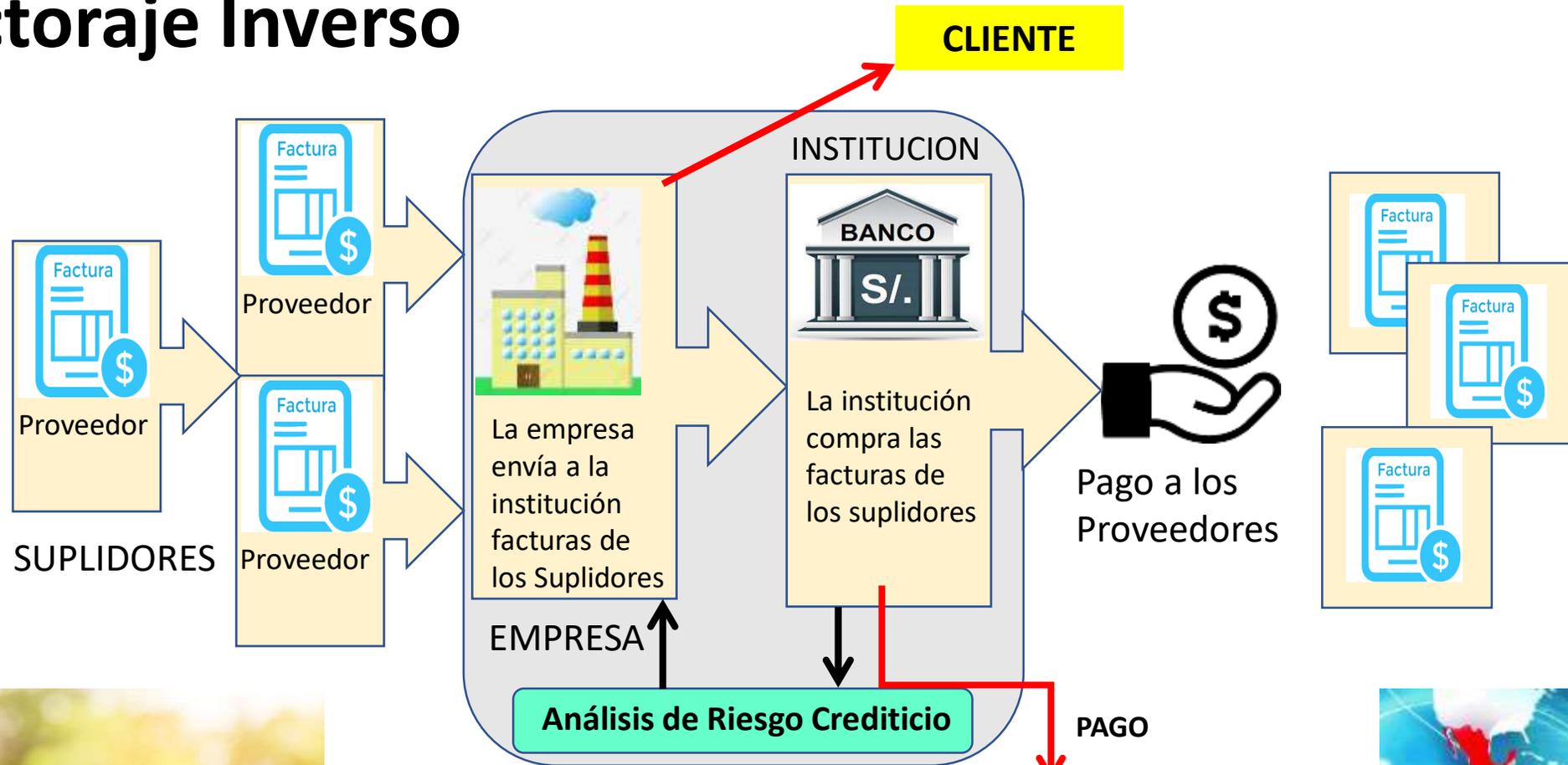
Es la manera más rápida y sencilla de compensar el impacto de las cuentas por cobrar en el flujo de efectivo. Esta alternativa hace que se reciba hasta 80% del valor de la factura en el día del envío. En lugar de esperar

La institución que asume la responsabilidad de recolectar los pagos de los compradores para así enfocarse en el negocio.

Al término del plazo, recibes el 20% de la factura menos las comisiones por descuento.

La solución está diseñada para añadir fondos en cualquier etapa del negocio, desde el pago de inventarios, materia primas, empleados o cualquier otra obligación de corto plazo.

# Factoraje Inverso



# Factoraje Inverso

El factoraje inverso nace de un modelo propuesto para el otorgamiento de los créditos que el Banco Interamericano de Desarrollo –BID, para el tratamiento de las cuentas por pagar de las empresas exportadoras .

Es un Mecanismo ágil, donde el comprador, exportador o demandante de productos paga anticipadamente a su proveedor

El cliente de este instrumento es el exportador donde sus adquisiciones documentadas son dirigida a un factor quien otorga liquidez cancela y donde pagara al vcto. de la factura



# FORFAITING

Consiste en el descuento sin recurso por parte de la entidad bancaria, de los derechos de cobros: Letras, Pagares, Cartas de crédito-efectos mercantiles-.

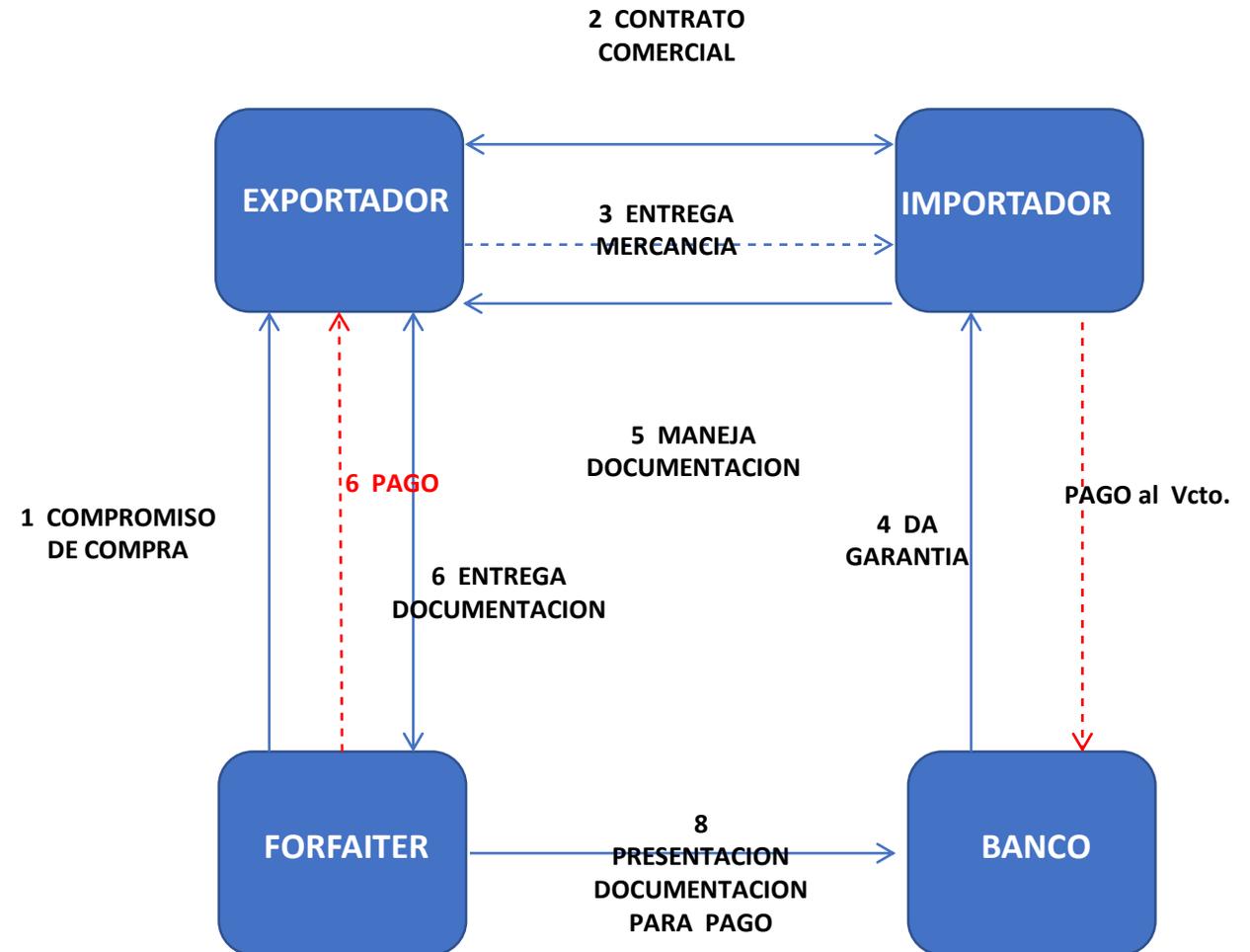
Efectos que adquiere el exportador para instrumentar la cancelación de sus operaciones comerciales de exportación.

Esta modalidad de financiación requiere que vayan avalados por el [banco importador](#) o una tercera entidad - Forfaiter

Es el instrumento quizás más recomendado para financiar exportaciones en los países con un elevado [riesgo político](#) o económico.

# Forfaiting

Es una operación de financiación donde exportador cede los derechos de cobro que posee (generalmente letras de cambio, facturas y pagarés), a un cierto descuento a cambio de liquidez inmediata. Este instrumento opera “sin recurso” en el sentido de que el banco es quien asume los riesgos de impago de los derechos de cobro que adquiere no pudiendo ejercer sobre el exportador ninguna acción si el importador extranjero incumple el pago.



# Como ayuda el Forfaiting al Exportador

**Mejorar su liquidez, a partir de sus cuentas a cobrar medio y largo plazo**

**Mejorar el balance de la empresa y su ratio de solvencia**

**Eliminar el riesgo de incobrabilidad y de la fluctuación de tipo de interés y cambio de divisas**

**Eliminar costos de administración cobranza**

**Compran los efectos documentales bancarios al exportador sin ejercer recursos contra el**

**Compromisos de pago amparados por garantías bancarias**

**Créditos documentarios de exportación (utilizados sin reservas)**

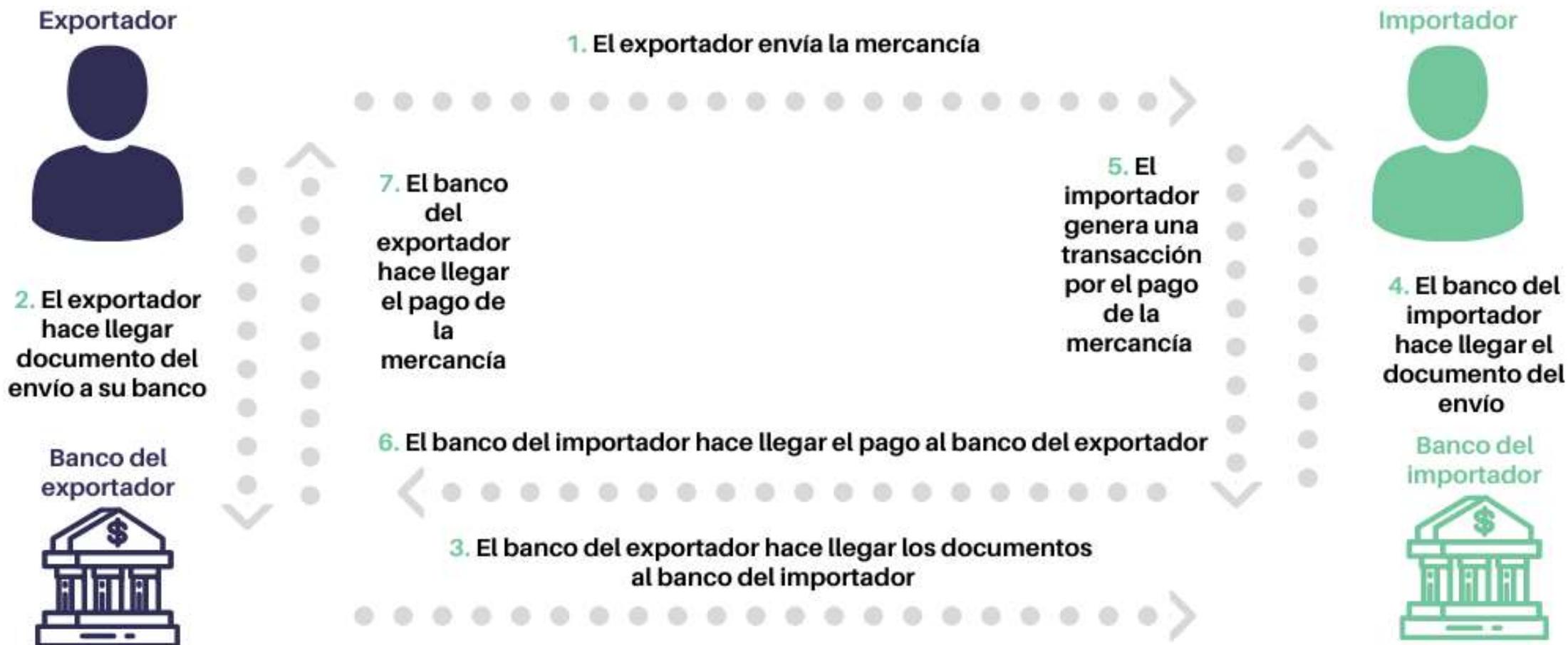
**Mínima documentación requerida**

**Financiación al 100% con tipos de interés altamente competitivos**



**En conclusión. Es una opción interesante para las empresas que tienen una cartera créditos documentarios, letras o pagarés de operaciones ya formalizadas o inclusive en fase de negociación de operaciones a plazo que valoren positivamente la inclusión de la financiación.**

# Cobranza Documentaria de Exportación





Cobranza  
Documentaria

Cobranza  
Documentaria

**El proceso se da en dos modalidades:**

**Pago contra documentos (CAD) “Cash Against Documents”**

El comprador paga la cantidad en cuanto recibe los documentos por parte de su banco.

**Documentos contra aceptación (D/A)**

El comprador se compromete a pagar después de un periodo específico. Una vez aceptado, el banco libera los documentos al comprador.

**Métodos de pago**

Importante que ambas partes involucren a sus bancos para dar seguimiento, su papel es solo de intermediación. Tiene un nivel de riesgo más bajo.

# **Prestamos Bilaterales para la Exportación**



Existen préstamos que provienen de gobiernos y sus organismos, tanto miembros como no miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE, ofrecen mecanismos de financiamiento condicionados y que incluye créditos a las exportaciones.

Estos últimos son préstamos que se otorgan especialmente para financiar el comercio exterior y a menudo se condicionan a que las exportaciones provengan del país acreedor. Los prestamistas bilaterales ofrecen un paquete de financiamiento formado: por un préstamo no concesional o un crédito a las exportaciones y una donación, para evitar los toques de endeudamiento de un país en desarrollo.

# Prestamos Estructurados de pre-financiamiento.

Son soluciones diseñadas para atender necesidades de financiamiento a mediano y largo plazo mediante préstamos sindicados y transacciones con formato “club” encabezados por BANCO LIDER, los cuales proveen a la empresa a nuevas relaciones bancarias y fondeo de mediano y largo plazo.

Para ello se debe contar con un equipo profesional de estructuración y sindicación en préstamos y relacionamiento de bancos local e internacional este mecanismo va dirigido a corporaciones e instituciones financieras en la región.

Que Estructura de préstamos soportan es créditos sindicados y en formato “club”:

- ❖ Financiamiento de adquisiciones
- ❖ Financiamiento de pre-exportaciones
- ❖ Financiamiento de préstamos con organismos multilaterales
- ❖ Préstamos Puente
- ❖ Gestión de Pasivos



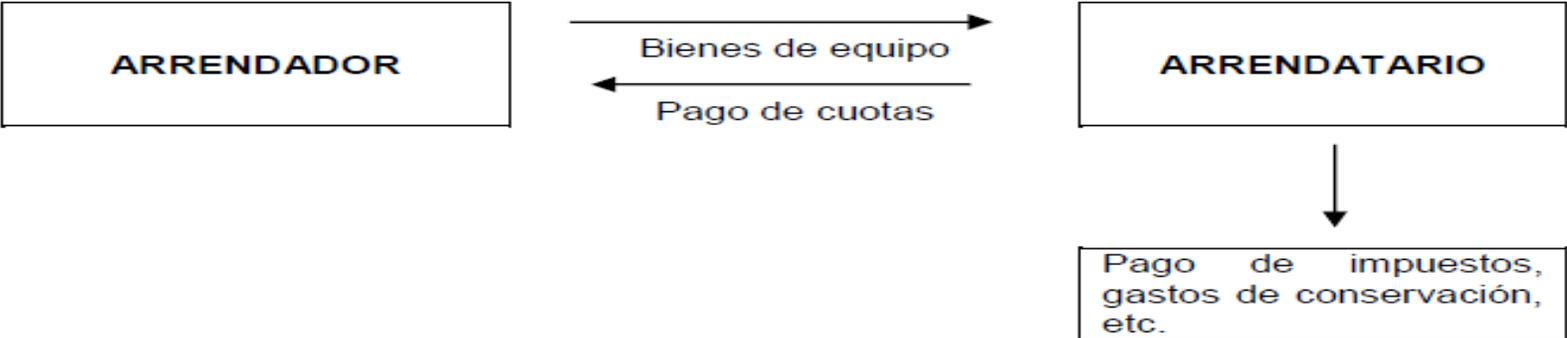
# Arrendamiento Transfronterizo

- Es un contrato de alquiler.
- Generalmente es para bienes de Capital,
- Es para un periodo de tiempo determinado.
- El arrendatario se obliga al pago de una serie de cuotas y el mantenimiento de los equipos, pago de impuestos y otros gastos de conservación del bien arrendado.
- Al final del periodo contratado, el arrendatario puede optar por quedarse con el bien arrendado, mediante el pago de una cuota diferencial, o devolverlo al arrendador.
- Este se diferencia, exclusivamente, en que los contratantes residen en diferentes países.



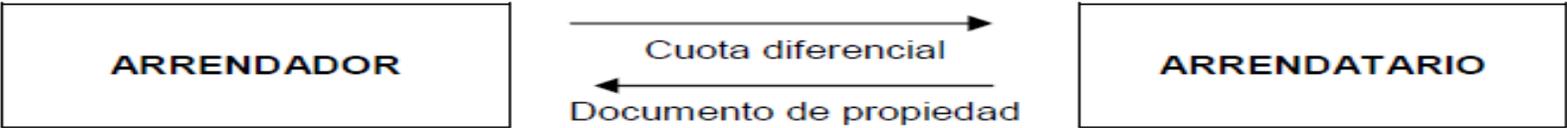
# Esquema Arrendamiento Transfronterizo

Durante la ejecución del contrato



- Al finalizar el contrato

OPCIÓN A



OPCIÓN B



# Financiamientos Garantizados por las Agencias de Credito a la Exportaciones-ECA'S

- ✓ Una agencia de crédito a la exportación (ECA) es una institución financiera que ofrece financiamiento a empresas nacionales para operaciones de exportación.
- ✓ Ofrecen préstamos y seguros a dichas compañías para ayudar a eliminar el riesgo de incertidumbre de exportar a otros países y suscribir riesgos políticos y riesgos comerciales de inversiones en el extranjero.
- ✓ No hay un modelo para una ECA; algunas operan desde Entes de gobierno y otros operan como empresas privadas.



# Financiamientos Garantizados por las Agencias de Crédito a la Exportaciones-ECA'S

Financiamientos a Mediano y Largo Plazo para exportaciones a través de las agencias de crédito a la exportación o Compañías de Seguros con esta últimas se mitigan los riesgos políticos, comerciales derivados de las operaciones comerciales de exportación.

## Principales Agencias:

Export-Import Bank (Estados Unidos),

Hermes (Alemania) - SACE (Italia)

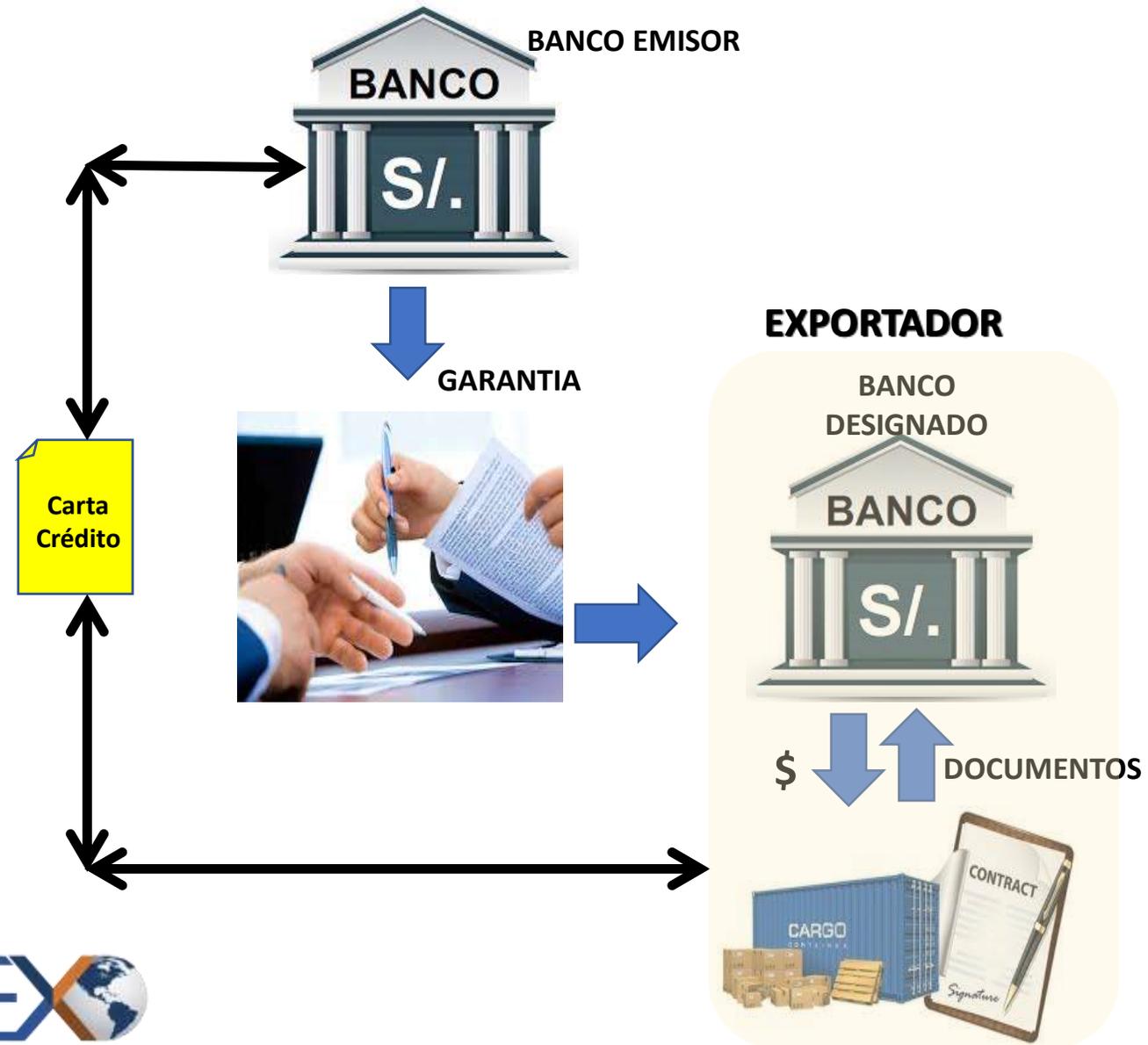
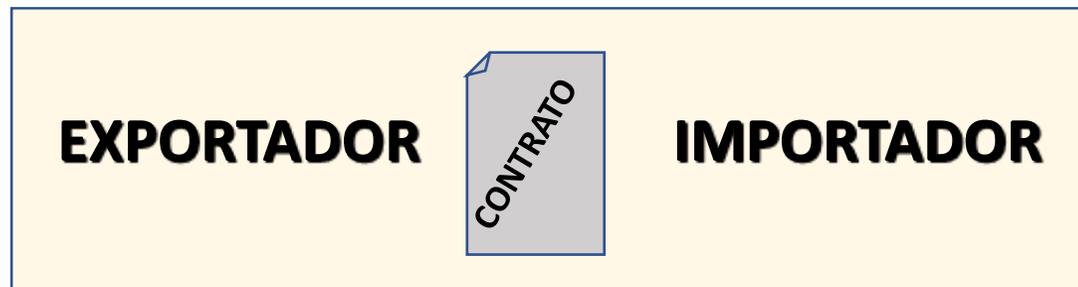
Cesce (España) - Coface (Francia)

JBIC (Japón) - ECGD (Reino Unido)

¿Qué financian? • Bienes de capital provenientes de Estados Unidos Europa y Asia  
• Es requisito mínimo que el 50 % del activo sea del país de origen y financian hasta el 85 % del valor de exportación. • Monto mínimo: US\$ 500.000. • Plazos de hasta siete años.

# Compromisos de Pago Irrevocables - IRU (Irrevocable Reimbursement Undertaking)

Es una garantía irrevocable del banco reembolsador al banco designado por el exportador (a quien se presentarán los documentos bajo una carta de crédito para el pago) para cumplir con su reclamo de reembolso.





Exportador



1. Se realiza el contrato



2. Se envía la mercancía

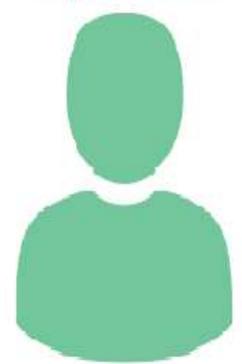


— El periodo de crédito puede ser de 30 a 90 días —

3. Envía el pago el cual se acredita a su cuenta abierta



Importador

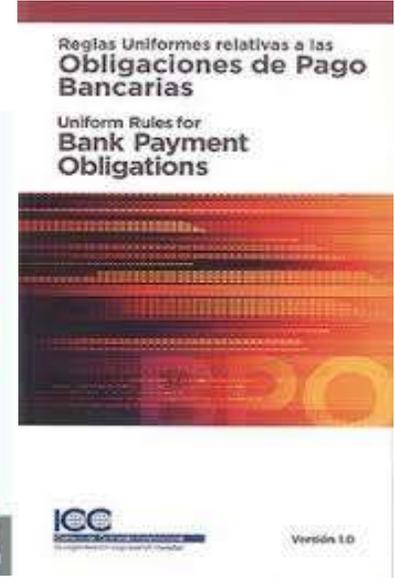


# Cuenta Abierta

- Es una venta, donde las mercancías son enviadas y entregadas antes de que sea efectivo el pago.
- Opción ventajosa para el importador en el manejo de su flujo de efectivo y costo.
- **Es riesgosa para el exportador.**
- Instrumento Financiero que surge debido a la intensa competencia de los mercados de exportación, los compradores extranjeros con frecuencia presionan a los exportadores para que acepten la cuenta abierta.
- El exportador puede ofrecer términos de cuenta abierta competitiva, al mismo tiempo que puede reducir de manera sustancial el riesgo de la falta pago, al usar el seguro de crédito a la exportación.

# OBLIGACIÓN DE PAGO BANCARIA - BPO

- ✓ Es un nuevo medio de pago que pretende automatizar las operaciones de comercio internacional.
- ✓ El objetivo fundamental de agilizar los pagos en las transacciones comerciales internacionales.
- ✓ Tiene Reglas Uniformes fueron desarrolladas en 2013 por la Cámara de Comercio Internacional - ICC y SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication).
- ✓ Los Bancos pueden libremente ofrecer productos o servicios financieros vinculados a la Obligación de pago.



# PROCESO OBLIGACIÓN DE PAGO BANCARIA - BPO



Estándares

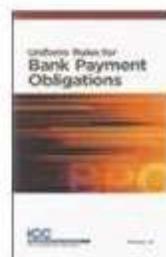


20022 TSMT

Aplicación de flujos de trabajo



Reglas



Las Reglas Uniformes de la CCI relativas a las Obligaciones de Pago Bancarias

ESPACIO REGULADO POR APLICACION DE LAS URBPO  
Aplicación de conciliación (TMA)

PROCESO ELECTRÓNICO

Transaction Matching Application -Conciliación



Asociación Venezolana de Exportadores

# OTROS SERVICIOS

## Financiamiento de Importaciones

Operaciones de crédito que financian operaciones de compras en el extranjero mediante las cuales van ligadas a la adquisición de capital de trabajo o activos necesarios.

Paralelamente existen actividades conexas a los productos financieros y brindan un servicio integral a los exportadores y a los compradores de sus bienes y servicios en el exterior, la banca cuenta una gama de servicios internacionales, entre los que se encuentran:

### ✓ Fianzas:

**Anticipos**

**Licitaciones**

**Fiel Cumplimiento**

### ✓ Fideicomisos:

**Administración**

**Inversión**

**Garantía**



# Notas Finales de los Productos Financieros

Tasas y  
Condiciones

Contrato de Compra  
Venta

Reglas  
Internacionales

Competitividad

Flujo de Caja de  
la Empresa

Aversión al  
Riesgo

Crecimiento y  
desarrollo proyecto  
de Exportación

Acceso al  
Crédito

Facilitan al Exportador  
al Mercado  
Internacional

Organismos  
Regulatorios

Ventajas Competitivas  
del Producto o Servicio

Incoterms





*Gracias*