



CAPACITARTE

Es ser líder de tu vida





Bancos y Comercio Exterior

Introducción

El Comercio internacional tiene aspectos y riesgos, que deben ser analizados en la planificación de una exportación o importación de mercaderías. Uno de los elementos a tomar en cuenta, es el pago.

En este aspecto los bancos son fundamentales para asegurar el desarrollo de las transacciones, no solo en la emisión y recepción de pagos, sino también en la instrumentación de garantías y en el fondeo de operaciones.

Las funciones bancarias, incluyen la intermediación, que significan tareas como:

- El envío de flujos de divisa a otros países
- La revisión de la documentación de Comercio Internacional
- Gestión de depósitos en moneda extranjera

También pueden actuar en la promoción de negocios y la facilitación de inconvenientes que se presenten a través de sus corresponsales.

Otro aspecto que cubren los bancos es la emisión de Garantías, es decir, un elemento jurídico mediante el cual se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o pago de una deuda. Que pueden ser, entre otras, Bid Bond, Performance Bond, etc. que ampliaremos más adelante.

La financiación es otra de las actividades que permiten a los exportadores, tener fondos para poder fabricar y vender sus productos, para ello existen diferentes tipos de líneas de crédito de acuerdo a las necesidades de cada solicitante. En cuanto a los importadores, en la argentina, no se están ofreciendo créditos, tal como se realizaba en otras épocas.

La ofertas de productos bancarios, para la gestión internacional, es otra de las funciones de los Bancos, estos productos, tienen diferentes niveles de seguridad relacionándose muy estrechamente con los costos.

Por último podemos citar a la función de asesoramiento que los Departamentos de Comercio Internacional brindan a sus clientes, tanto en circuitos operativos como así también comerciales

Divisa

Un elemento a tener en cuenta es el concepto de DIVISA. Que se define como una Moneda internacionalmente aceptada entre dos países o partes comerciales para

materializar cobros y pagos derivados de sus relaciones económicas. De acuerdo a esta definición podemos encontrar diversos tipos de divisa, como son:

- **Divisa convertible.** Divisa que puede intercambiarse libremente por otra.
- **Divisa no convertible.** Aquella que no es aceptada comúnmente en el mercado internacional.
- **Divisa bilateral.** Divisa utilizada en la liquidación de operaciones entre países que han suscrito convenios bilaterales.
- **Divisa exótica.** Divisa que no tiene un gran mercado internacional.
- **Divisa fuerte.** Aquella divisa que mantiene cierta estabilidad cambiaria y que generalmente comprende a países de baja inflación, una divisa es fuerte si representa a una economía fuerte.

Dentro de las principales divisas convertibles podemos enumerar las siguientes:

- Dólares estadounidenses USD
- Yenes JPY
- Libras esterlinas GBP
- Euros = moneda única para 16 integrantes de la Unión Europea EUR
- Francos suizos CHF
- Dólares canadienses CAD
- Dólares australianos AUD

Objetivos de los Bancos

De acuerdo a las funciones enunciadas anteriormente, podemos establecer, que los bancos son uno de los ejes que permiten asegurar a los intervinientes del comercio internacional, la minimización de riesgos y la facilitación de procesos.

Entonces, nos deberemos preguntar cuáles son los factores que influyen en la recepción y/o entrega de la mercadería entre las partes.

- El momento en el cual se transmite la responsabilidad, riesgo de la mercadería, para la cual existen las reglas incoterms
- La utilización de monedas de diferentes países, que involucran elementos como los tipos de cambio e interés.
- El riesgo país, que involucra a los clientes o proveedores ubicados en un país extranjero
- Las barreras comerciales, aduaneras, fiscales, de calidad o otras que puedan ser implantadas

Todos estos factores, que incluyen además temas de índole logístico, impactan en las decisiones de las empresas sobre la compra o venta de productos en el ámbito internacional.

Clasificación de los Bancos

Se puede dar de acuerdo al origen de sus capitales o a sus funciones, en primera instancia, se encuentran en el mercado los siguientes Entidades de acuerdo de quién proviene su capital:

- **Bancos Públicos:** Son los bancos cuyo capital es aportado por el Estado de cada país, y por lo tanto, es quien controla las decisiones. Ejemplos, Banco de la Nación Argentina, Banco de la Provincia de Buenos Aires.
- **Bancos Privados:** Son entidades que trabajan con autonomía propia, con capitales privados que son aportados por accionistas particulares de capital nacional o extranjero. Ejemplo: Banco Galicia
- **Bancos Mixtos:** Son de economía mixta, estas entidades se constituyen con aportes públicos y de capital privado. Estas sociedades de economía mixta se rigen por las reglas del derecho privado y las de jurisdicción ordinaria, Por ejemplo el Banco Hipotecario

Los bancos también se pueden clasificar **en función del tipo de operaciones que realizan**, es decir, atendiendo a su misión y objetivo. Según su cartera y su oferta comercial podemos clasificar las entidades de la siguiente forma:

- **Banco Central o Emisor:** Es el banco de bancos, son las entidades que dirigen y supervisan las políticas monetarias y el funcionamiento del sistema financiero. Tienen la misión, además, de la emisión de los billetes y monedas que están en circulación y mantener las reservas del país.
- **Banco Comercial:** Son entidades que prestan los servicios requeridos por sus clientes, como, captar depósitos, prestar dinero, mantener las cuentas corrientes y financiar operaciones ya sea dentro o fuera del país de origen.
- **Banco de Inversión:** Son los bancos que se dedican a ofrecer productos de inversión tanto a particulares como a empresas, como la participación en operaciones de fusión y adquisición de empresas, captación de capital, compra-venta de valores en diferentes mercados y elaborar informes tanto de gestión de tesorería como de asesoramiento y control de operaciones, también se reciben depósitos a plazo, emisión bonos, conceción créditos a medio y largo plazo, otorgamiento de avales, inversiones en valores mobiliarios y actúa como fideicomiso entre otras. Su intermediación colabora con la consolidación y expansión de las empresas y su capitalización.

- **Banca Corporativa:** Se trata de entidades cuyo target son las empresas, por lo que ofrece productos específicos para que puedan desarrollar su actividad. Sus principales productos son las líneas de crédito, el descuento de pagarés o letras de cambio, la operativa de pagos e ingresos mediante cheques y la emisión de recibos para el cobro de servicios.
- **Banco de Consumo o Retail:** Este tipo de bancos se enfocan sólo en las personas, ofreciendo productos como cuentas corrientes, tarjetas de crédito y créditos de consumo. Normalmente cuentan con gran número de sucursales ubicadas principalmente en centros comerciales.
- **Cajas de Ahorro:** Se trata de entidades sin fines de lucro un con un marcado carácter social, orientadas a apoyar el ahorro generalmente de pequeños inversores. .
- **Bancos Hipotecarios:** Se especializan en la concesión de préstamos para la compra o reforma de viviendas e inmuebles con garantía hipotecaria.
- **Bancos de Tesorería:** Su misión es dar soporte a operaciones entre empresas que requieren una importante aportación de capital. No suelen tener clientes que sean personas físicas ni tienen oficinas abiertas al público.

El Departamento de Comercio Exterior

La operatoria bancaria en comercio exterior por lo general está planteada desde el punto de vista de los productos que ofrecen a sus clientes.

Por lo tanto, si observamos un organigrama desde este punto de vista, podemos encontrar la división entre Importación – Exportación y Giros y Transferencias como ejes de la operatoria y dentro de esta organización la división por producto como muestra el organigrama.

La operatoria tiene la etapa de recepción de la documentación, revisión, carga en el sistema, cierre de cambio y envío del mensaje al exterior, por supuesto, esto depende de cada producto que se reflejado en la carga de trabajo en cada proceso.

Recepción de la Documentación; Es el proceso en el que el Banco empieza la operatoria y el objetivo es que recibir la documentación sin faltantes y/o errores. Existen Bancos en la Argentina, que realizan la recepción y escaneo de la documentación para minimizar el manejo de papeles y así evitar retrasos y pérdidas.

Revisión de la Documentación: La revisión técnica de la documentación, es el paso que permite dar curso a las solicitudes, respetando la reglamentación del Banco Central, contemplando además los requerimientos de documentación y certificados necesarios. Según el tipo hay documentación que deberá ser enviada al exterior mediante couriers o recibidas para ser entregadas al cliente. La documentación presentada para generar un pago, una vez revisada debe ser enviada para el Cierre de cambio.

Una vez revisada se ingresa al sistema, donde se indican las novedades, faltantes u otro comentario.

El cierre de cambio, es efectuar el crédito-débito de la cuenta corriente del cliente al tipo de cambio pactado o cotizado al momento de efectuar el proceso y el envío del mensaje de pago al exterior

Este breve resumen de la operatoria bancaria, generalizando productos y procesos, permite visualizar el manejo interno de un departamento de Comercio Internacional, que mas allá de poder tener divisiones de sectores diferentes, básicamente se caracterizan por los procedimientos de trabajo similares, en la búsqueda de minimizar costos y lograr eficiencia en los procesos.

Por lo tanto, podemos que la intermediación Bancaria tiene como objetivos el procesamiento de operaciones de pago al exterior, de acuerdo a los requerimientos que realice, bajo las Comunicaciones o circulares que emite el Banco Regulador o Banco Central de la República Argentina.

Si bien, existen figuras legales, que permiten realizar estas transacciones, como contratos de compraventa, la intermediación bancaria es independiente de los contratos debido a que sólo trabajan con documentación de embarque (factura comercial, conocimiento de embarque, póliza de seguro, packing list, etc.), sin asumir responsabilidad alguna por la presentación de documentación fraguada o el estado de la mercadería.

A nivel internacional, es importante tener en cuenta, que existen regulaciones internacionales entre bancos que permiten tener una visión conjunta de los procesos y normas para gestionar los productos bancarios, Estos usos y prácticas internacionales de medios de pago se estandarizan mediante un conjunto de normas flexibles elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional que si bien no son de obligatorio cumplimiento, se aplican pues están basados en la experiencia de los bancos comerciales y de las empresas exportadoras e importadoras. Las normas concernientes a los créditos documentarios son conocidas como "Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios", cuya versión vigente es Publicación o Folleto N° 600 (Brochure 600). Las normas concernientes a los documentos de cobranza se conocen como "Reglas Uniformes relativas a las Cobranzas" cuya versión vigente es la Publicación o Folleto N° 522.

En nuestro caso, el exportador deberá tener en cuenta algunas cuestiones regulatorias estatales que deben ser cumplidas para recibir divisas del exterior:

- Control y plazos para el ingreso y liquidación de divisas, dependiendo del producto
- Intervención conjunta de la Dirección General de Aduanas y de los Bancos

- Mercado único y libre de cambios (MULC)
- Existencia de derechos de exportación

La elección del medio de pago, debe ser analizado estrictamente, priorizando los aspectos que el exportador evalúe como importante, por ejemplo riesgos de no recibir el pago. Por supuesto esta elección también es objeto de negociación, conjuntamente con el precio, calidad y otros aspectos del negocio, y dependerá de las costumbres y costos que enfrente el comprador; de las exigencias cambiarias y monetarias del país al que pertenece el importador; de la confianza entre las partes y de los riesgos que ambos quieran o no asumir.

En el ámbito local, las regulaciones, como por ejemplo la Comunicación "A" 3473 del BCRA, los cobros por exportaciones de bienes y servicios deben ser liquidados en el mercado único y libre de cambios en los plazos establecidos por tipo de producto (Resolución SICM 120/2003), contados a partir de la fecha del cumplimiento de embarque. Varían entre 60 y 360 días corridos según el producto. El producido de la liquidación de cambio de exportaciones debe ser acreditado en una cuenta corriente o en caja de ahorro en pesos en una entidad financiera. Los exportadores dispondrán de 120 días hábiles para la efectiva liquidación de las divisas por exportaciones (Com. "A" 4361)

Elección de los medios y términos de pago

- Situación de los mercados y costos
- Control del transporte y el seguro
- Regulaciones de los gobiernos
- Riesgos que cada parte acepte

Según la Comunicación "A" 3859 del BCRA, las importaciones de bienes pueden pagarse en su totalidad - anticipadamente - al contado - o con pago diferido.

La Com. "A" 4605 estableció que la NACIONALIZACIÓN de los bienes debe demostrarse: - Dentro de los 365 días de efectuado el pago anticipado, o -Dentro de los 90 días de efectuado el pago a la vista.

Pagos al Exterior

En el comercio Internacional, existe un abanico de posibilidades para hacer frente a los compromisos internacionales, para los cuales el Banco Central de la República Argentina a través de Comunicaciones regula y supervisa.

De acuerdo a lo que se realiza actualmente podemos detallar a continuación los diferentes formas de pagar o cobrar al exterior

- PAGOS DIRECTOS:
 - Intercambio Compensado (Trueque)

- Pagos en Efectivo
- PAGOS INDIRECTOS:
 - Cartas de Crédito
 - Cobranza (Simple o Documentaria)
 - Órdenes de Pago
 - Cheques internacionales
- MEDIOS DE PAGO
 - Transferencia al Exterior
 - Órdenes de Pago
 - Cobranzas Simples
 - Cobranzas Documentarias
 - Cartas de Crédito o Créditos Documentarios
 -
- GARANTIAS
 - Cartas de Crédito Stand By
 - Fianzas
 - Avals
 - Garantías

Pagos Directos

Los pagos directos son aquellos por los cuales el importador realiza un pago sin intermediarios, en forma directa al exportador.

El intercambio compensado o también llamado trueque, es una práctica que se usa desde la época medieval y que se basa en el intercambio de productos, este tipo de negociación tiene sus dificultades, dado que ambos deben tener necesidad de los productos que se disponen, que las necesidades en cuanto a cantidad sean las suficientes y que se acuerde un valor relativo entre los productos que se negocien.

Los pagos en efectivo, o a cuenta abierta, se realizan cuando existe una gran confianza entre las partes, que hacen que disminuya la incertidumbre por el no pago o no cobro

Este es un sistema que permite el financiamiento de las exportaciones por medio del cual los bancos adelantan dinero a través de una cuenta abierta en un banco ubicado en el país de exportador. Estos casos se suele adelantar no más del ochenta por ciento del valor total de la operación y se otorgan con una garantía u obligación documentaria de pago. Estos pagos también se negocian y de acuerdo a las modalidades de esta figura pueden ser: de pago cuando el embarque está listo, de pago al contado, varios días

después de la fecha de embarque, o bien ocasionalmente se deja a discreción del comprador.

El Pago Anticipado, es otra figura del pago directo y también es una operación utilizada por algunas transnacionales entre la casa matriz y su filial. Las modalidades de esta figura son de efectivo todo o parte, de prepago para empaques, fletes, seguro derecho de exportación u otros gastos.

Pagos Indirectos

Como habíamos analizado anteriormente, la búsqueda de minimizar la incertidumbre por el cobro de la mercadería vendida a otro país, ha llevado a buscar la forma de evitar la liquidación de las transacciones mercantiles internacionales por medio de moneda acuñada, sustituyéndola con documentos financieros cada vez más complejos.

Por lo que, el mecanismo de los pagos indirectos tiene distintas variables utilizables entre comerciantes con alto o bajo grado de confianza entre sí. Estos mecanismos van desde procesos simples llamadas los instrumentos con menor complejidad, como son las órdenes de pago, las transferencias de fondos y los giros bancarios, hasta otras más complejas llamadas instrumentos mayores como las cobranzas y las cartas de crédito.

La mayoría de los mecanismos de pagos indirectos son receptivos y por lo tanto como instrumentos de pago no producen efectos de pago hasta tanto no sean recibidos y cumplimentados en los casos que así se requiera.

Las transferencias bancarias surgieron como un mecanismo de pago alternativo al uso de dinero. En este mecanismo los bancos cumplen una función clave intermediando, garantizando el cumplimiento de cada parte en la transacción y entregando la documentación y autorizando el pago de las mercancías.

Para que este tipo de instrumentos cumplan su función y el pago surta efecto, es necesario que se den cualquiera de las siguientes conductas: cuando el acreedor retira el pago se entiende es una aceptación de pago tácita, cuando no protesta ni reclama del pago recibido se entiende como pago presunto con la aceptación y cuando se halla mencionado la forma de pago en la correspondencia comercial se entiende es un pago implícito.

En las instrucciones de pago indirecto pueden presentarse las siguientes modalidades que deben estar debidamente indicadas, en el medio utilizado y son las siguientes:

- **Pago contra pedido (Orden) o Cash with Order:** Este es un sistema poco usual ya que el comprador pagaría el precio antes del embarque o entrega de las mercancías, sin embargo existe.
- **Pago a la vista o Sight Payment:** Es cuando el comprador al recibir los documentos representativos de las mercancías realiza una transferencia o pago al vendedor (también se utiliza entre casas matrices y filiales).

- **Pago contra documentos o Cash Against Documents:** Ocurre cuando el comprador y vendedor intercambian simultáneamente los documentos mercancías y el precio.
- **Pago contra entrega o Cash on Delivery:** El comprador paga una vez recibidas e inspeccionadas las mercancías
- **Pago contra letra de cambio:** Se paga contra la entrega de una letra de cambio.

Medios de Pago

Por lo tanto los medios de pago Menores se pueden detallar de acuerdo a los siguientes productos.

Transferencias al Exterior

Esta forma de pago es la más simple y barata de las existentes originadas por el importador para efectuar el pago al exportador. Se utiliza cuando hay mucha confianza entre ambos y en ocasiones se hace sin intervención bancaria, dependiendo de la operatoria de cada país..

Es barata y ágil. El importador efectúa el pago mediante giro o transferencia a favor del exportador, y este al recibir el importe embarca la mercadería y le envía los documentos de embarque. (para el caso de operaciones con pago anticipado).

La operatoria puede hacerse con pago diferido, siendo que en este caso, el exportador embarca la mercadería y el importador efectúa el pago en el vencimiento pactado. Este procedimiento no tiene ningún aval bancario.

Entonces podemos decir, que este producto Bancario permite enviar un pago al exterior por pago de importaciones y otros servicios, de acuerdo a las siguientes Modalidades:

Pago Anticipado de Importaciones:
Pago de Importaciones de Mercaderías
Pagos a la Vista o contado de Importaciones
Pago de Servicios, varios

Para realizar estos pagos se deben presentar los siguientes documentos

Pago Anticipado de Importaciones:

- Solicitud de transferencia al exterior

- Factura Proforma con fecha estimada de embarque y condición de pago

Pago de importaciones de Mercaderías:

- Solicitud de transferencia al exterior
- Copia Factura comercial, copia Documento de transporte.
- Certificado de Validación Régimen informativo "A" 3602 (de corresponder).
- Fotocopia del Despacho a plaza

Pagos a la Vista o contado de Importaciones

- Solicitud de transferencia al exterior
- Copia Factura comercial, copia Documento de transporte Certificado de Validación Régimen informativo "A" 3602 (de corresponder).

En todos los casos de pagos por importación de mercaderías, cuyo ingreso se produzca después del pago, se debe dentro de los 90 días corridos posteriores a la fecha de pago, presentar la documentación que demuestre la efectiva importación de los bienes (Comunicación "A" 4605).

Pago de Servicios, varios

- Solicitud de transferencia al exterior
- Documentación de respaldo solicitada por tipo de operación, conforme normas cambiarias vigentes

Conforme a la Comunicación del Banco Central de la República (BCRA) A 5377 - Punto 3.3, pueden efectuarse transferencias por un importe equivalente a USD 1000 por mes calendario y cliente (Concepto 664) a favor de personas físicas que se encuentren en el exterior en calidad de turistas por un período menor a un año.

En el marco del Punto 3.10 de la citada Comunicación del BCRA, pueden realizarse giros de sumas equivalentes a USD 1500 por mes calendario y por cliente a favor de una persona que resida en el exterior por un período superior al año, en concepto de "Ayuda Familiar" (Concepto 963).

En ambos casos, el BCRA ha indicado que no se requiere la validación de la AFIP.

Las transferencias deben ser cursadas directamente a través de una entidad bancaria en la República, la que detallará los requisitos a cumplimentarse para efectuar la transacción, toda vez que éstos varían acorde con cada entidad.

Por otra parte, cuando se trate de abonar en el exterior gastos médicos (Concepto 626), abogados u otros servicios empresariales, profesionales

o técnicos (Conceptos 631), puede efectuarse la transferencia del total de la deuda a una cuenta en el exterior toda vez que se presente la documentación respaldatoria que pudiera solicitar el banco interviniente en la República.

Desde el punto de vista de la recepción del pago, es decir para el exportador, se denomina Orden de pago e involucra las modalidades anteriormente detalladas

El procedimiento general para el envío de una transferencia al exterior es el siguiente:

Transferencia al exterior

- Presentación por parte del ordenante o importador de la solicitud de transferencia al exterior debidamente completa y firmada, con la documentación respaldatoria correspondiente a la modalidad.
- El Banco recepción y revisa la documentación
- Se procede a cargar en el sistema del Banco y se asigna número de operación
- Se efectúa el cierre de cambio
- Se efectúa el débito de la cuenta del cliente
- Se envía mensaje de pago

Orden de Pago

- Presentación por parte del Beneficiario o exportador de la solicitud de cierre de cambio debidamente completa y firmada, con la documentación respaldatoria correspondiente a la modalidad.
- El Banco recepción y revisa la solicitud y la documentación.
- Se procede a cargar en el sistema del Banco y se asigna número de operación
- Se efectúa el cierre de cambio
- Se efectúa el crédito de la cuenta del cliente
- Se envía mensaje de cobro

Los productos de mayor complejidad, imponen un procedimiento para el cobro, dependiendo de los requerimientos de cada producto, se diferencian entre si por el nivel de intervención bancaria. El primer producto cuyo nivel de intermediación bancaria es meramente operativo.

El término "Cobranza" (Collection) significa la tramitación por los Bancos de documentos de acuerdo con instrucciones recibidas a fin de:

- 1- Obtener el pago y/o la aceptación
- 2- Entregar documentos contra pago y /o aceptación
- 3- Entregar los documentos según otros términos y condiciones El término "documentos" (documents) hace referencia a documentos financieros y/o a documentos comerciales:

- La expresión "documentos financieros" (financial documents) significa letras de cambio, pagarés, cheques, u otros instrumentos análogos utilizados para obtener el pago.
- La expresión "documentos comerciales" (commercial documents) significa facturas, documentos de transporte u otros documentos análogos que no sean documentos financieros.

La operativa es más simple que la de Carta de Crédito, ya que el proceso se origina con la presentación o recepción de documentos.

En esta modalidad el instrumento que se utiliza es una Letra de Cambio (similar a un pagare), si es pagadera a plazo.

Los bancos intervinientes no tienen la obligación de respaldar el pago ya que su responsabilidad se limita a enviar los documentos, recibir el importe de la operación (procedimiento a cargo del banco del exportador), entregar los documentos y girar el dinero pagado por el importador (procedimiento a cargo del banco del importador).

El costo de la Cobranza es inferior al de la carta de crédito y su operatoria es más ágil. Si el importador no hace efectivo el pago de la operación , el exportador no puede reclamar al banco, dado que este es solo un intermediario.

El importador al retirar los documentos efectuara el pago si la operación es "A la vista" (contado), o aceptara la Letra de Cambio en caso de que la operación sea de pago diferido.

La Cobranza Documentaria es utilizada cuando existe una relación comercial de confianza entre el exportador y el importador.

El procedimiento general para el envío de una Cobranza es el siguiente:

Cobranza de Importación

- Se recibe documentación de embarque por parte del Banco del exportador, conteniendo la carta remesa indicando pasos a seguir por parte del Banco del Banco del país importador con la documentación de embarque.
- El Banco revisa la documentación y procede de acuerdo a las instrucciones
- Se procede a cargar en el sistema del Banco, asignando número de operación
- Se procede a la entrega al importador, de acuerdo a las instrucciones emitidas por el Banco exportador de acuerdo a lo siguiente
 - **Entrega de documentos contra aceptación:** El pago es diferido
Garantiza que el acceso a los documentos será contra aceptación del

efecto (letra de cambio / draft). Si el importador acepta el efecto tendrá acceso a la mercancía. El pago por el importador dependerá de su voluntad de cumplir con sus deudas.

- **Entrega de documentos contra pago:** El pago es a la vista Garantiza que el acceso a los documentos será contra pago. Si el importador paga tendrá acceso a la mercancía, por lo tanto ofrece mayores garantías para el exportador que la entrega contra aceptación.
- Se envía mensaje de pago

Cobranza de Exportación

- Presentación por parte del Beneficiario o exportador de la solicitud de Apertura de Cobranza documentaria de Exportación debidamente completa y firmada, con la documentación respaldatoria correspondiente a la modalidad.
- El Banco recepción y revisa la solicitud y la documentación, redacta la carta remesa para instruir al Banco del importador de los pasos a seguir.
- Se procede a cargar en el sistema del Banco y asignar número de operación
- Se envía la documentación mediante correo internacional al Banco del Importador
- Se efectúa el cierre de cambio al recibir la instrucción de pago desde el Banco del Importador

Las instrucciones que los bancos pueden realizar por no pago por parte del importador es el protesto, que se trata de un reclamo por medio de un escribano, solicitando el pago.

La Cobranza no garantiza el cobro, únicamente que el acceso a los documentos será contra cumplimiento de las instrucciones.

Si no hay pago o aceptación el exportador continuará siendo el propietario de la mercancía, pero dentro de los siguientes riesgos:

- La mercancía se encuentra en el país de destino
- Posibilidad de subasta en la aduana
- Costes de almacenamiento en aduana
- Posibilidad de pérdida, daño o robo
- Dificultades para encontrar un segundo comprador
- Reexpedición costosa

Cartas de Crédito

Dentro de la operatoria internacional, las Cartas de crédito, son utilizadas generalmente en las primeras operaciones de exportación que realizan las empresas, por lo general se prioriza la certeza de cobro de la operación por sobre el costo, teniendo en cuenta que este producto es el más caro en lo que respecta a comisiones bancarias.

La Carta de Crédito asegura al exportador la percepción del importe facturado ya que esta operación cuenta con la intervención y el respaldo de dos bancos, uno se encuentra en el país del exportador y otro en el país del importador. Por supuesto, el importador que es el ordenante de la carta de crédito es el que inicia la operatoria, debe tener una carpeta de crédito con avales suficientes para poder operar con este tipo de productos

Debido a que este instrumento de pago es más caro que la Cobranza o la Transferencia, los importadores prefieren estos últimos antes de efectuar la apertura de Carta de Crédito, por ello todo depende de la negociación con el vendedor, que condiciones y fechas de entrega, condición de venta, etc.

Además de la seguridad en el cobro, el exportador tiene como obligación emitir los documentos de embarque de acuerdo a lo indicado en la Carta de Crédito, de lo contrario esto generaría las llamadas "discrepancias" las cuales implican mayor costo de la operación.

Lo que dá seguridad a la Carta de Crédito para el exportador, es que si el importador no efectúa el pago, el banco del país del importador está comprometido a embolsar al banco del exportador al vencimiento de la operación.

La Carta de Crédito más utilizada es la denominada irrevocable, intransferible y confirmada y es abierta por el importador a favor del exportador de acuerdo a las condiciones pactadas entre ellos.

Una vez que el exportador reciba una Carta de Crédito a su favor solo le resta preparar el embarque, confeccionar los documentos y presentarlos al banco (esto se denomina "Negociar los documentos").

El momento de cobro de la Carta de Crédito para el exportador, dependerá de si se pactó un pago "a la vista" (contado contra entrega de documentos), o a un plazo determinado.

Partes que intervienen en un crédito documentario

1- Ordenante: Es el Comprador, importador o un agente, sea una Persona física o jurídica que solicita la apertura del crédito a su banco, comprometiéndose a efectuar el pago al plazo pactado.

2- Banco Emisor: Banco elegido por el importador o agente que confecciona y procede a la apertura del crédito. Efectúa el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo.

3- Banco Avisador o Notificador: Banco corresponsal en el país del exportador del banco emisor. Avisa al beneficiario de la apertura del crédito.

4- Beneficiario: Es el vendedor, exportador o Agente, Persona física o jurídica a cuyo favor se emite la carta de crédito y quién puede exigir el pago al banco emisor, una vez haya cumplido con las condiciones estipuladas en el crédito.

5- Banco Confirmador: Cuando así lo solicite el ordenante y se indique en la carta de crédito, puede existir un banco que haga de intermediario entre el banco emisor y el beneficiario, ampliando la garantía de cobro del beneficiario al asumir las mismas responsabilidades que el Banco emisor. Es recomendable solicitar siempre que se pida crédito documentario que sea confirmado.

6- Banco Reembolsador o Pagador: Banco que recibirá las instrucciones del Banco emisor para hacer efectivas las solicitudes de reembolso cursadas por el banco avisador o banco mediante el cual el exportador negocia los documentos (Banco negociador). Esto es de acuerdo a las divisas que negocien las partes,

Tipos de Créditos Documentario.

Crédito Documentario Revocable: Pueden ser anulados o modificados por el Banco emisor en cualquier momento y sin tener que avisar al beneficiario. Sin embargo el Banco emisor queda obligado por todos los pagos, compromisos, aceptaciones o negociaciones efectuadas con anterioridad al recibo de la notificación de modificación o cancelación. Se desaconseja absolutamente su uso, ya que no es un compromiso de pago en firme. En la práctica no se emplean nunca, salvo contadas excepciones.

Crédito Documentario Irrevocable: El crédito no puede ser modificado o cancelado sin el acuerdo del Banco emisor, Banco confirmador (si lo hubiese) y del beneficiario. Es un compromiso en firme por parte del Banco emisor en favor del exportador. Nota Importante: a falta de una indicación clara en el crédito, éste será considerado como irrevocable. El Crédito Documentario Irrevocable, puede ser confirmado o no confirmado. El crédito documentario irrevocable puede ser a su vez confirmado o no confirmado:

a) Confirmado: Doble garantía. El banco confirmador se compromete juntamente con el banco emisor a asegurar el reembolso en caso de que este último (banco del ordenante) no lo hiciera.

b) No Confirmado: El banco avisador no adquiere compromiso

Otros Tipos de Créditos Documentario.

Crédito Documentario Contra Aceptación: El crédito es disponible contra aceptación de documentos y de un efecto librado a plazo (giro) contra un Banco designado por el crédito (Banco aceptador) que puede ser el propio emisor. El Banco aceptador asume el compromiso de pago al vencimiento independientemente si ha confirmado el crédito o no. El efecto puede ser descontado si el Banco lo considera oportuno. Los gastos de descuento son por cuenta del beneficiario, a menos que el crédito especifique lo contrario.

Crédito Documentario Contra Negociación: El crédito es disponible contra presentación de los documentos y de un efecto, a la vista o a plazo, librado contra el Banco emisor o contra el ordenante del crédito. El Banco negociador se limita a financiar al beneficiario por cuenta del Banco emisor. El Banco negociador compra por cuenta del emisor los derechos del beneficiario sobre el crédito. Puede ser negociado por cualquier Banco.

Crédito Documentario Contra Pago: Se paga al beneficiario contra presentación de los documentos indicados en el crédito. El crédito es disponible sin efectos. En el caso de pago a la vista puede exigir un efecto librado por el beneficiario contra el Banco determinado en el crédito. Debe designar un Banco pagador que puede ser el propio emisor. Si es pagadero A LA VISTA y confirmado por el Banco pagador designado, este no puede demorar el pago en espera de los fondos, previa comprobación de los documentos. Si es pagadero a PLAZO y confirmado, el Banco confirmador se compromete contra entrega de documentos a pagar al vencimiento. Si no fuese confirmado, el Banco puede comunicar que toma los documentos sin compromiso. El vencimiento puede estar fijado mediante un plazo, fecha recepción mercancía, fecha embarque mercancía, fecha entrega de documentos, etc.

Las Cartas de Crédito se pueden ver de acuerdo a las siguientes partes, que son indicados en el mensaje Swift enviado entre los bancos.

CRONOGRAMA Fecha de Vencimiento Fecha para embarque Fecha para presentación de documentos

GENERALIDADES Descripción de mercadería Nombre y domicilio de cada parte

DOCUMENTOS Detalle de documentación de embarque y financiera

DISPONIBILIDAD ¿Qué Banco negocia los documentos? CONDICIONES

ESPECIALES Estipulados por el Banco abridor

La revisión de documentación presentada para cumplimentar una carta de crédito deben contemplar la información solicitada en el mensaje de apertura, toda aquello que no este de acuerdo a esta solicitud incurre en un error, que es denominado discrepancia.

Las Discrepancias pueden ser:

De forma o de Fondo

- **De forma:** Errores en el tipeo de documentos, falta alguna copia, descripción no textual de la mercadería, errores ortográficos (aceptados por ISBP – Brochure 681).
- **De fondo:** Crédito vencido, embarque tardío, descripción inexacta de las mercaderías, distinta facturación. La documentación si no puede ser arreglada se envía a CONFORMIDAD del importador (asegurarse de contar con la aceptación de discrepancias POR ESCRITO).

Clausulas especiales

Cláusula Roja (red clause): La inclusión de esta cláusula en la carta de crédito prevé pagos anticipados al beneficiario (exportador) por una parte o el valor total de la carta de crédito antes de que la mercadería sea embarcada. El pago se realiza contra la presentación de un simple recibo. Por su naturaleza muy especial las cartas de crédito con esta cláusula, generalmente se utilizan cuando hay una estrecha relación de negocios entre el importador y el exportador, ya que existe el riesgo de que el exportador pueda girar un anticipo y no embarcar la mercadería.

Cláusula Verde (green clause): Tiene los mismos alcances de la cláusula roja, excepto que bajo la carta de crédito emitida con cláusula verde el pago anticipado es efectuado contra presentación de un certificado de depósito o warrant, que asegure que la mercancía (total o parcial) está a disposición del ordenante (comprador). Esta cláusula tiene un menor riesgo para el comprador.

Rotativa (Revolving): Indica que el crédito queda automáticamente renovado a su utilización, en los mismos términos y condiciones, tantas veces como el crédito lo especifique. Lo emplea el comprador cuando el suministro de la mercancía se efectúa parcialmente (importe del crédito, igual al suministro parcial).

Puede ser:

* Acumulativo: el importe no utilizado se acumula para el siguiente plazo.

* No Acumulativo: las cantidades no utilizadas quedan anuladas al cancelar el crédito.

Back to Back: Este tipo de modalidad se establece cuando el banco abre un crédito a

favor del beneficiario, solicitado por el ordenante, que del crédito principal ordena abrir un crédito a favor de un tercero, en general un proveedor que le suministra parte o la totalidad de la mercancía a exportar.

Transferible: El beneficiario puede dar instrucciones a su banco para que el crédito sea utilizado parcial o totalmente por una o más beneficiarios de su país o de otro país. Debe figurar en la apertura, la mención "transferible".

Cuando el exportador (comerciante) no dispone directamente de la mercancía, sino que la adquiere de sus proveedores

La transferibilidad del crédito permite la garantía de cobro por los proveedores.

Errores más frecuentes en la confección de documentos

- 1) No se cumple el calendario convenido (se retrasan los envíos o la presentación de los documentos)
- 2) Los documentos indicados en la carta de crédito (en especial, la factura comercial, el documento de transporte) no se extienden según lo contemplado en la carta de crédito
- 3) Los certificados (en especial los de origen y el de inspección) no están firmados en original por los entes emisores
- 4) La descripción de la mercadería en la factura comercial no coincide con la descripción que figura en el crédito documentario
- 5) Los documentos que deben ser emitidos a la orden NO están debidamente endosados (Conocimiento de embarque, Póliza de seguro)
- 6) Las letras de cambio (cuando estén contempladas en la carta de crédito) NO se han presentado o no están correctamente giradas/libradas
- 7) El tipo y el número de documentos y sus copias NO coinciden con los estipulados en el crédito documentario
- 8) Los documentos NO son coherentes entre sí (difiere descripción de mercadería, fecha de embarque, condición de venta)

Medidas para confeccionar documentos sin equivocaciones

Revisar los documentos antes de presentarlos:

- Controlar en particular las fechas del certificado de inspección y documento de seguro y las firmas del documento de transporte
- Asegurarse que la documentación sea original, tenga copias y sea coherente con lo solicitado en la carta de crédito

Presentar oportunamente los documentos:

- Ajustarse al plazo, lugar y horario bancario para presentar los documentos

Ejercer controles periódicos

Pedir al importador el adelanto de una copia por fax o mail.

Obligaciones generales a todas las partes intervinientes

- Los Bancos negocian documentos y no mercaderías
- A partir del 01/07/2007 rige la Publicación UCP 600
- Pueden cobrarse a través de divisa libre o convenio (países ALADI)
- El importador debe estar calificado por su Banco
- Pueden ser confirmadas por el Banco del exportador
- 70% de los documentos presentados en primera instancia por carta de crédito presentan discrepancias (a nivel mundial)

El convenio ALADI

Es un mecanismo implementado por los países pertenecientes a la ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) para facilitar y promover el comercio intra regional. Consiste en efectuar operaciones de importación y exportación mediante pagos con monedas de los países involucrados, sin movimiento efectivo de divisas y compensándose saldos entre los respectivos Bancos Centrales de cada país. Países suscriptos: Argentina Brasil Chile Perú Ecuador Rep. Dominicana México Uruguay Colombia Paraguay Venezuela Bolivia Su actividad principal es cubrir los pagos correspondientes a operaciones vinculadas al comercio exterior que se efectúen entre importadores y exportadores de estos países de sus respectivos Bancos Centrales miembros

Garantías y Avales Bancarios

Los Avales o garantías bancarias, son utilizados para dar confiabilidad a las operaciones comerciales internacionales, podemos definirlo como el compromiso de pago que adquiere un banco ante un tercero (beneficiario) en el supuesto de que su cliente o deudor principal no cumpla con determinadas obligaciones reflejadas en el mismo.

Estos productos tienen una regulación internacional, existe una Convención de Naciones Unidas sobre garantías independientes y cartas de crédito contingente, de 1995, pero que ha sido ratificada por muy pocos países, por lo que resulta fundamental la regulación privada de la Cámara de Comercio Internacional (C.C.I.).

A través de estas garantías, se equilibran los intereses legítimos de todas las partes.

Regulación de la Garantía por la C.C.I.

- Reglas y usos uniformes relativas a los créditos documentarios (UCP 600)
- Reglas uniformes relativas a las garantías de primer requerimiento (URDG 758);
- Créditos standby: se regulan por las UCP 600, como los créditos Documentarios comerciales, o por las más específicas International Standby Practices (ISP 98)
- Reglas uniformes relativas a las fianzas contractuales (URCB 524).

La sujeción a las normas internacionales sirve a las partes para aclarar las características básicas de la obligación y de su ejecución. (Cualquier regulación de las mismas hechas por un país concreto prevalecerá en dicho país sobre las Reglas)

LOI = Letter of intent

Documento que describe un acuerdo entre dos o más partes, que contiene compromisos que más tarde pueden formalizarse mediante un contrato. El concepto es similar a las así llamadas "Bases de Acuerdo". Estos acuerdos pueden ser: Acuerdos de Compra de Bienes, Acuerdos de Compra de Acciones, Acuerdos de constitución de Joint venture y otros tipos de Acuerdos que tienen por objetivo acordar negocios financieros de gran magnitud

BCL = Bank Comfort Letter:

Una carta de patrocinio, también denominada carta de comfort o comfort letter, es un instrumento contractual, documental, consensual y unilateral, emitido por una empresa matriz con el fin de acreditar cierto grado de garantía o de solvencia patrimonial de alguna otra empresa, por ella patrocinada

POP = Proof of Products - Prueba de Producto.

Es un documento esencial en el proceso de negociación de comercio exterior, la prueba de producto. El POP es enviado de un banco a otro, (desde el banco del vendedor al comprador del banco), y es la prueba documental de que el producto existe. El POP es crucial desde la perspectiva del comprador, y éstos deben velar por que la prueba del producto sea auténtica antes de aceptar el comercio y / o de firmar cualquier contrato vinculante. Hay muchos tipos diferentes de la prueba de producto, y una prueba de producto puede incluir la documentación, como una licencia para la exportación, la aprobación para la exportación o un compromiso del transportista para el transporte del producto. El certificado SGS es también válido como prueba de producto, y es probablemente la forma más fiable de POP, pues SGS es una empresa independiente con una reputación internacional de honradez y fiabilidad.

POF = Proof of Funds - Prueba de Producto.

Una POF, conocida como Prueba de Fondos, no es mas que un documento bancario que acredita los fondos del cliente.

Este tipo de documento tiene una validez de 5 días bancarios. Dicha POF deberá ser firmada por dos oficiales bancarios y sellada por el propio banco, además de declarar que el efectivo es bueno, claro, limpio y de origen no criminal.

Carta de Crédito Standby

Instrumento que representa una obligación irrevocable del emisor para con el beneficiario:

Pagar cualquier deuda contraída por el solicitante

Pagar por concepto de cualquier incumplimiento del solicitante de una obligación no financiera o comercial, una vez que el beneficiario certifique que el solicitante no ha cumplido su obligación para con el beneficiario

Bid Bond: Respalda al proveedor/contratista que hace una oferta en la licitación de un proyecto o contrato y le garantiza al comprador o empleador que el proveedor/contratista cumplirá las condiciones de la licitación. Normalmente se emite por un porcentaje del monto del contrato.

Performance Bond: El tipo más común y que se emite para garantizarle al comprador o empleador el cumplimiento del contrato o proyecto, o para cubrir el período de garantía, etc. Por lo general se emite por un porcentaje del monto del contrato.

Advance Payment: El proveedor puede solicitar pagos parciales por adelantado para cubrir los materiales que se usarán según el contrato. El comprador solicita este tipo de Carta de Crédito Standby como garantía de que si el proveedor no cumple el contrato, entonces se devolverá el pago anticipado.

Financiera: Respalda la obligación del solicitante de pagar dinero, por ejemplo, garantía de arrendamiento y aumentos de línea de crédito

Contra-crédito Standby: Se emite para respaldar la emisión de una Carta de Crédito Standby aparte u otra obligación por parte del beneficiario del contra-crédito. Las emite principalmente un banco en un país para solicitarle a un banco en otro país que emita su compromiso local.

Financiación

La necesidad de las empresas de obtener fondos para realizar operaciones internacionales, ya sea fabricando, comercializando o pagando, necesita de la financiación bancaria, tanto local como de otras plazas, por ser, a la vez, uno de los elementos constitutivos de una buena oferta comercial.

De acuerdo a los períodos que se analicen, las exportaciones pueden obtener créditos con productos como prefinanciación, financiación y post financiación de las exportaciones así como de financiación de las importaciones.

Estas operaciones de financiamiento de las importaciones y exportaciones pueden ser clasificadas de diversas maneras, en función de la naturaleza de la operación, según:

- De acuerdo con quien otorga los fondos.
Los fondos de la financiación pueden ser aportados tanto por el comprador como por el vendedor o una entidad bancaria. En el caso de ser un banco, puede recurrir a fondos propios o fondos de terceros. Los préstamos deben otorgarse en divisas genuinas, a tasas de mercado, para ello y en la mayoría de las transacciones se toma como base, la tasa LIBOR (tasa pasiva interbancaria ofrecida por el mercado de Londres, es decir la pagada a los depositantes) y la PRIME (tasa activa-para préstamos-establecida por los bancos estadounidenses para empresas de primera línea en dólares). A dicho precio se le debe adicionar el costo de la línea del exterior, la utilidad del banco financista local y los impuestos que le pueden alcanzar a ésta clase de financiamiento).
- De acuerdo con el momento en que se otorgan los fondos.
Los fondos de financiación pueden ser entregados:
 - a) Antes del momento del embarque de la mercadería (pre-financiación de exportación).
 - b) Entre el momento del embarque y el efectivo de cobro de la exportación (financiación de exportación).
 - c) Posteriores a la operación de exportación (pos-financiación) Medios de pagos...
 - d) El financiamiento de las operaciones de importación, puede convenirse a la apertura de una carta de crédito, al momento de la recepción de los documentos bajo cobranzas o al realizar un pago anticipado.

A continuación examinaremos las opciones más usuales de fuentes de financiamiento a las que puede acudir una empresa:

- A- Líneas destinadas a pre-financiar las exportaciones: Como se aclaró previamente, los créditos de pre-financiación son entregados antes del embarque de la mercadería y, son aquellos que permiten al exportador obtener fondos destinados a completar los procesos de producción y entrega de bienes exportables, luego que se ha perfeccionado la venta al exterior. –
- B- Financiación del importador: se trata de los aportes que pueden realizar los clientes del exterior para ayudar a financiar el proceso productivo.

Estos aportes se pueden materializar de formas diferentes, pero la más común es a través de pagos anticipados, los cuales constituyen una forma simple y relativamente barata para el exportador para hacerse de fondos. Una cuestión importante que suele presentarse en este tipo de financiamiento es que el cliente del exterior solicite, a cambio del anticipo de fondos, una garantía que avale el monto concedido. Las garantías más comunes para este tipo de operaciones suelen ser las bancarias y los seguros de caución.

Por último, cabe aclarar que si bien existen muchas situaciones diferentes, obtener este tipo de financiamiento, en general, implica haber desarrollado una relación previa de mutua confianza entre proveedor y cliente.

- C- Créditos otorgados por bancos locales: se trata de líneas de crédito convencionales, otorgadas por bancos locales con fondos propios. Estas operaciones tienen, en general, las condiciones regulares de los créditos domésticos pero con tasas inferiores ya que su cobrabilidad se apoya en la propia exportación.

Una cuestión importante en este tipo de líneas de crédito son las garantías, las cuales dependerán del banco que otorgue el crédito y de la situación económica financiera imperante en el país. Según sea estas condiciones, las garantías más frecuentemente solicitadas son: carta de crédito que avale la exportación; letras que avalen la operación; garantías a sola firma y/ o reales del exportador; otras garantías a satisfacción del banco. Estas líneas son de uso frecuente y dan un importante impulso al flujo de exportaciones de un país. Generalmente la porción anticipada por la entidad financiera no excede el 80% del total de la operación.

- D- Créditos otorgados por bancos locales pero con fondos de bancos internacionales: estas operaciones tienen, en general, las condiciones establecidas por los bancos que fondean las operaciones. Las garantías no difieren sustancialmente a las del crédito otorgado con fondos propios de los bancos locales.

- E- Líneas destinadas a financiar las exportaciones: Los créditos de financiación, están destinados a favorecer la venta aplazada o diferida, es decir que constituye una ayuda tanto para el exportador (que ve mejorada su oferta respecto de competidores de otros países) como para el importador, ya que le financia la compra al mismo. En esencia es un préstamo al importador para que adquiera un bien de un determinado exportador y opera mediante la cesión de los derechos de cobro que éste hace a favor de la entidad otorgante. No obstante, el exportador no se libra de la responsabilidad de pago ante la entidad prestamista.

- F- Letra de cambio: el exportador financia la operación con sus propios recursos y, en concepto de pago, recibe una letra de cambio aceptada por el importador. Al vencimiento, el importador paga la letra en el plazo

acordado. Puede ocurrir que estas letras sean cobradas por el propio exportador o, bien, cursadas a través de un banco que actuará como gestor de cobro. La totalidad del costo y del riesgo de la operación corren por cuenta del exportador, lo cual indica que esta modalidad es conveniente utilizarla cuando existe mucha confianza y conocimiento acerca del comprador con el que se está operando.

- G- Letra de cambio avalada: es una operación similar a la anterior pero cuenta con el aval de un banco, normalmente del exterior, que avala al importador y brinda mayores seguridades de cobro al exportador. Al vencimiento si el importador no cancela el instrumento de pago, el banco avalista se hará cargo de amortizar el vencimiento.
- H- Factoring de Exportación: se trata de una operación financiera similar a lo que en el mercado doméstico se denominada “descuento de una factura conformada”. El exportador realiza la venta al exterior para lo cual emite su Factura “E” de exportación. La empresa de “Factoring” (normalmente un banco) compra ese derecho de crédito del exportador y le financia un cierto porcentaje de la Factura (por ejemplo el 80%) contra garantías y calificación crediticias del propio exportador. Una vez transcurrido el plazo de pago otorgado según las condiciones de venta, el importador paga el total de la Factura a la empresa de Factoring. Ésta descuenta el capital anticipado y le abona al exportador el saldo de la Factura (el 20% restante). - Líneas “stand by revolving”: se trata de líneas de crédito en las que un banco (normalmente del exterior) garantiza el monto de las compras realizadas, en cuenta corriente, por un cliente del exterior, hasta un monto máximo, determinado por el propio banco que financia la operación. Bajo este esquema, el exportador remite las mercaderías requeridas en el contrato, cuidando de no sobrepasar los montos máximos estipulados. En los plazos previamente pactados entre comprador y vendedor, el exportador se presenta ante el Banco a cobrar la exportación con los documentos que comprueben la realización de la venta al exterior. Cabe aclarar que estos comprobantes serán aquellos que mutuamente acordaron exportador e importador. En síntesis, se trata de operar en cuenta corriente pero con la seguridad de un Banco que asegura la cobrabilidad de las operaciones. A pesar que pueda resultar redundante, es conveniente resaltar que para acordar este tipo de operaciones es necesario contar con trayectoria y confianza mutua entre las partes.
- I- Forfaiting: consiste en la venta o descuento de documentos de embarques de Cartas de Crédito de Exportación o Letras Avaladas, sin recursos a la empresa. Esta herramienta toma forma cuando el exportador recibe la carta de crédito de exportación a plazo o letra avalada. En ese caso, el Banco receptor analizará al Banco emisor y, de tenerlo calificado, procederá a comprar los mismos una vez producido el embarque, contra

documentos en orden. Medios de pagos... 5 Esta modalidad no sólo le permite al exportador adelantar los fondos a tasas competitivas, sino que es sin recursos para la empresa, es decir no le afecta su línea de créditos, ya que el Banco está asumiendo el riesgo del Banco emisor del crédito. C- Líneas de pos-financiación de exportaciones: Dichas líneas constituyen mecanismos utilizados para dar apoyo y continuidad a las gestiones empresarias encaminadas a lograr mejorar sus operaciones internacionales. Son préstamos (generalmente porcentajes no superiores al 30% de las operaciones de ventas de un determinado período anterior) que, con condiciones de tasas y plazos sumamente convenientes, las entidades oficiales o con apoyo estatal, otorgan para continuar desarrollando procesos, productos o mercados internacionales, potenciales generadores de ingresos de divisas para las mismas. Ejemplo de ello son los casos de las líneas especiales para exportaciones "llave en mano" o "plantas completas", los apoyos financieros para la participación en ferias o muestras internacionales, etc.

- J- Ayuda financiera a la Importación: Aquí encontramos todas aquellas líneas de préstamos que oferta el sistema financiero para los importadores locales que requieren tal ayuda para hacer posible sus compras externas. Tipos de líneas: - Las que conforman préstamos directos que permiten el pago al contado en el exterior (sea de una parte o del todo) del bien adquirido y el pago aplazado por parte del importador, en la moneda pactada. - Los que constituyen avales o garantías de pago que las entidades financieras extienden a favor de los exportadores de terceros países y que permiten