

Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional

Referencia rápida para
exportadores de EE. UU.



Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional: Una referencia rápida para exportadores de EE. UU. diseñada para ayudar a las compañías de EE. UU., particularmente a las pequeñas y medianas empresas, a aprender los fundamentos básicos de financiamiento para operaciones de comercio para que puedan convertir sus oportunidades de exportación en ventas reales y lograr el objetivo final de cobrar (especialmente a tiempo) esas ventas. En capítulos concisos de dos páginas se incluye información básica sobre las diversas técnicas financieras, desde cómo abrir cuentas hasta cómo comprar efectos a cobrar para el financiamiento de compradores extranjeros que reciben asistencia del gobierno.

RECONOCIMIENTO

Agradecemos especialmente a las siguientes organizaciones por su apoyo y contribución para hacer posible la versión en Español de la Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional:

- *Centros para el Desarrollo del Comercio Internacional de California*
- *Keylingo California, Cheryl Hines*
- *FCIB (Asociación de Ejecutivos en Finanzas, Créditos y Comercio Internacional)*
- *Agencia de Desarrollo de Negocios Minoritarios, Departamento de Comercio de los Estados Unidos*

ACKNOWLEDGEMENT

A special thanks is extended to the following organizations for their support and contributions in making the Spanish version of the Trade Finance Guide possible:

- *California Centers for International Trade Development*
- *Keylingo California, Cheryl Hines*
- *FCIB (Finance, Credit & International Business Association)*
- *Minority Business Development Agency, U.S. Department of Commerce*

Índice

Introducción	1
Capítulo 1: Métodos de pago en el comercio internacional.....	3
Capítulo 2: Efectivo anticipado	5
Capítulo 3: Cartas de crédito.....	7
Capítulo 4: Cobranzas documentarias	9
Capítulo 5: Cuenta abierta	11
Capítulo 6: Consignación.....	13
Capítulo 7: Financiamiento de capital de trabajo para la exportación	15
Capítulo 8: Programas de capital de trabajo para la exportación garantizados por el gobierno	17
Capítulo 9: Seguro de crédito de exportación.....	19
Capítulo 10: Factoraje de exportación	21
Capítulo 11: Forfaiting	23
Capítulo 12: Financiamiento al comprador extranjero asistido por el gobierno.....	25
Capítulo 13: Financiamiento a las exportaciones agrícolas respaldado por el gobierno	27
Capítulo 14: Gestión del riesgo de monedas extranjeras.....	29

Publicado en mayo de 2013

La misión de la Administración de Comercio Internacional (ITA) es la creación de prosperidad mediante el fortalecimiento de la competitividad de la industria estadounidense, la promoción del comercio, la inversión, el aseguramiento del comercio justo y el cumplimiento de leyes y los acuerdos comerciales. Más información acerca de la ITA escriba a la International Trade Administration, Office of Public Affairs, U.S. Department of Commerce, Washington, DC 20230 o visite el sitio web www.trade.gov.

Introducción

Oportunidades, riesgos y financiamiento para operaciones de comercio internacional

Bienvenido a la tercera edición de la *Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional: Referencia rápida para exportadores de EE. UU.* Esta guía se encuentra diseñada para ayudar a que las compañías estadounidenses, especialmente las pequeñas y medianas empresas (PYME), aprendan los fundamentos básicos del financiamiento para operaciones de comercio internacional de modo que puedan convertir sus oportunidades de exportación en ventas reales y logren la meta principal de recibir el pago —especialmente el pago puntual— de esas ventas. Esta guía ofrece información general acerca de técnicas comunes de financiamiento a las exportaciones. Por consiguiente, se le aconseja evaluar cada técnica a la luz de su situación o necesidades específicas. Esta edición incluye dos nuevos capítulos sobre “Consignación” y “Financiamiento a las exportaciones agrícolas respaldado por el Gobierno” junto con actualizaciones menores realizadas en otros capítulos. La *Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional* será revisada y actualizada según sea necesario. Las ediciones futuras pueden incluir nuevos capítulos que traten otras técnicas de financiamiento para operaciones de comercio internacional y temas relacionados.

Beneficios de la exportación

Estados Unidos es el segundo mayor exportador mundial con \$2.06 trillones en exportaciones de bienes y servicios en 2011, según el Informe sobre el Comercio Mundial 2012 de la Organización Mundial de Comercio. En 2011, Estados Unidos fue el mayor exportador de servicios y el segundo mayor exportador de bienes después de China. Sin embargo, el 95 por ciento de los consumidores mundiales vive fuera de los Estados Unidos. De modo que si usted vende únicamente a nivel nacional, solo alcanzará a una pequeña parte de sus clientes potenciales. La exportación permite que las PYME diversifiquen sus carteras y las protege de los períodos de crecimiento más lento de la economía nacional. Los Acuerdos de Libre Comercio (FTAs) han ayudado a la apertura de mercados tales como Australia, Canadá, Centroamérica, Chile, Israel, Jordania, Corea, México y Singapur. Los FTAs crean más oportunidades de exportación para los negocios estadounidenses. La *Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional* está diseñada para ofrecer a las PYME estadounidenses el conocimiento necesario para crecer y volverse competitivas en los mercados extranjeros.

Actores claves en la creación de la Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional

La Administración de Comercio Internacional (ITA) es una agencia del Departamento de Comercio de los Estados Unidos cuya misión es promover el crecimiento económico y la prosperidad a través del comercio internacional. La ITA otorga información para ayudarlo a seleccionar sus mercados y productos, se asegura de que tenga acceso a los mercados internacionales según nuestros acuerdos comerciales y lo salvaguarda de la competencia desleal tal como las importaciones objeto de *dumping* o subsidiadas. La ITA está compuesta por las siguientes cuatro unidades: (a) **Manufactura y Servicios**, la unidad de análisis de la industria que apoya la competencia doméstica e internacional de la industria estadounidense; (b) **Servicios Comerciales**, la unidad de promoción del comercio que ayuda a los negocios estadounidenses en cada etapa del proceso de exportación; (c) **Acceso a Mercados y Cumplimiento**, la unidad de políticas específicas para cada país que mantiene los mercados mundiales abiertos a los productos de Estados Unidos y ayuda a que los negocios estadounidenses se beneficien de nuestros acuerdos comerciales con otros países; y (d) **Administración de Importaciones**, la unidad de cumplimiento de las leyes comerciales que asegura que los negocios

UN VISTAZO RÁPIDO

Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional

Una guía concisa, simple y fácil de entender diseñada para ayudar a que los pequeños y medianos exportadores estadounidenses aprendan rápidamente cómo recibir el pago de sus clientes extranjeros de la manera más eficiente.

Financiamiento para operaciones de comercio internacional

Un medio para convertir las oportunidades de exportación en ventas reales y recibir el pago —especialmente el pago puntual— a través de la gestión eficiente de los riesgos asociados con hacer negocios a nivel internacional.

Oportunidades

- Alcanzar al 95 por ciento de clientes potenciales en el mundo que viven fuera de los Estados Unidos
- Diversificar las carteras de clientes

Riesgos

- Falta de pago o pagos tardíos por parte de compradores extranjeros
- Riesgos políticos y comerciales así como influencias culturales

estadounidenses cuentan con igualdad de condiciones en el mercado nacional. Para más información, visite www.trade.gov o contacte al Centro de Información sobre Comercio al 1-800-USA-TRADE o la red global de Centros Asistencia de Exportaciones y puestos en el extranjero del Servicio Comercial. Para encontrar el Centro de Asistencia de Exportaciones u oficina de Servicio Comercial extranjera más cercanos, visite www.export.gov.

Alianza y cooperación

La *Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional* fue creada en alianza con la Asociación Internacional de Finanzas y Crédito (FCIB), un destacado educador de negocios para profesionales del crédito y de la gestión de riesgos en compañías exportadoras tanto multinacionales como PYME. La empresa matriz de la FCIB, Asociación Nacional de Gestión de Crédito, es una organización sin fines de lucro que representa a cerca de 16,000 negocios en los Estados Unidos y es una de las mayores organizaciones crediticias del mundo. Esta *Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional* fue también creada en cooperación con la Administración Federal de Pequeños Negocios, el Banco de Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos (Ex-Im Bank), la Asociación Internacional de *Factoring*, la Asociación de Comercio y *Forfeiting* en las Américas y BAFT-IFSA, la asociación para las organizaciones con participación activa en operaciones bancarias internacionales. (BAFT-IFSA se formó a partir de la fusión de la Asociación de Bancos para la Financiación y el Comercio [BAFTA] y la Asociación Internacional de Servicios Financieros [IFSA]). Su información de contacto se lista a continuación y se encuentra en otras secciones de la *Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional*.

Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional en español

En asociación con los Centros para el Desarrollo del Comercio Internacional (CITD) de California, la ITA ha publicado una versión en español de la *Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional* para facilitar las exportaciones estadounidenses hacia países de habla hispana. El CITD es una organización sin fines de lucro financiada por el estado que promueve el comercio internacional y la competitividad mundial. Con oficinas en toda California, el CITD ayuda a que las PYME locales expandan su presencia global, especialmente en México y América Latina, en donde el español es la lengua principal. Por medio de esta colaboración con el CITD, la *Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional* en español permitirá a la ITA alcanzar a miles de potenciales nuevos exportadores. Visite www.citd.org para obtener más información.

Para obtener más información acerca de la Guía

La *Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional* fue creada por la Oficina de Industrias de Servicios Financieros (OFSI) de la ITA. Como parte de la unidad de *Manufactura y Servicios* de la ITA, la OFSI se dedica a fomentar la competitividad nacional e internacional de las industrias de servicios financieros y proveer recomendaciones sobre políticas internas de las exportaciones e inversiones extranjeras estadounidenses que cuentan con el apoyo de financiamiento oficial. Para más información, contáctese con el gerente de proyecto y autor de la Guía, Yuki Fujiyama, al teléfono (202) 482-3277; correo electrónico yuki.fujiyama@trade.gov.

Para obtener la Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional

La *Guía de financiamiento para operaciones de comercio internacional* (en inglés y en español) se encuentra disponible en línea para ser descargada de manera gratuita en Export.gov, el portal de exportación del Gobierno de los Estados Unidos. Puede obtener copias impresas de la Guía solicitándolas a la FCIB.

Para aprender más acerca del financiamiento para operaciones de comercio internacional

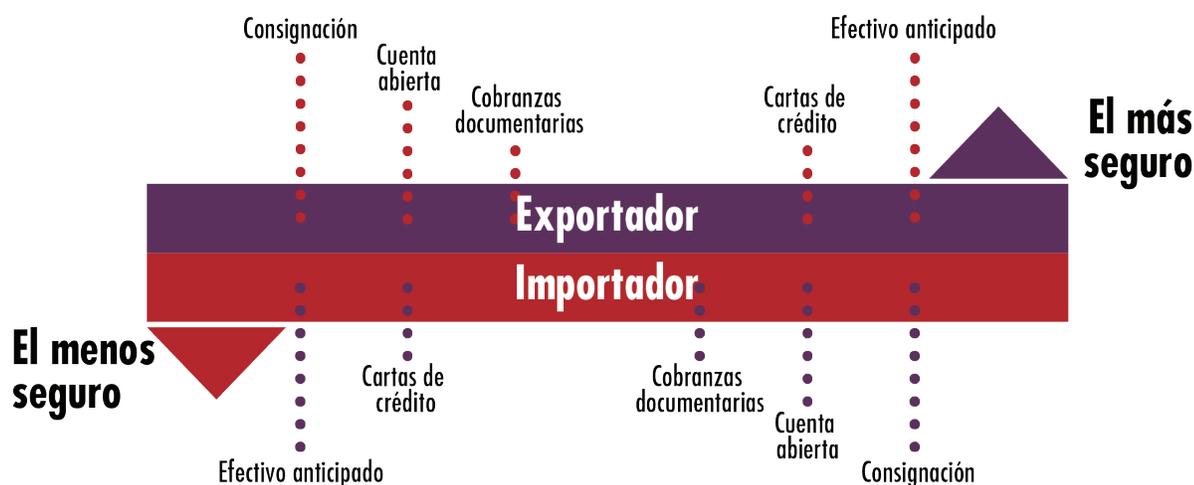
Como agencia oficial de crédito de exportación de los Estados Unidos, el Ex-Im Bank ofrece periódicamente seminarios sobre financiamiento para operaciones de comercio internacional para exportadores y prestamistas. Estos seminarios se dictan en Washington DC y en muchas ciudades importantes de los Estados Unidos. Para obtener más información acerca de los seminarios visite www.exim.gov o llame al 1-800-565-EXIM (3946). Para obtener capacitación más avanzada sobre el financiamiento para operaciones de comercio internacional, la FCIB ofrece un curso en línea de trece semanas sobre Crédito Internacional y Gestión del Riesgo que fue desarrollado con una subvención otorgada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos en 2011. Para más información acerca del curso, visite www.fcibglobal.com o llame al 1-888-256-3242. La BAFT-IFSA también ofrece eventos sobre financiamiento para operaciones de comercio internacional y programas educativos. Para más información acerca de los eventos y programas visite www.baft-ifsa.com o llame al (202) 663-7575.

Capítulo 1

Métodos de pago en el comercio internacional

Para tener éxito en el mercado mundial y ganar ventas a los competidores extranjeros, los exportadores deben ofrecer a sus clientes condiciones de venta que cuenten con los métodos apropiados de pago. Dado que la meta principal de cada venta de exportación es obtener el pago completo y puntual, el método de pago adecuado debe elegirse cuidadosamente para minimizar el riesgo de pago sin dejar de dar respuesta a las necesidades del comprador. Como se muestra en la Figura 1, existen cinco métodos principales de pago para las transacciones internacionales. Durante o antes de las negociaciones contractuales, debería considerar qué método de la figura es mutuamente conveniente para usted y su cliente.

Figura 1: Diagrama de riesgo de pago



Puntos principales

- El comercio internacional presenta un espectro de riesgo que causa incertidumbre acerca del momento de pago entre el exportador (vendedor) y el importador (comprador extranjero).
- Para los exportadores, cualquier venta es un regalo hasta que se reciba el pago.
- Por lo tanto, los exportadores desean recibir el pago tan pronto como sea posible, preferentemente tan pronto como se realice un pedido o antes de que los bienes se envíen al importador.
- Para los importadores, cualquier pago es una donación hasta que se reciban los bienes.
- Por lo tanto, los importadores desean recibir los bienes tan pronto como sea posible y demorar el pago tanto como sea posible, preferentemente hasta que los bienes sean revendidos, para generar suficientes ingresos para pagarle al exportador.

Efectivo anticipado

Con la condición de pago de efectivo anticipado el exportador puede evitar el riesgo crediticio debido a que el pago se recibe antes de que se transfiera la propiedad de los bienes. En el caso de las ventas internacionales, la transferencia bancaria y las tarjetas de crédito constituyen la opción de efectivo anticipado más comúnmente utilizada disponible para los exportadores. Con el advenimiento de Internet, los servicios de depósito de garantía se están convirtiendo en otra opción de efectivo anticipado para las pequeñas transacciones de exportaciones. Sin embargo, la solicitud de pago anticipado es la opción menos atractiva para el comprador debido a que crea un flujo de efectivo desfavorable. A los compradores extranjeros también les preocupa que no se realice el envío de los bienes si el pago se efectúa de manera anticipada. Por lo tanto, los exportadores que insisten con este método de pago como su única forma de realizar negocios pueden perder ante competidores que ofrezcan condiciones de pago más atractivas.

Cartas de crédito

Las cartas de crédito (LC) constituyen una de los instrumentos más seguros disponible para los comerciantes internacionales. Una LC es un compromiso realizado por un banco en nombre del comprador mediante el cual el pago al exportador se realizará siempre que los términos y condiciones establecidos en la LC sean cumplidos al momento de su verificación por medio de la presentación de todos los documentos requeridos. El comprador establece el crédito y paga a su banco para que preste este servicio. Una LC es útil cuando resulta difícil obtener información crediticia confiable acerca de un comprador extranjero, pero el exportador se encuentra satisfecho con la solvencia del banco del comprador extranjero. Una LC también protege al comprador ya que no existe obligación de pago hasta que los bienes hayan sido enviados como se prometiera.

Cobranzas documentarias

La cobranza documentaria (D/C) es una transacción por medio de la cual el exportador confía a su banco (banco remitente) la recaudación del pago de una venta. El banco envía los documentos que su comprador necesita al banco del importador (banco recaudador) con instrucciones de liberar los documentos al comprador para el pago. Los fondos que se reciben del importador se remiten al exportador mediante los bancos involucrados en la recaudación a cambio de esos documentos. Las D/C implican el uso de una letra que requiere que el importador pague el importe nominal a la vista (documento contra pago) o en un plazo establecido (documento contra aceptación). La carta de recaudación establece las instrucciones que especifican cuáles son los documentos establecidos para el transferencia de derecho sobre los bienes. Si bien los bancos efectivamente actúan como facilitadores para sus clientes, las D/C no ofrecen procesos de verificación y sus garantías son limitadas en caso de que exista falta de pago. Generalmente las D/C son menos onerosas que las LC.

Cuenta abierta

Una transacción de cuenta abierta es una venta en la cual los bienes se envían y entregan antes del vencimiento del pago que en ventas internacionales usualmente ocurre a los 30, 60 o 90 días. Obviamente, ésta es una de las opciones más ventajosas para el importador en términos de flujo de efectivo y costo pero, en consecuencia, es una de las opciones más riesgosas para el exportador. Debido a la competencia intensa en los mercados de exportación, los compradores extranjeros frecuentemente presionan a los exportadores en relación con las condiciones de una cuenta abierta ya que la extensión del crédito por parte del vendedor al comprador es más común en el exterior. Por lo tanto, los exportadores que son reacios a extender el crédito pueden perder una venta frente a sus competidores. Los exportadores pueden ofrecer condiciones competitivas de cuenta abierta y mitigar substancialmente el riesgo de la falta de pago por medio del uso de una o más técnicas apropiadas de financiamiento para operaciones de comercio internacional que se encuentran en esta Guía. Al ofrecer condiciones de cuenta abierta, el exportador puede buscar una protección adicional por medio del uso del seguro de crédito de exportación.

Consignación

La consignación en el comercio internacional es una variación de la cuenta abierta en la cual el pago se envía al exportador solo cuando el distribuidor extranjero ha vendido los bienes al cliente final. La transacción de consignación internacional se basa en un acuerdo contractual en el cual el distribuidor extranjero recibe, gestiona y vende los bienes del exportador, quien retiene el derecho sobre los bienes hasta que sean vendidos. Claramente, la exportación a consignación es muy riesgosa ya que no se garantiza ningún pago al exportador y sus bienes se encuentran en un país extranjero en las manos de un distribuidor o agente independiente. La consignación ayuda a que los exportadores se vuelvan más competitivos sobre la base de una mejor disponibilidad y una entrega más veloz de los bienes. La venta a consignación también puede ayudar a que los exportadores reduzcan los costos directos de almacenar y gestionar inventario. La clave para el éxito en la exportación a consignación es aliarse con un distribuidor extranjero de buena reputación y digno de confianza o con un proveedor externo de logística. Se debe contar con un seguro apropiado para cubrir los bienes consignados en tránsito o en posesión de un distribuidor extranjero así como para mitigar el riesgo de la falta de pago.

Capítulo 2

Efectivo anticipado

Con el método de pago de efectivo anticipado, el exportador puede eliminar el riesgo crediticio o el riesgo de falta de pago ya que el pago se recibe con anterioridad a la transferencia de la propiedad de los bienes. La transferencia bancaria y las tarjetas de crédito constituyen la opción de efectivo anticipado más comúnmente utilizada disponible para los exportadores. Con el advenimiento de Internet, los servicios de depósito de garantía se están convirtiendo en otra opción de efectivo anticipado para las pequeñas transacciones de exportaciones. Sin embargo, la solicitud de pago anticipado es la opción menos atractiva para el comprador debido a que tiende a crear problemas de flujo de efectivo y, frecuentemente, no es una opción competitiva para el exportador en especial cuando el comprador tiene otros vendedores de entre los cuales elegir. Además, a los compradores extranjeros también les preocupa que no se realice el envío de los bienes si el pago se efectúa de manera anticipada. Los exportadores que insisten con el efectivo anticipado como su único método de realizar negocios puede perder ante competidores que estén dispuestos a ofrecer condiciones de pago más atractivas.

Puntos principales

- Se requiere el pago total o parcial significativo, generalmente mediante tarjeta de crédito o transferencia bancaria o servicio de depósito de garantía antes de que se transfiera la propiedad de los bienes.
- El efectivo anticipado, especialmente la transferencia bancaria, es el método más seguro y menos riesgoso de comercio internacional para los exportadores. Consecuentemente, es el método menos atractivo para los importadores. Sin embargo, se deben contemplar tanto el riesgo crediticio como la situación de la competencia.
- Los exportadores pueden seleccionar las tarjetas de crédito como una opción viable de efectivo anticipado, especialmente para las pequeñas transacciones de bienes de consumo.
- Los exportadores también pueden seleccionar servicios de depósito de garantía como una opción de efectivo anticipado mutuamente beneficiosa para pequeñas transacciones con importadores que demanden el aseguramiento de que los bienes serán enviados a cambio del pago anticipado.
- La insistencia en el efectivo anticipado podría, finalmente, causar que los exportadores pierdan clientes ante competidores que estén dispuestos a ofrecer condiciones de pago más favorables a los compradores extranjeros.
- Los compradores extranjeros solventes, que prefieren mayor seguridad y mejor utilización del efectivo, pueden considerar al efectivo anticipado como inaceptable y simplemente retirarse del acuerdo.

CARACTERÍSTICAS DEL EFECTIVO ANTICIPADO

Aplicabilidad

Su uso se recomienda en relaciones comerciales o mercados de exportación de alto riesgo y es conveniente para pequeñas transacciones de exportaciones.

Riesgo

El exportador no queda expuesto a prácticamente ningún riesgo ya que la carga del riesgo recae casi completamente sobre el importador.

Ventajas

- Pago anterior al envío
- Se elimina el riesgo de falta de pago

Desventajas

- Se pueden perder clientes ante competidores debido a las condiciones de pago
- No se producen ganancias adicionales por las operaciones de financiamiento

Transferencia bancaria: Método de efectivo anticipado más seguro y preferido

Una transferencia bancaria internacional se utiliza comúnmente y es casi inmediata. Cuando utilicen este método, los exportadores deben proveer instrucciones de pago claras al importador. Estas incluyen nombre y domicilio del banco receptor, dirección de SWIFT (Sociedad para la Telecomunicación Financiera Interbancaria Mundial), número de ABA (Asociación de Banqueros de Estados Unidos), así como nombre y domicilio del vendedor, denominación de la cuenta bancaria y número de cuenta. Los honorarios por una transferencia bancaria internacional pueden ser abonados por el emisor (importador) o pueden ser deducidos de la cuenta del receptor (exportador).

Tarjeta de crédito: Método viable de efectivo anticipado

Los exportadores que venden directamente a compradores extranjeros pueden seleccionar las tarjetas de crédito como una opción viable de efectivo anticipado, especialmente para las pequeñas transacciones de bienes de consumo. Los exportadores deben verificar con sus compañías de tarjetas de crédito las normas específicas para el uso internacional de tarjetas de crédito. Las normas que rigen las transacciones internacionales con tarjetas de crédito difieren de las normas para el uso nacional. Debido a que las transacciones internacionales con tarjetas de crédito se realizan generalmente mediante la Web, teléfono o fax, lo que da lugar a transacciones fraudulentas, se deben tener las precauciones adecuadas para determinar la validez de las transacciones antes de realizar el envío de los bienes. Si bien los exportadores deben tolerar los honorarios impuestos por las compañías de tarjetas de crédito y asumir el riesgo de disputas sin fundamento, las tarjetas de crédito pueden contribuir al crecimiento del negocio dadas su conveniencia y amplia aceptación.

Servicio de depósito de garantía: Método mutuamente beneficioso de efectivo anticipado

Los exportadores pueden seleccionar servicios de depósito de garantía como una opción de efectivo anticipado mutuamente beneficiosa para pequeñas transacciones con importadores que demanden el aseguramiento de que los bienes serán enviados a cambio del pago anticipado. En el comercio internacional, el depósito de garantía es un servicio que permite que tanto el exportador como el importador protejan una transacción al colocar los fondos en las manos de una tercera parte confiable hasta que se cumpla un conjunto de condiciones especificadas. Funciona de la siguiente forma: el importador envía el monto acordado al servicio de depósito de garantía. Luego de la verificación del pago, el exportador recibe instrucciones de enviar los bienes. Al momento de la entrega, el importador cuenta con un tiempo predeterminado para inspeccionar y aceptar los bienes. Una vez aceptados los bienes, el servicio de depósito de garantía libera los fondos al exportador. El honorario por depósito de garantía puede ser abonado completamente por una de las partes o dividido entre el exportador y el importador. Los servicios de depósito de garantía fronterizos son ofrecidos por los bancos y firmas internacionales que se especializan en depósito de garantía y otros servicios de depósito y custodia.

Pago mediante cheque: Método menos atractivo de efectivo anticipado

El pago anticipado mediante un cheque emitido en la cuenta del importador y enviado al exportador provocará en la cobranza una larga demora de varias semanas o meses. Por lo tanto, este método puede provocar que fracase la intención original de recibir el pago antes del envío. Si el cheque es en dólares estadounidenses y emitido por un banco estadounidense, el proceso de cobranza es el mismo que tendría lugar para cualquier cheque estadounidense. Sin embargo, los fondos depositados por medio de cheques que no sean locales, especialmente aquellos por un monto de más de \$5,000 al día, pueden no estar disponibles para su extracción por hasta 10 días hábiles debido al Reglamento CC de la Reserva Federal (§ 229.13 (ii)). Además, si el cheque se encuentra en una moneda extranjera o está emitido en un banco extranjero, el proceso de cobranza puede complicarse más y demorar significativamente la disponibilidad de los fondos. Además, si el envío se realiza antes de que el cheque se cobre, existe el riesgo de que el cheque sea devuelto en la cuenta del comprador por fondos insuficientes o incluso por una orden de suspensión del pago.

Cuándo utilizar las condiciones de efectivo anticipado

- El importador es un cliente nuevo o tiene un historial operativo menos establecido.
- La solvencia del importador es dudosa, insatisfactoria o no puede verificarse.
- Los riesgos políticos y comerciales del país de origen del importador son muy altos.
- El producto del exportador es único y no se encuentra disponible en otra parte o tiene fuerte demanda.
- El exportador opera un negocio basado en Internet en donde la aceptación de pagos con tarjeta de crédito es imprescindible para seguir siendo competitivo.

Capítulo 3

Cartas de crédito

Las cartas de crédito (LC) constituyen uno de los instrumentos más versátiles y seguros disponibles para los comerciantes internacionales. Una LC es un compromiso realizado por un banco en nombre del importador (comprador extranjero) mediante el cual el pago al beneficiario (exportador) se realizará siempre que los términos y condiciones establecidos en la LC sean cumplidos, según lo refleje la presentación de todos los documentos requeridos. Debido a que las LC son instrumentos crediticios, se utiliza el crédito del importador con su banco para obtener una LC. El importador paga a su banco un honorario para que preste este servicio. Una LC es útil cuando resulta difícil obtener información crediticia confiable acerca de un comprador extranjero o si el crédito del comprador extranjero es inaceptable pero el exportador se encuentra satisfecho con la solvencia del banco del importador. Este método también protege al importador, ya que los documentos requeridos para dar lugar al pago otorgan la evidencia de que los bienes han sido enviados según se acordara. Sin embargo, debido a que las LC dan lugar a discrepancias que pueden negar el pago al exportador, los documentos deben ser preparados por profesionales capacitados o tercerizados. Los documentos que presenten discrepancias, literalmente “en donde las *i* no estén punteadas ni las *t* cruzadas” podrían anular la obligación de pago del banco.

Puntos principales

- Una LC, también llamada crédito documentario, es un acuerdo contractual por medio del cual el banco emisor (banco del importador) actúa en nombre de su cliente (el importador o comprador) y promete realizar el pago al beneficiario o exportador contra la recepción de documentos estipulados “conformes”. El banco emisor suele utilizar bancos intermediarios para facilitar la transacción y realizar el pago al exportador.
- La LC es un contrato separado del contrato de ventas en el que se basa; por lo tanto, los bancos no se interesan por la calidad de los bienes subyacentes o porque cada parte cumpla con los términos del contrato de ventas.
- La obligación de pagar por parte del banco solo se encuentra condicionada al cumplimiento del vendedor con los términos y condiciones de la LC. En transacciones con LC, los bancos solo realizan tratos en documentos, no en bienes.
- Las LC pueden establecerse fácilmente para transacciones individuales entre el exportador e importador o pueden utilizarse para una serie de transacciones.
- A menos que las condiciones de la LC lo establezcan de otro modo, la LC es siempre irrevocable, lo que significa que el documento no puede cambiarse o cancelarse a menos que el importador, los bancos y el exportador estén de acuerdo.

CARACTERÍSTICAS DE UNA CARTA DE CRÉDITO

Aplicabilidad

Su uso se recomienda para situaciones de riesgo más alto o con nuevas relaciones comerciales o con relaciones comerciales menos establecidas cuando el exportador está satisfecho con la solvencia del banco del comprador.

Riesgo

El riesgo se extiende entre el exportador y el importador, salvo que se cumplan todos los términos y condiciones especificados en la LC.

Ventajas

- El pago se realiza después del envío
- Existe disponibilidad de opciones de pago, financiamiento y mitigación de riesgo

Desventajas

- Es un proceso de trabajo intensivo
- Es un método relativamente oneroso en términos de costos de transacción

Carta de crédito confirmada

Al exportador se le proporciona un grado mayor de protección cuando un banco extranjero (banco emisor del importador) emite una LC que es confirmada por un banco estadounidense. El exportador pide a su cliente que el banco emisor autorice a que un banco en el país del exportador confirme (este banco suele ser el banco notificador que se convierte entonces en el banco confirmante). La confirmación significa que el banco estadounidense añade su compromiso al compromiso del banco extranjero de pagar al exportador. Si una LC no se confirma, el exportador queda sujeto al riesgo de pago del banco extranjero y el riesgo político del país importador. Los exportadores deben considerar la confirmación de sus LC cuando les preocupe la situación crediticia del banco extranjero o cuando se encuentren operando en un mercado de alto riesgo en donde la convulsión política, el colapso económico, la devaluación o los controles de cambio puedan poner en riesgo el pago. Los exportadores también deben considerar la confirmación de sus LC cuando los importadores soliciten condiciones de pago extendido.

Transacción ilustrativa de Carta de crédito

1. El importador acuerda que el banco emisor abra una LC a favor del exportador.
2. El banco emisor transmite la LC al banco designado que la remite al exportador.
3. El exportador remite los bienes y documentos a un transportista de carga.
4. El transportista de carga despacha los bienes y el despachante o el exportador presentan los documentos al banco designado.
5. El banco designado verifica que los documentos cumplan con la LC y recoge el pago del banco emisor para el exportador.
6. Se realiza un débito de la cuenta del importador en el banco emisor.
7. El banco emisor libera documentos al importador para que reclame los bienes al transportista y se despachen en aduana.

Cartas de crédito especiales

Las LC pueden revestir varias formas. Cuando una LC es transferible, la obligación presente en la LC original puede ser transferida a uno o más "beneficiarios secundarios". Con una LC revolvente, el banco emisor restaura el crédito a su monto original cada vez que el crédito se retira. Una LC Stand by no pretende servir como medio de pago por bienes pero puede retirarse en el caso de que exista un incumplimiento contractual, incluido que un importador no pague las facturas cuando se encuentren en vencimiento. De manera similar, las LC Stand by a menudo son registradas por los exportadores a favor de un importador para pagar las facturas cuando se encuentren vencidas. Las LC Stand by a menudo son registradas por los exportadores a favor de los importadores porque pueden ser utilizadas como garantía de la oferta, garantías de cumplimiento y garantías de pago anticipado. Además, las LC Stand by a menudo se utilizan como contra garantías en la provisión de pagos iniciales y pagos parciales y contra garantías por parte de los compradores extranjeros.

Consejos para exportadores

- Consulte con su banco antes de que el importador solicite una LC.
- Considere si una LC confirmada es necesaria.
- Negocie con el importador y acuerde que se incorporen a la LC condiciones detalladas.
- Determine si se pueden cumplir todas las condiciones presentes en la LC dentro de los límites de tiempo prescritos.
- Asegúrese de que todos los documentos sean consistentes con los términos y condiciones de la LC.
- Sea precavido respecto a las oportunidades de discrepancia que puedan causar demoras o faltas de pago.

Capítulo 4

Cobranzas documentarias

Una cobranza documentaria (D/C) es una transacción a través de la cual el exportador encomienda la cobranza del pago al banco del exportador (banco remitente) que envía los documentos al banco del importador (banco recaudador) junto con las instrucciones de pago. Los fondos que se reciben del importador se remiten al exportador mediante los bancos a cambio de esos documentos. Las D/C implican el uso de una letra de cambio (comúnmente conocida como letra) que requiere que el importador pague el importe nominal a la vista (documento contra pago [D/P] o efectivo contra documentos) o que pague en un plazo establecido a futuro (documento contra aceptación [D/A] o efectivo contra aceptación). La carta de recaudación establece las instrucciones que especifican cuáles son los documentos establecidos para la entrega de los bienes al importador. Si bien los bancos efectivamente actúan como facilitadores (agentes) para sus clientes en las recaudaciones, las D/C no ofrecen procesos de verificación y sus garantías son limitadas en caso de que exista falta de pago. Generalmente las D/C son menos onerosas que las cartas de crédito (LC).

Puntos principales

- Generalmente las D/C son menos complicadas y menos onerosas que las LC.
- En una transacción con D/C, el importador no se encuentra obligado a abonar los bienes antes del envío.
- Si se estructura de manera adecuada, el exportador retiene el control sobre los bienes hasta que el importador abona el importe de la letra a la vista o acepta la letra para incurrir en una obligación legal de abonar en un plazo posterior especificado.
- Si bien los bienes pueden controlarse en los envíos marítimos, son más difíciles de controlar en los envíos por aire y por tierra que permiten que el comprador extranjero reciba los bienes con o sin pago a menos que el exportador recurra a agentes en el país importador para hacerse cargo de la entrega cuando los bienes sean abonados.
- El banco del exportador (banco remitente) y el banco del importador (banco recaudador) juegan un rol esencial en las D/C.
- Si bien los bancos controlan el flujo de documentos, no verifican los documentos ni corren ningún riesgo. Sin embargo, pueden influenciar el acuerdo mutuamente satisfactorio de una transacción con D/C.

CARACTERÍSTICAS DE UNA COBRANZA DOCUMENTARIA

Aplicabilidad

Su uso se recomienda en relaciones comerciales establecidas, en mercados de exportación estables y para transacciones que impliquen envíos marítimos.

Riesgo

Existe un mayor riesgo para el exportador, si bien los términos de las D/C son más convenientes y económicos que los de una LC para el importador.

Ventajas

- Asistencia bancaria en la obtención del pago
- El proceso es simple, veloz y menos costoso con las LC

Desventajas

- El rol de los bancos es limitado y no se garantiza el pago
- Los bancos no verifican la exactitud de los documentos

Cuándo utilizar las Cobranzas documentarias

Con las D/C, el exportador cuenta con poca garantía contra el importador en caso de falta de pago. Por lo tanto, las D/C solo deben utilizarse en las siguientes condiciones:

- El exportador y el importador tienen una relación bien establecida.
- El exportador confía en que el país importador es política y económicamente estable.
- Una venta de cuenta abierta se considera demasiado riesgosa y una LC es inaceptable para el importador.

Flujo de transacción de D/C usualmente simplificado

1. El exportador envía los bienes al importador y recibe los documentos a cambio.
2. El exportador presenta los documentos con instrucciones para obtener el pago en su banco.
3. El banco remitente del exportador envía los documentos al banco recaudador del importador.
4. El banco recaudador libera los documentos al importador al recibir el pago o la aceptación de la letra.
5. El importador utiliza los documentos para obtener los bienes y los despacha en aduana.
6. Una vez que el banco recaudador recibe el pago, remite el importe al banco remitente.
7. El banco remitente acredita en la cuenta del exportador.

Documentos contra Cobranza de pago

Con una cobranza D/P, el exportador envía los bienes y luego entrega los documentos a su banco que los remite al banco recaudador del importador junto con instrucciones sobre cómo cobrar el dinero del importador. En este tipo de acuerdo, el banco recaudador libera los documentos al importador solo cuando se realiza el pago por los bienes. Una vez que se recibe el pago, el banco recaudador transfiere los fondos al banco remitente para efectuar el pago al exportador. La Tabla 1 muestra un resumen de una cobranza D/P.

Tabla 1: Resumen de una cobranza D/P

Momento del pago	Luego del envío pero antes de que se liberen los documentos
Transferencia de bienes	Luego de que el pago se realice a la vista
Riesgo para el exportador	Si una letra no se abona, es posible que los bienes sean eliminados o se entreguen sin pago si los documentos no controlan la posesión

Documentos contra cobranza de aceptación

Con una cobranza D/A, el exportador extiende el crédito al importador por medio de una letra a plazo fijo. Los documentos se liberan al importador para que reclame los bienes con la aceptación firmada de la letra a plazo fijo. Al aceptar la letra, el importador se encuentra legalmente obligado a pagar en un plazo específico. En el vencimiento, el banco recaudador contacta al importador por el pago. Una vez que se recibe el pago, el banco recaudador transfiere los fondos al banco remitente para el pago al exportador. La Tabla 2 muestra un resumen de una cobranza D/A.

Tabla 2: Resumen de una cobranza D/A

Momento del pago	En el vencimiento de la letra en un plazo establecido a futuro
Transferencia de bienes	Antes del pago pero solo contra la aceptación de una letra
Riesgo para el exportador	No cuenta con control sobre los bienes luego de su aceptación y es posible que no reciba el pago en el plazo correspondiente

Capítulo 5

Cuenta abierta

En comercio internacional, una transacción de cuenta abierta es una venta en la cual los bienes se envían y entregan antes del vencimiento del pago que usualmente ocurre a los 30, 60 o 90 días. Obviamente, esta opción es ventajosa para el importador en términos de flujo de efectivo y costo pero, consecuentemente, es una opción riesgosa para el exportador. Debido a la intensa competencia en los mercados de exportación, los compradores extranjeros a menudo presionan a los exportadores para obtener condiciones de cuenta abierta. Además, la extensión del crédito desde el vendedor hacia el comprador es más común en el exterior. Por lo tanto, los exportadores que son reacios a extender el crédito pueden perder una venta frente a sus competidores. Sin embargo, si bien las condiciones de la cuenta abierta definitivamente mejoran la competitividad de las exportaciones, los exportadores deben examinar exhaustivamente los riesgos políticos, económicos y comerciales, así como las influencias culturales para asegurarse de que el pago se recibirá de manera completa y a tiempo. Es posible mitigar substancialmente el riesgo de la falta de pago asociado con el comercio de cuenta abierto mediante la utilización de técnicas de financiamiento tales como el seguro de crédito de exportación y el factoraje. Los exportadores también pueden buscar financiamiento de capital de trabajo para la exportación para la producción y para el crédito mientras esperan el pago.

Puntos principales

- Los bienes, junto con todos los documentos necesarios, se envían directamente al importador que ha acordado abonar la factura del exportador en un plazo especificado que usualmente es a los 30, 60 o 90 días.
- El exportador debe tener absoluta seguridad de que el importador aceptará el envío y pagará en el plazo convenido y de que el país importador es comercial y políticamente seguro.
- Las condiciones de cuenta abierta pueden contribuir a ganar clientes en mercados competitivos y pueden ser utilizadas con una o más técnicas adecuadas de financiamiento para operaciones de comercio internacional que mitiguen el riesgo de falta de pago.

CARACTERÍSTICAS DE UNA TRANSACCIÓN DE CUENTA ABIERTA

Aplicabilidad

Su uso se recomienda en (a) mercados o relaciones comerciales de bajo riesgo y (b) mercados competitivos a los efectos de ganar clientes con el uso de una o más técnicas adecuadas de financiamiento para operaciones de comercio internacional.

Riesgo

Existe riesgo sustancial para el exportador debido a que el comprador puede no cumplir con su obligación de pago luego de que los bienes han sido enviados.

Ventajas

- Se impulsa la competitividad en el mercado global
- Ayuda a establecer y mantener una relación comercial exitosa

Desventajas

- Exposición significativa al riesgo de falta de pago
- Costos adicionales asociados con las medidas de mitigación del riesgo

Cómo ofrecer condiciones de cuenta abierta en mercados competitivos

Se pueden ofrecer condiciones de las cuentas abiertas en mercados competitivos con el uso de una o más de las siguientes técnicas de financiamiento para operaciones de comercio internacional: (a) financiamiento de capital de trabajo para la exportación, (b) programas de capital de trabajo para la exportación garantizados por el gobierno, (c) seguro de crédito de exportación y (d) factoraje de exportación. Del Capítulo 7 al 10 de esta guía se ofrece más información detallada acerca de cada una de estas técnicas de financiamiento para operaciones de comercio internacional.

Financiamiento de capital de trabajo para la exportación

Los exportadores que carezcan de suficientes fondos para extender cuentas abiertas en el mercado global necesitan financiamiento de capital de trabajo para la exportación que cubra el ciclo completo de efectivo, desde la compra de materias primas hasta la cobranza final de los importes de las ventas. Los servicios de capital de trabajo para la exportación, que generalmente se encuentran asegurados a través de garantías personales, los activos o saldos por cobrar se pueden estructurar para ofrecer apoyo a las ventas de exportación bajo la forma de un préstamo o una línea de crédito revolvente.

Programas de capital de trabajo para la exportación garantizados por el gobierno

La Administración Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos y el Banco de Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos ofrecen programas que garantizan servicios de capital de trabajo para la exportación otorgados por prestamistas participantes a exportadores estadounidenses. Con esos programas, los exportadores estadounidenses pueden obtener los servicios necesarios de parte de los prestamistas comerciales cuando el financiamiento no se encuentra disponible de otra manera o cuando su capacidad de endeudamiento necesita incrementarse.

Seguro de crédito de exportación

El seguro de crédito de exportación ofrece protección contra las pérdidas comerciales (tales como incumplimiento, insolvencia, quiebra) y las pérdidas políticas (tales como guerras, nacionalizaciones e inconvertibilidad de la moneda). Permite a los exportadores incrementar las ventas por medio del ofrecimiento de condiciones más liberales de cuentas abiertas para clientes nuevos y actuales. El seguro también ofrece seguridad a los bancos que ofrecen capital de trabajo y financian las exportaciones.

Factoraje de exportación

El factoraje en el comercio internacional es el descuento de saldos a cobrar a corto plazo (hasta 180 días). El exportador transfiere el título a su cuenta extranjera de saldo por cobrar a corto plazo a una empresa de factoraje o factor para descuento de efectivo del valor nominal. Permite que el exportador realice en envío sobre la cuenta abierta mientras que el factor asume la responsabilidad financiera del pago del importador y se encarga de cobrar los saldos. Las empresas de factoraje generalmente operan con exportaciones de bienes de consumo.

Técnica de financiamiento para operaciones de comercio internacional no disponible para las condiciones de cuenta abierta: *Forfaiting*

El *forfaiting* es un método de financiamiento para operaciones de comercio internacional que permite que el exportador venda sus saldos a cobrar de corto y mediano plazo (desde 180 días hasta 7 años o más) a un *forfaiter* con descuento y a cambio de efectivo. El *forfaiter* asume todos los riesgos, lo que permite que el exportador ofrezca condiciones de crédito extendido e incorpore el descuento en el precio de venta. Los *forfaiting* generalmente trabajan con exportaciones de bienes de capital, *commodities* y grandes proyectos. El *forfaiting* se desarrolló en Suiza en la década del 50 para salvar el vacío entre el exportador de bienes de capital, quien no podía o no quería hacer tratos sobre una cuenta abierta, y el importador quien deseaba aplazar el pago hasta que los bienes de capital comenzaran a pagarse por sí mismos. El Capítulo 11 de esta guía ofrece más información detallada sobre el *forfaiting*.

Capítulo 6

Consignación

La consignación en el comercio internacional es una variación del método de pago de cuenta abierta en el cual el pago se envía al exportador solo cuando el distribuidor extranjero ha vendido los bienes al cliente final. La transacción de consignación internacional se basa en un acuerdo contractual en el cual el distribuidor extranjero recibe, gestiona y vende los bienes del exportador, quien retiene el derecho sobre los bienes hasta que sean vendidos. Al exportador se le realiza el pago únicamente por aquellos artículos vendidos. Uno de los usos comunes de la consignación en exportación es la venta de maquinarias y equipos pesados debido a que el distribuidor extranjero generalmente necesita modelos de pie e inventario para la venta. Los bienes que no son vendidos luego de un período acordado de tiempo pueden ser devueltos al exportador al costo. La exportación a consignación es muy riesgosa ya que el exportador no tiene garantizado ningún pago y alguien fuera del control del exportador tiene la posesión real de su inventario. Sin embargo, la venta en consignación puede ofrecer al exportador grandes ventajas que pueden no ser obvias a primera vista. Por ejemplo, la consignación puede ayudar a que los exportadores compitan sobre la base de mejor disponibilidad y entrega más veloz de los bienes cuando se encuentran almacenados cerca del cliente final. También puede contribuir a que los exportadores reduzcan los costos directos de almacenar y gestionar inventario, haciendo posible mantener los precios de venta competitivos en el mercado local. Sin embargo, si bien la consignación puede mejorar definitivamente la competitividad de las exportaciones, los exportadores deben tener presente que la clave para el éxito en la exportación a consignación y en la obtención del pago es aliarse con un distribuidor extranjero de buena reputación y digno de confianza o un proveedor externo de logística.

Puntos principales

- El pago se envía al exportador solo luego de que el distribuidor extranjero haya vendido los bienes.
- La exportación a consignación puede ayudar a que los exportadores ingresen a nuevos mercados e incrementen las ventas en entornos competitivos sobre la base de mejor disponibilidad y entrega más veloz de los bienes.
- También puede contribuir a que los exportadores reduzcan los costos directos de almacenar y gestionar inventario haciendo por lo tanto posible mantener los precios de venta competitivos en el mercado local.
- La alianza con un distribuidor extranjero de buena reputación y digno de confianza o un proveedor externo de logística es esencial para el éxito.
- El país importador debe ser comercial y políticamente seguro.
- Se debe contar con un seguro apropiado para mitigar el riesgo de falta de pago, así como para cubrir los bienes consignados en tránsito o en posesión de un distribuidor extranjero.
- El financiamiento de capital de trabajo para la exportación puede ayudar a los exportadores de bienes consignados a contar con acceso a financiamiento y crédito mientras esperan el pago del distribuidor extranjero.

Cómo exportar a consignación

Si usted considera que se encuentra listo para exportar a consignación, el primer paso es seleccionar un distribuidor extranjero de buena reputación y digno de confianza o un proveedor externo de logística que se encuentre basado en un mercado de interés. El siguiente paso es asegurarse de que cuenta con acceso al financiamiento y crédito, y que posee un seguro apropiado para cubrir los bienes consignados contra pérdida o daño, así como para mitigar el

CARACTERÍSTICAS DE LA CONSIGNACIÓN

Aplicabilidad

Su uso se recomienda en entornos competitivos para ingresar a nuevos mercados e incrementar las ventas en alianza con un distribuidor extranjero de buena reputación y digno de confianza.

Riesgo

Existe un riesgo significativo para el exportador porque el pago se requiere solo después de que los bienes hayan sido vendidos al cliente final.

Ventajas

- Contribuye a mejorar la competitividad de las exportaciones sobre la base de mayor disponibilidad y entrega más veloz de los bienes
- Ayuda a reducir los costos directos de almacenar y gestionar inventario

Desventajas

- El exportador no tiene garantizado el pago
- Costos adicionales asociados con las medidas de mitigación del riesgo

riesgo de falta de pago. Como tal, la exportación a consignación puede requerir del uso de una o más de las siguientes técnicas de financiamiento para operaciones de comercio internacional: (a) financiamiento de capital de trabajo para la exportación, (b) programas de capital de trabajo para la exportación garantizados por el gobierno y (c) seguro de crédito de exportación. Del Capítulo 7 al 9 de esta guía se ofrece más información detallada acerca de cada una de estas técnicas de financiamiento para operaciones de comercio internacional.

Alianza en la exportación a consignación

Para tener éxito en la exportación a consignación, el exportador debe aliarse con un distribuidor extranjero de buena reputación y digno de confianza o un proveedor externo de logística (3PL) que se encuentre basado en un mercado extranjero seleccionado. Un 3PL es una firma que ofrece servicios de logística con experiencia en la recolección y entrega de envíos para exportadores. Los 3PL puede ayudar a los exportadores a reducir costos, mitigar riesgos y gestionar los gastos y factores de tiempo, así como asegurar que la consignación se envíe por medio de la ruta más económica y óptima.

A continuación hay un ejemplo de la vida real sobre cómo una alianza en la exportación a consignación ayudó a una compañía estadounidense. Un fabricante de equipos de empaquetado del Medio Oeste enfrentaba desafíos para cumplir con la demanda del mercado de una entrega veloz de sus productos hacia Asia. También enfrentaba el desafío de la reducción de los costos de almacenar y gestionar inventario en el extranjero para mantener sus precios competitivos. El fabricante estadounidense estableció un acuerdo de inventario a consignación con un 3PL japonés que recibe y almacena los bienes en Japón y los vende a los clientes finales en Asia. El 3PL japonés recibe una comisión por las ventas hechas y luego envía los importes netos al fabricante estadounidense a medida que sus bienes son vendidos. Las ventas del fabricante estadounidense se incrementaron substancialmente porque la exportación a consignación ayudó a entregar sus productos al mercado local más velozmente y a mantener los precios competitivos debido a la reducción en los costos directos de almacenar y gestionar inventario en el exterior.

Financiamiento de capital de trabajo para la exportación

Los exportadores que venden a consignación en el mercado global necesitan financiamiento para asegurarse de contar con acceso al capital de trabajo y al crédito mientras espera el pago del distribuidor extranjero. Los servicios de capital de trabajo para la exportación, que generalmente se encuentran asegurados a través de garantías personales, los activos o saldos por cobrar se pueden estructurar para ofrecer apoyo a las ventas de exportación bajo la forma de un préstamo o una línea de crédito revolving.

Programas de capital de trabajo para la exportación garantizados por el gobierno

La Administración Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos y el Banco de Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos ofrecen programas que garantizan servicios de capital de trabajo para la exportación otorgados por prestamistas participantes a exportadores estadounidenses. Con esos programas, los exportadores estadounidenses pueden obtener los servicios necesarios de parte de los prestamistas comerciales cuando el financiamiento no se encuentra disponible de otra manera o cuando su capacidad de endeudamiento necesita incrementarse.

Seguro de crédito de exportación

El seguro de crédito de exportación ofrece protección contra las pérdidas comerciales (tales como incumplimiento, insolvencia, quiebra) y las pérdidas políticas (tales como guerras, nacionalizaciones e inconvertibilidad de la moneda). Le otorga al exportador garantía condicional de que el pago se realizará si el distribuidor extranjero no es capaz de pagar. Se debe contar con un seguro apropiado para cubrir los bienes consignados en tránsito o en posesión de un distribuidor extranjero.

Capítulo 7

Financiamiento de capital de trabajo para la exportación

El financiamiento de capital de trabajo para la exportación (EWC) permite que los exportadores compren los bienes y servicios que necesiten para apoyar a sus ventas de exportación. Más específicamente, los servicios EWC extendidos por los prestamistas comerciales ofrecen un medio para que las pequeñas y medianas empresas (PYME) que carecen de suficiente liquidez interna para procesar y adquirir bienes y servicios cumplan con órdenes de exportación y extiendan las condiciones de cuenta abierta a sus compradores extranjeros. El financiamiento EWC también ayuda a los exportadores de bienes consignados a contar con acceso a financiamiento y crédito mientras esperan el pago del distribuidor extranjero. Los fondos EWC se utilizan comúnmente para financiar tres áreas distintas, descriptas a continuación: (a) materiales, (b) mano de obra y (c) inventario, pero también pueden utilizarse para financiar los saldos por cobrar generados de las ventas de exportación o de las cartas de crédito Stand by utilizadas como garantías de cumplimiento o garantías de pago a compradores extranjeros. Una gran orden de exportación inesperada o muchas órdenes de exportación incrementadas pueden presentar demandas desafiantes en el capital de trabajo. El financiamiento EWC, que generalmente se encuentra asegurado por garantías personales, activos o cuentas de saldos por cobrar de gran valor, ayuda a facilitar y estabilizar los problemas de flujo de efectivo de los exportadores mientras cumplen con ventas de exportación y crecen competitivamente en el mercado global.

Puntos principales

- Los fondos pueden utilizarse para adquirir materiales, mano de obra, inventario, bienes y servicios para la exportación.
- Un servicio puede ser de apoyo para una transacción de exportación individual (préstamo para transacción específica a corto plazo) o para múltiples transacciones de exportación (línea de crédito revolvente) en condiciones de cuenta abierta.
- Un préstamo para transacción específica se extiende generalmente por un año, y una línea de crédito revolvente, por hasta tres años.
- La disponibilidad se encuentra generalmente limitada a corporaciones que sean financieramente estables o aquellas PYME con acceso a fuertes garantías personales, activos o cuentas de saldos por cobrar de alto valor.
- Puede ser necesaria una garantía del gobierno para obtener un servicio que cumpla con las necesidades de su exportación.
- Los exportadores pueden necesitar emplear medidas de mitigación del riesgo para ofrecer con confianza condiciones de una cuenta abierta o consignación en el mercado global.

CARACTERÍSTICAS DE UN SERVICIO DE CAPITAL DE TRABAJO PARA LA EXPORTACIÓN

Aplicabilidad

Se utiliza para la compra de materias primas, suministros y equipamiento para cumplir con una gran orden de ventas de exportación o muchas pequeñas órdenes de ventas de exportación.

Riesgo

Existe riesgo significativo de falta de pago para el exportador, a menos que se utilicen medidas adecuadas de mitigación del riesgo.

Ventajas

- Permite el cumplimiento con órdenes de ventas de exportación
- Permite al exportador ofrecer condiciones de cuentas abiertas o vender a consignación para permanecer competitivo

Desventajas

- Generalmente, se encuentra disponible solo para aquellas PYME con acceso a fuertes garantías personales, activos o saldos por cobrar de alto valor
- Costos adicionales asociados con las medidas de mitigación del riesgo

Dónde y cómo obtener un servicio de capital de trabajo para la exportación

Muchos bancos comerciales y prestamistas ofrecen servicios para las actividades de exportación. Para calificar, los exportadores generalmente necesitan cumplir con los siguientes requisitos: (a) estar en un negocio rentable por al menos 12 meses (no necesariamente exportando), (b) demostrar una necesidad de financiamiento basado en una transacción y (c) ofrecer documentos que demuestren que existe una transacción viable. Tenga presente que generalmente se solicita a las PYME garantías personales, activos de garantía o cuentas de saldos por cobrar de alto valor para obtener servicios EWC comerciales. El prestamista puede crear un gravamen sobre activos del exportador tales como el inventario y las cuentas de saldos por cobrar para asegurarse el reembolso del préstamo. Además, todos los importes de la venta de exportación generalmente serán cobrados y aplicados al principal y al interés por parte del prestamista antes de que el saldo se pase al exportador. En general, los honorarios y las tasas de interés son negociables entre el prestamista y el exportador.

Préstamos a corto plazo o líneas de crédito revolvente

Básicamente existen dos tipos de servicios EWC: préstamos para la transacción específica a corto plazo y líneas de crédito revolventes. Préstamos a corto plazo: son apropiados para las órdenes de exportación grandes y periódicas usualmente utilizadas cuando los ingresos y egresos de fondos son predecibles en el tiempo. Los préstamos a corto plazo pueden acordarse por 3, 6, 9 o 12 meses y usualmente las tasas de interés se fijan sobre los plazos solicitados. Las líneas de crédito revolventes, sin embargo, son adecuadas para una serie de pequeñas órdenes de exportación, debido a que se encuentran diseñadas para cubrir necesidades de financiamiento temporales que no siempre pueden anticiparse. Las líneas de crédito revolventes poseen una estructura muy flexible de modo que los exportadores pueden extraer fondos contra su cuenta actual en cualquier momento y hasta un límite especificado.

¿Por qué puede ser necesaria una garantía del gobierno?

La Administración Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos y el Banco de Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos ofrecen programas que garantizan servicios EWC a nombre de importadores estadounidenses prestamistas comerciales que realizan los préstamos reales. Estos programas permiten a los exportadores estadounidenses obtener los servicios de crédito necesarios de parte de los prestamistas comerciales cuando el financiamiento comercial no se encuentra disponible de otra manera o cuando su capacidad de endeudamiento necesita incrementarse. Los anticipos ofrecidos por los bancos comerciales sobre el inventario de exportación y las cuentas extranjeras de saldos por cobrar no son siempre suficientes para responder a las necesidades de los exportadores. Además, algunos prestamistas no prestan a exportadores que no cuenten con garantía del gobierno debido a los riesgos de reembolso asociados con las ventas de exportación. Se ofrece información más detallada en el Capítulo 8.

¿Por qué puede ser necesaria la mitigación del riesgo?

Si bien el financiamiento EWC ciertamente hace posible que los exportadores puedan ofrecer condiciones de cuenta abierta o vender a consignación en los mercados globales actuales de alta competitividad, el uso del financiamiento en sí mismo no necesariamente elimina el riesgo de falta de pago por parte de clientes extranjeros. Algunas formas de mitigación del riesgo pueden ser necesarias para ofrecer condiciones de cuenta abierta o de consignación con mayor confianza y obtener una financiación EWC. Por ejemplo, un prestamista puede requerir que el exportador obtenga seguro de crédito de exportación en sus saldos por cobrar extranjeros como condición para ofrecer capital de trabajo y financiamiento para las exportaciones.

Capítulo 8

Programas de préstamos de capital de trabajo para la exportación garantizados por el gobierno

El financiamiento ofrecido por los prestamistas comerciales sobre el inventario de exportación y las cuentas extranjeras de saldos por cobrar no es siempre suficiente para responder a las necesidades de los exportadores estadounidenses. Los exportadores pequeños y medianos en fase de expansión generalmente no son elegibles para el financiamiento comercial si no cuentan con una garantía del gobierno. Además, los prestamistas comerciales generalmente son reacios a extender el crédito debido al riesgo de reembolso asociado con las ventas de exportación. En tales casos, los préstamos de capital de trabajo para la exportación garantizados por el gobierno (EWC) pueden ofrecer al exportador la liquidez para aceptar nuevos negocios, ayudar a incrementar las ventas de exportación estadounidenses y permitir que las firmas estadounidenses compitan más eficientemente en el mercado global. Dos agencias gubernamentales de Estados Unidos, la Administración Federal de Pequeños Negocios (SBA) y el Banco de Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos (Ex-Im Bank), ofrecen garantías de préstamos a los prestamistas participantes para la realización de préstamos de exportación a negocios estadounidenses. Ambas agencias se enfocan en el financiamiento para operaciones de comercio internacional: la SBA usualmente maneja servicios de hasta \$5 millones y el Ex-Im Bank procesa servicios de todos los tamaños. A través de estos préstamos EWC garantizados por el gobierno, los exportadores estadounidenses pueden obtener financiamiento de parte de los prestamistas participantes cuando el financiamiento no se encuentra disponible de otra manera o cuando su capacidad de endeudamiento es mayor que la que permitirían los estándares de crédito del prestamista.

Puntos principales

- El préstamo expande el acceso a EWC a la financiación de proveedores y a los costos de producción.
- El préstamo maximiza la base crediticia al convertir el inventario de exportación y las cuentas de saldos por cobrar en efectivo.
- La mitigación del riesgo puede ser necesaria para ofrecer condiciones de cuenta abierta de manera confiable en el mercado global.
- El préstamo EWC de la SBA es adecuado para los pequeños negocios estadounidenses y cuenta con líneas de crédito de hasta \$5 millones.
- El préstamo EWC del Ex-Im Bank se encuentra disponible para todos los negocios estadounidenses, incluso los pequeños y medianos exportadores y cuenta con líneas de crédito de todos los tamaños.
- Tanto la SBA como el Ex-Im Bank generalmente garantizan el 90 por ciento del préstamo EWC del banco.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRÉSTAMOS DE CAPITAL DE TRABAJO PARA LA EXPORTACIÓN GARANTIZADOS POR EL GOBIERNO

Aplicabilidad

Se recomienda cuando el financiamiento comercial no se encuentra disponible de otra manera o cuando la capacidad de endeudamiento aprobada previamente no es suficiente.

Riesgo

Exposición del exportador al riesgo de falta de pago si no se utilizan las medidas adecuadas de mitigación del riesgo.

Ventajas

- Alienta a que los prestamistas ofrezcan financiamiento a los exportadores
- Permite que los prestamistas ofrezcan anticipos generosos

Desventajas

- Los costos de obtener y mantener un servicio de garantía
- Costos adicionales asociados con las medidas de mitigación del riesgo

Comparación: Servicio comercial vs. Servicio garantizado por el gobierno

La Tabla 3 es un ejemplo de cómo un préstamo de exportación garantizado por el gobierno proveniente de un prestamista que participa con SBA o Ex-Im Bank puede incrementar su base crediticia contra su valor total de garantía. Los anticipos pueden variar dependiendo de la calidad de la garantía ofrecida.

Tabla 3: Los préstamos con garantía del gobierno incrementan su poder crediticio.

Solicite hasta \$1.65 millón contra su valor de garantía de \$2 millones.		Servicio comercial sin garantía del gobierno		Servicio comercial con garantía del gobierno	
VALOR	DE GARANTÍA	Anticipo	Base crediticia	Anticipo	Base crediticia
Inventario de exportación					
Materias primas	\$200,000	20%	\$40,000	75%	\$150,000
Producción en proceso	\$200,000	0%	\$0	75%	\$150,000
Bienes terminados	\$600,000	50%	\$300,000	75%	\$450,000
Cuentas de saldos por cobrar de exportación					
En cuenta abierta	\$400,000	0%	\$0	90%	\$360,000
Por carta de crédito	\$600,000	70%	\$420,000	90%	\$540,000
Valor total de garantía	\$2,000,000				
Base crediticia total			\$760,000		\$1,650,000

Características principales del Programa de Trabajo para la Exportación de la SBA

- Los exportadores y los exportadores indirectos deben alcanzar los estándares de elegibilidad y tamaño de la SBA.
- No hay honorarios de solicitud ni restricciones con relación al contenido extranjero o ventas militares.¹
- Un 0.25 por ciento del honorario de servicio adelantado se basa en la porción de garantía de un préstamo de 12 meses o menos.
- Los honorarios y la tasa de interés cobrados por el prestamista comercial son negociables.
- El programa "Export Express" puede ofrecer a los exportadores y prestamistas un método simplificado para obtener préstamos EWC con respaldo de financiamiento de la SBA por hasta \$500,000. Con una revisión de elegibilidad rápida, se puede obtener una respuesta en menos de 36 horas.
- Los exportadores y exportadores indirectos también son elegibles para el Programa de Préstamos para el Comercio Internacional que ofrece capital de trabajo permanente y financiamiento fijo de activos para la exportación y a los fines de los negocios relacionados.

Para más información, visite el sitio web de la SBA en www.sba.gov/international y haga clic en el menú desplegable para los Programas de exportación de SBA o llame al 1-800-U-ASK-SBA (8-275-722).

Características principales del Programa de Trabajo para la Exportación del Ex-Im Bank

- Los exportadores y exportadores indirectos deben adherir a los requisitos del Ex-Im Bank respecto del contenido, los usos no militares, el impacto ambiental y económico y al Programa de Limitaciones por Países.
- Hay un honorario de solicitud no reembolsable de \$100.
- Un honorario de servicio adelantado del 1.75 por ciento basado en el importe total del préstamo y un préstamo por un año, pero puede reducirse a un 1 por ciento con un seguro de crédito de exportación y si se cumplen los requisitos designados.
- Generalmente, los honorarios y la tasa de interés cobrados por el prestamista comercial son negociables.
- Existen mejoras para las firmas pertenecientes a minorías, mujeres o al sector rural o el medioambiente.
- Los prestamistas comerciales participantes asociados pueden procesar rápidamente los préstamos EWC bajo criterios establecidos y sin contar con la aprobación previa del Ex-Im Bank.

Para más información, visite el sitio web del Ex-Im Bank en www.exim.gov o llame al 1-800-565-EXIM (3946).

¿Por qué puede ser necesaria la mitigación del riesgo?

Las garantías del gobierno sobre los préstamos de exportación no vuelven inmunes a los exportadores al riesgo de falta de pago por parte de los clientes extranjeros. En cambio, la garantía del gobierno otorga a los prestamistas un incentivo para ofrecer el financiamiento por medio de la reducción del riesgo de exposición del prestamista. Es posible que los exportadores necesiten alguna forma de mitigación del riesgo, tal como el seguro de crédito de exportación para ofrecer condiciones de cuenta abierta con mayor confianza.

1. La SBA fomenta el uso de productos fabricados en Estados Unidos, si es posible. Los prestatarios deben cumplir con todos los requisitos de control de exportaciones.

Capítulo 9

Seguro de crédito de exportación

El seguro de crédito de exportación (ECI) protege a un exportador de productos y servicios contra el riesgo de falta de pago por parte de un comprador extranjero. En otras palabras, al otorgarle al exportador la garantía condicional de que el pago se realizará si el comprador extranjero no es capaz de pagar, el ECI reduce de manera significativa los riesgos de pagos asociados con la realización de negocios internacionales. Dicho simplemente, los exportadores pueden proteger sus saldos por cobrar extranjeros contra una variedad de riesgos que podría resultar en falta de pago de los compradores extranjeros. En general, el ECI cubre los riesgos comerciales (tales como insolvencia del comprador, quiebra, pagos demorados o lentos) y ciertos riesgos políticos (tales como guerra, terrorismo, disturbios y revolución) que podrían resultar en falta de pago. El ECI también cubre inconvertibilidad de la moneda, expropiación y cambios en reglamentos de importación o exportación. El ECI se ofrece tanto sobre la base de un único comprador como sobre la base de una cartera de múltiples compradores para períodos de reembolso de corto plazo (hasta un año) y de mediano plazo (de uno a cinco años).

Puntos principales

- El ECI permite que los exportadores ofrezcan condiciones competitivas de cuenta abierta a los compradores extranjeros, ya que minimizan el riesgo de falta de pago.
- Incluso los compradores solventes pueden incumplir en el pago debido a circunstancias más allá de su control.
- Con el riesgo de falta de pago reducido, los exportadores pueden incrementar ventas, establecer cuotas de mercado en países emergentes y en vías de desarrollo y competir más vigorosamente en el mercado global.
- Cuando las cuentas extranjeras de saldos por cobrar se encuentran aseguradas, los prestamistas están más dispuestos a incrementar la capacidad de endeudamiento del exportador y a ofrecer condiciones de financiamiento más atractivas.
- El ECI no cubre la pérdida física o el daño a los bienes enviados al comprador ni los riesgos por los cuales la cobertura se encuentra disponible a través de seguros marítimos, de incendio y de daños o cualquier otra forma de seguro.

CARACTERÍSTICAS DEL SEGURO DE CRÉDITO DE EXPORTACIÓN

Aplicabilidad

Su uso se recomienda conjuntamente con condiciones de cuenta abierta y financiamiento previo del capital de trabajo para la exportación.

Riesgo

Los exportadores asumen el riesgo de la parte no cubierta de la pérdida y sus reclamos pueden ser denegados en caso de no cumplimentar con los requisitos especificados en la política.

Ventajas

- Reduce el riesgo de falta de pago por parte de compradores extranjeros
- Ofrece con seguridad condiciones de cuenta abierta en el mercado global

Desventajas

- El costo de obtener y mantener una política de seguro
- El riesgo es compartido bajo la forma de un deducible (la cobertura es, por lo general, por debajo del 100 por ciento)

Cobertura

El ECI a corto plazo, que ofrece entre 90 y 95 por ciento de cobertura contra los riesgos comerciales y políticos que puedan causar incumplimientos en el pago del comprador, generalmente cubre (a) bienes de consumo, materiales y servicios hasta 180 días y (b) bienes de pequeños capitales, bienes de consumo durables y commodities a granel hasta 360 días. El ECI de medio plazo, que ofrece 85 por ciento de cobertura del valor del contrato neto, generalmente cubre grandes bienes de capital por hasta cinco años. El ECI, cuyo costo a menudo se encuentra incorporado en el precio de venta de los exportadores, debe ser una compra activa en el sentido de que los exportadores deben obtener cobertura antes de que un cliente se convierta en un problema.

¿Dónde puede obtener un seguro de crédito de exportación?

Las políticas ECI son ofrecidas por muchas compañías comerciales privadas de seguro, así como por el Banco de Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos (Ex-Im Bank), las agencias del gobierno que asisten en el financiamiento de exportaciones de bienes y servicios estadounidenses a mercados internacionales. Los exportadores estadounidenses son alentados a adquirir seguros por medio de agentes de seguros especializados que puedan ayudarlos a seleccionar la mejor solución para sus necesidades en función de los costos. En Internet pueden encontrarse fácilmente las compañías bien establecidas y de buena reputación que venden políticas comerciales ECI. También se pueden comprar políticas ECI directamente al Ex-Im Bank. Además, una lista de agencias de seguros activas registradas con el Ex-Im Bank se encuentra disponible en www.exim.gov o se puede llamar al 1-800-565-EXIM (3946) para obtener más información.

Seguro de crédito de exportación para el sector privado

- Las primas se determinan de manera individual sobre la base de factores de riesgo y pueden ser reducidas para exportadores establecidos y experimentados.
- La mayoría de las políticas de múltiples compradores cuestan menos del 1 por ciento de las ventas aseguradas, mientras que los precios para las políticas de un único comprador varían ampliamente por la presunción de un riesgo más alto.
- El costo en la mayoría de los casos es significativamente menor que el de los honorarios que se cobran por las cartas de crédito.
- No existen restricciones con respecto al contenido extranjero o las ventas militares.
- Las compañías de seguros comerciales usualmente ofrecen límites de crédito flexibles y discrecionales.

Seguro de crédito de exportación del Ex-Im Bank

- Se les aconseja a los clientes del Ex-Im Bank que consulten la sección Información sobre la Comisión por Exposición y Calculador de Tasas (que se encuentran publicados en el sitio web del Banco www.exim.gov bajo la sección "Solicitar") para determinar las comisiones por exposición (primas).
- La cobertura se encuentra disponible en mercados extranjeros emergentes más riesgosos donde es posible que los aseguradores privados no operen.
- Los exportadores que elijan una garantía de capital de trabajo del Ex-Im Bank pueden recibir un descuento del 25 por ciento en la prima sobre los seguros de políticas de múltiples compradores.
- Se ofrece un respaldo mejorado para las exportaciones que sean beneficiosas para el medioambiente.
- Los productos deben enviarse desde los Estados Unidos y contar al menos con un 50 por ciento de contenido estadounidense.
- El Ex-Im Bank no puede respaldar los productos militares o las compras hechas por entidades militares extranjeras.
- El respaldo a las exportaciones puede encontrarse cerrado o restringido en ciertos países debido a razones de política del gobierno de los Estados Unidos (para más información, consulte el Programa de Limitaciones por Países publicado en el sitio web del Banco bajo la sección "Solicitar").

Capítulo 10

Factoraje de exportación

El factoraje de exportación es un paquete de financiamiento completo que combina el financiamiento de capital de trabajo para la exportación, la protección del crédito, la contabilidad de las cuentas extranjeras de saldos por cobrar y los servicios de cobranza. Una empresa de factoraje o factor es un banco o una firma financiera especializada que realiza el financiamiento por medio de la compra de facturas o cuentas de saldos por cobrar. El factoraje de exportación se ofrece según un acuerdo entre el factor y el exportador en el que el factor compra las cuentas extranjeras de los saldos por cobrar a corto plazo del exportador por efectivo a un descuento de efectivo del valor nominal, normalmente sin garantía. El factor también asume el riesgo sobre la capacidad del comprador extranjero de pagar y maneja las cobranzas de los saldos por cobrar. De esta forma, al eliminar completamente el riesgo de falta de pago por parte de los compradores extranjeros, el factoraje permite que el exportador ofrezca condiciones de cuenta abierta, mejore la situación de liquidez y fomente la competitividad en el mercado global. El factoraje de cuentas extranjeras de saldos por cobrar puede ser una alternativa viable al seguro de crédito de exportación, financiamiento bancario a largo plazo, costosos préstamos puente a corto plazo u otras formas de endeudamiento que crean deuda en el balance.

Puntos principales

- El factoraje es adecuado para ventas de exportación a corto plazo continuas de bienes de consumo en condiciones de cuenta abierta.
- Ofrece un 100 por ciento de protección contra la incapacidad de pagar por parte del comprador — ningún deducible o riesgos compartidos.
- Es una opción para los pequeños y medianos exportadores, particularmente en períodos de rápido crecimiento, debido a que el flujo de efectivo se preserva y el riesgo de falta de pago queda prácticamente eliminado.
- No es adecuado para compañías nuevas en la exportación debido a que los factores generalmente (a) no toman un cliente para un acuerdo por única vez y (b) requieren acceso a un cierto volumen de las ventas anuales del exportador.
- Generalmente, es una opción más onerosa que puede erosionar una parte significativa del monto de margen del exportador.
- El adelanto generalmente se encuentra limitado a un 80 por ciento de las facturas que se factorizan.

CARACTERÍSTICAS DEL FACTORAJE DE EXPORTACIÓN

Aplicabilidad

Lo más adecuado para un exportador que desee (a) contar con flexibilidad para vender en condiciones de cuenta abierta, (b) evitar incurrir en pérdidas de crédito o (c) tercerizar el crédito y las funciones de cobranza.

Riesgo

El riesgo de falta de pago inherente en una venta de exportación queda prácticamente eliminado.

Ventajas

- Elimina el riesgo de falta de pago por parte de compradores extranjeros
- Maximiza los flujos de efectivo

Desventajas

- Es más oneroso que el seguro de crédito de exportación
- Generalmente, no se encuentra disponible en países en vías de desarrollo

¿Cómo funciona el factoraje de exportación?

El exportador firma un acuerdo con el factor de exportación que selecciona a un factor de importación por medio de una red internacional de factores correspondiente. El factor de importación investiga entonces la situación crediticia del comprador extranjero. Una vez que el crédito es aprobado a nivel local, el comprador extranjero realiza un pedido de bienes sobre una cuenta abierta. El exportador envía entonces los bienes y presenta la factura al factor de exportación quien la transfiere al factor de importación. El factor de importación maneja la cobranza local y el pago de las cuentas de saldos por cobrar. Durante todos los estadios de la transacción se mantienen registros para la contabilidad del exportador.

Dos acuerdos de financiamiento de factoraje de exportación y sus costos

En el **factoraje de descuento**, el factor emite un anticipo de los fondos contra los saldos por cobrar del exportador hasta que se cobre el dinero del importador. El costo es variable y depende de la duración y del monto en dólares anticipado. En el **factoraje a cobrar**, el factor abona al exportador (menos una comisión) cuando los saldos por cobrar se encuentran en vencimiento indistintamente de la capacidad financiera del importador para pagar. El costo se fija y, usualmente, varía entre un 1 y un 4 por ciento, según el país de destino, el volumen de ventas y la cantidad de papeleo. Sin embargo, como norma empírica, el factoraje de exportación generalmente cuesta el doble del seguro de crédito de exportación.

Limitaciones del factoraje de exportación

- Solo existe en países que apoyan la compra y venta de saldos por cobrar.
- En general, no funciona con cuentas extranjeras de saldos por cobrar que tengan condiciones de más de 180 días.
- El costo puede ser prohibitivo para exportadores con márgenes de ganancia ajustados.

¿Dónde encontrar a un factor?

El negocio de factoraje internacional involucra a redes que son similares a las correspondientes en la industria bancaria. Hay dos fuentes de redes globales: La Asociación Mundial de Factoraje (FCI) y el Grupo Internacional de Factoraje (IFG). La FCI se encuentra localizada en los Países Bajos y su sitio web es www.factors-chain.com. El IFG se encuentra localizado en Bélgica y su sitio web es www.ifg-group.com. Otra fuente útil es la Asociación Internacional de Factoraje (IFA) que es la asociación más grande del mundo de firmas financieras que ofrecen servicios de factoraje. La IFA se encuentra localizada en Pismo Beach, California y su sitio web es www.factoring.org.

Perfil de la industria del factoraje de exportación

De acuerdo con la FCI, el volumen total mundial de factoraje en 2011 fue de \$2.6 billones, más de un 22 por ciento arriba que en 2010. Datos de 2011 indican que los exportadores y los importadores en todo el mundo se están familiarizando con las numerosas ventajas de un acuerdo de factoraje. Si bien los factores de exportación de Estados Unidos tradicionalmente se han concentrado en sectores específicos del mercado tales como textiles y ropa, calzado y alfombras, ahora se encuentran trabajando con productos más diversificados. En la actualidad, los exportadores estadounidenses que utilizan el factoraje de exportación son los fabricantes, distribuidores, mayoristas y firmas de servicios con ventas que van desde los \$5 millones hasta los \$200 millones. El factoraje también es una herramienta financiera valiosa para la gestión de los balances de grandes corporaciones estadounidenses. El volumen total internacional del factoraje en los Estados Unidos ronda actualmente los \$19 mil millones anuales, lo que contribuye en gran medida al crecimiento de las exportaciones estadounidenses.

Capítulo 11

Forfaiting

El *forfaiting* es un método de financiamiento para operaciones de comercio internacional que permite a los exportadores obtener efectivo a través de la venta con descuento de sus cuentas extranjeras de saldo por cobrar de medio y largo plazo, basándose en la modalidad “sin recurso”. Un *forfaiter* es una firma especializada de financiamiento o un departamento del banco que realiza financiamiento de exportaciones sin recursos a través de la compra de saldos comerciales a cobrar a mediano y largo plazo. “Con recursos” o “sin recursos” significa que el *forfaiter* asume y acepta el riesgo de falta de pago. Como en el caso del *factoring*, en el *forfaiting* prácticamente se elimina el riesgo de falta de pago, una vez que los bienes hayan sido entregados al comprador extranjero conforme a los términos de venta. Sin embargo, a diferencia de los factores, los *forfaiters* generalmente trabajan con los exportadores que venden bienes de capital y commodities o que participan en proyectos largo y, por ende, necesitan ofrecer períodos de crédito extendido que van desde 180 días hasta siete años o más. En *forfaiting*, los saldos a cobrar normalmente son garantizados por el banco del importador, que permite al exportador eliminar la transacción del balance para mejorar las razones financieras. En la actualidad, el tamaño de transacción mínimo para el *forfaiting* es de \$100,000. En los Estados Unidos, la mayoría de los usuarios de *forfaiting* son corporaciones sólidamente establecidas, pero las pequeñas y medianas compañías están lentamente adoptando el *forfaiting*, como consecuencia de la feroz búsqueda de soluciones de financiamiento que están llevando a cabo para exportaciones a países de alto riesgo.

Puntos principales

- El *forfaiting* prácticamente elimina todo riesgo al exportador, con financiamiento del valor del contrato del 100 por ciento.
- Los exportadores pueden ofrecer financiamiento de mediano y largo plazo en mercados donde el riesgo crediticio sería, en caso contrario, demasiado alto.
- El *forfaiting* generalmente trabaja con letras de cambio, pagarés o una carta de crédito.
- En la mayoría de los casos, los compradores extranjeros deben presentar una garantía bancaria bajo la forma de aval, carta de garantía o carta de crédito.
- El financiamiento se puede establecer de una sola vez en cualquier moneda principal, generalmente a una tasa de interés fija, pero también se encuentra disponible la opción de una tasa variable.
- El *forfaiting* puede usarse conjuntamente con créditos oficialmente otorgados y respaldados por agencias de crédito de exportación tal como el Banco estadounidense Exportaciones e Importaciones.

CARACTERÍSTICAS DEL FORFAITING

Aplicabilidad

Adecuado para exportaciones de bienes de capital, *commodities* y proyectos largos en créditos de medio y largo plazo (de 180 días a siete años o más).

Riesgo

El riesgo de falta de pago inherente en una venta de exportación queda prácticamente eliminado.

Ventajas

- Elimina el riesgo de falta de pago por parte de compradores extranjeros
- Ofrece sólidas posibilidades en mercados emergentes y en vías de desarrollo

Desventajas

- A menudo, el costo es superior al financiamiento comercial por parte del prestamista
- Se limita a transacciones a mediano y largo plazo y a aquellas que exceden los \$100,000

Cómo funciona el *forfaiting*

El exportador se acerca a un *forfaiter* antes de completar la estructura de la transacción. Una vez que el *forfaiter* se compromete con el acuerdo y define la tasa de descuento, el exportador puede aplicar el descuento al precio de venta. Luego, el exportador acepta un compromiso emitido por el *forfaiter*, firma el contrato con el importador y obtiene, si fuera requerido, una garantía de parte del banco del importador, encargado de brindar los documentos necesarios para completar el *forfaiting*. El exportador envía los bienes al importador, y los documentos, al *forfaiter*, quien se encarga de verificarlos y pagarlos conforme a lo acordado en el compromiso. Como este pago se realiza sin recurso, el exportador no tiene ningún interés en los aspectos financieros de la transacción y es el *forfaiter* quien debe solicitar los futuros pagos pendientes al importador.

Cuándo contactar a un *forfaiter*

El *forfaiting* es ampliamente utilizado por exportadores e instituciones financieras de toda Europa ya que sus profesionales de venta y financiamiento trabajan en estrecha colaboración para desarrollar una propuesta de precio contractual que permita que el costo de financiamiento resulte competitivo y atractivo a compradores extranjeros, una actitud poco adoptada y ejercida en los Estados Unidos. Por lo tanto, los exportadores deben contratar a un *forfaiter* lo antes posible en el proceso de concreción de ventas y financiamiento de propuestas, y así poder comprender mejor las sutilezas y complejidades de negociar en determinados mercados, incluido la forma de crear una propuesta de financiamiento de mediano plazo a tasas de interés que sean competitivas, sin reducir el margen de venta.

El costo del *forfaiting*

El costo del *forfaiting* para el exportador está determinado por la tasa de descuento basada en las tasas LIBOR (Tasa de Referencia Interbancaria de Londres) para el plazo de los saldos por cobrar y un margen que refleja el riesgo vendido. Además, existen determinados costos efectuados por el importador que el exportador también debe tener en cuenta. El grado de riesgo varía según el país importador, la duración del préstamo, la moneda de la transacción y la estructura de reembolso —cuanto mayor es el riesgo, mayor es el margen y, por ende, la tasa de descuento. Sin embargo, el *forfaiting* puede ser más rentable que las herramientas tradicionales de financiamiento para operaciones de comercio internacional, como consecuencia de los numerosos beneficios atractivos que ofrece al exportador.

Tres ventajas adicionales relevantes del *forfaiting*

Volumen: El *forfaiting* puede trabajar sobre la base de transacciones únicas, sin la necesidad de un volumen de negocios continuo.

Rapidez: Los compromisos se pueden emitir en horas o días, dependiendo de los detalles y del país.

Simplicidad: La documentación es generalmente simple, concisa y clara.

Perfil de la industria del *forfaiting*

El *forfaiting* se desarrolló en Suiza en la década del 50 para salvar el vacío entre el exportador de bienes de capital, quien no podía o no quería hacer tratos sobre una cuenta abierta, y el importador quien deseaba aplazar el pago hasta que los bienes de capital comenzaran a pagarse por sí mismos. Si bien el número de transacciones de *forfaiting* continúa creciendo en todo el mundo, no existen en la actualidad estadísticas oficiales sobre el tamaño del mercado mundial de *forfaiting*. Sin embargo, fuentes de la industria calculan que el volumen anual total de las nuevas transacciones de *forfaiting* es de alrededor de \$30 billones, y que las transacciones de *forfaiting* con un valor de entre \$60 y \$75 billones son extraordinarias en cualquier momento. Las fuentes de la industria también calculan que solo un 2 por ciento del comercio mundial se financia a través del *forfaiting*. Las transacciones de *forfaiting* estadounidenses representan solamente un 3 por ciento de ese volumen. Las firmas de *forfaiting* han abierto en todo el mundo, pero los europeos triunfan en el mercado, incluida América del Norte. Si bien estas firmas son escasas en número en los Estados Unidos, el financiamiento innovador que brindan no debería ser descartado como medio viable de financiamiento de exportación para exportadores estadounidenses.

¿Dónde encontrar a un *forfaiter*?

La Asociación de Comercio y Forfaiting en las Américas, Inc. (ATFA) y la Asociación Internacional de Forfaiting (IFA) son fuentes útiles para localizar *forfaiters* dispuestos a financiar exportaciones. La ATFA y la IFA son asociaciones de instituciones financieras dedicadas a fomentar el financiamiento para operaciones de comercio internacional internacionales a través del *forfaiting*. La ATFA se encuentra localizada en Nueva York y su sitio web es www.tradeandforfaiting.com. La IFA se encuentra en Suiza y su sitio web es www.forfaiters.org.

Capítulo 12

Financiamiento al comprador extranjero asistido por el gobierno

Las ventas internacionales de bienes o servicios de capital de alto valor y las exportaciones a proyectos de gran escala, que requieren financiamiento a mediano y largo plazo, a menudo presentan desafíos especiales a los exportadores, ya que los prestamistas comerciales pueden ser reacios a extender sumas cuantiosas a compradores extranjeros, especialmente aquellos en países en vías de desarrollo, por períodos extendidos. Una solución viable a estos desafíos es el financiamiento al comprador extranjero ofrecido por el Banco de Exportaciones e Importaciones estadounidense (Ex-Im Bank). Como agencia oficial estadounidense de crédito de exportación, el Ex-Im Bank respalda las compras de bienes y servicios estadounidenses por parte de compradores extranjeros solventes que no pueden obtener el financiamiento que necesitan a través de fuentes comerciales tradicionales. El Ex-Im Bank no compite con prestamistas comerciales pero provee productos que cubren los vacíos en financiamiento para operaciones de comercio internacional al asumir riesgos país y crediticios que el sector privado no puede o no quiere aceptar. Con el financiamiento al comprador extranjero del Ex-Im Bank, los exportadores estadounidenses pueden convertir sus oportunidades de negocios en transacciones reales y obtener efectivo en la entrega y recepción de bienes o servicios.

Puntos principales

- El financiamiento al comprador extranjero asistido por el gobierno ayuda a convertir las oportunidades —especialmente en mercados emergentes de alto riesgo— en transacciones reales para corporaciones estadounidenses grandes y medianas empresas consolidadas, como así también pequeños proveedores de negocios.
- Los compradores extranjeros solventes pueden obtener préstamos necesarios para las compras de bienes y servicios estadounidenses, especialmente bienes o servicios de capital de alto valor y exportaciones a proyectos de gran escala.
- Este tipo de financiamiento otorga préstamos directos a compradores extranjeros a una tasa de interés fija u otorga garantías para financiamientos con términos ofrecidos por prestamistas comerciales.
- El financiamiento se encuentra disponible para transacciones de mediano plazo (hasta 5 años) y de largo plazo (generalmente hasta 10 años).

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO AL COMPRADOR EXTRANJERO ASISTIDO POR EL GOBIERNO

Aplicabilidad

Resulta apropiado para la exportación de bienes o servicios de capital de alto valor o proyectos de gran escala que requieren financiamiento extendido.

Riesgo

El riesgo se transfiere al Ex-Im Bank o al comprador extranjero a quien se le requiere que realice un pago inicial en efectivo del 15 por ciento al exportador.

Ventajas

- Financiamiento del comprador como parte de un paquete de ventas atractivo
- Pago en efectivo al momento del envío de los bienes o servicios

Desventajas

- Sujeto a determinadas restricciones por razones de política del gobierno estadounidense
- Puede ser un proceso prolongado de aprobación de financiamiento

Principales características de las garantías de préstamo y de los préstamos directos del Ex-Im Bank

El Ex-Im Bank ayuda a los exportadores estadounidenses de la siguiente forma: (a) otorgando préstamos directos o (b) garantizando el reembolso de préstamos comerciales a compradores extranjeros solventes para las compras de bienes y servicios estadounidenses. Estos préstamos generalmente se usan para financiar la compra de equipos o servicios o exportaciones de capital de alto valor para proyectos de gran escala que requieren financiamiento de mediano o largo plazo. El financiamiento al comprador extranjero del Ex-Im Bank también se usa para financiar la compra de equipos restaurados, software, y ciertos honorarios bancarios y legales, como así también algunos costos y expensas locales. No existe límite mínimo o máximo para el tamaño de la venta de exportación que puede ser respaldada por el financiamiento al comprador extranjero del Banco. El Ex-Im Bank le exige al comprador extranjero efectuar un pago en efectivo al exportador, equivalente a un mínimo del 15 por ciento del contrato de suministro estadounidense. Los términos de reembolso de hasta 5 años están disponibles para exportaciones de bienes y servicios de capital. Los equipos de transporte y las exportaciones para proyectos de gran escala pueden ser elegibles para términos de reembolso de hasta 10 años (de 12 a 18 años para determinados sectores). Los artículos militares generalmente no son elegibles para el financiamiento del Ex-Im Bank, como así tampoco lo son las ventas a entidades militares extranjeras. Además, los bienes deben satisfacer los requisitos de contenido extranjero del Banco. Por último, el financiamiento del Ex-Im Bank puede no estar disponible en determinados países y determinados términos por razones de política del gobierno estadounidense (para más información, consulte el Programa de Limitaciones por Países publicado en el sitio web del Banco bajo la sección "Solicitar").

Características principales de las garantías de préstamo del Ex-Im Bank

- Los préstamos son efectuados por bancos comerciales y el reembolso de estos préstamos está garantizado por el Ex-Im Bank.
- Los préstamos con garantía cubren el 100 por ciento del principal y un interés por el 85 por ciento del precio contractual estadounidense.
- Las tasas de interés son negociables y generalmente variables e inferiores a las tasas fijas.
- Los préstamos con garantía se pueden transferir completamente, se pueden titularizar y se encuentran disponibles en determinadas monedas extranjeras.
- El proceso de documentación de los préstamos con garantía es más rápido y cuenta con la asistencia de los bancos comerciales.
- No existen requisitos estadounidenses relacionados con el transporte por navío para montos inferiores a \$20 millones.

Características principales de los préstamos directos del Ex-Im Bank

- Los préstamos con tasa fija se otorgan directamente a compradores extranjeros solventes.
- Los préstamos directos respaldan el 85 del precio contractual estadounidense.
- Los exportadores recibirán el pago completo cuando se desembolse el préstamo a compradores extranjeros.
- Generalmente, los bienes enviados por vía marítima deben transportarse únicamente en buques estadounidenses.
- Los préstamos directos se aprovechan mejor cuando el comprador insiste en una tasa fija.

Honorarios e información de contacto del Ex-Im Bank

- **Carta de interés:** \$50 para solicitudes en línea; \$100 para solicitudes en papel vía correo y fax.
- **Compromiso inicial:** \$0.1 del 1 por ciento de la cantidad financiada de hasta \$25,000.
- **Compromiso de garantía:** 0.125 por ciento al año sobre el balance no desembolsado del préstamo.
- **Compromiso de préstamo directo:** 0.5 por ciento al año sobre el balance no desembolsado del préstamo.
- **Comisión por exposición:** varía, dependiendo del plazo, riesgo país y riesgo crediticio del comprador.

Para más información sobre los préstamos del Ex-Im Bank, visite el sitio web www.exim.gov o llame al 1-800-565-EXIM (3946).

Capítulo 13

Financiamiento a las exportaciones agrícolas respaldado por el gobierno

Estados Unidos es el mayor exportador de productos agrícolas del mundo. Las exportaciones agrícolas estadounidenses juegan un rol vital en la construcción y fortalecimiento de la economía nacional. Como en el caso de las transacciones fronterizas, las ventas internacionales de productos agrícolas a menudo presentan desafíos financieros a los exportadores, ya que los prestamistas comerciales pueden ser reacios a extender crédito a compradores extranjeros, especialmente a aquellos en países con mercados emergentes riesgosos. Una solución viable a estos desafíos es el financiamiento de exportaciones agrícolas respaldado por el gobierno que ofrece el Departamento de Agricultura estadounidense (USDA). El Servicio Agrícola Extranjero (FAS) del USDA es responsable de la operación de dos programas de garantías de créditos para el financiamiento comercial de las exportaciones agrícolas estadounidenses y servicios afines: el Programa de Garantía de Crédito de Exportación (GSM-102) y el Programa de Garantía de Servicios (FGP). Estos programas, con garantías emitidas por la Corporación de Crédito sobre Mercancías del USDA, alienta a los prestamistas comerciales a extender el financiamiento, en caso contrario, no disponible a los compradores en países donde el crédito es necesario para comprar productos agrícolas estadounidenses y construir o expandir los servicios relacionados con la agricultura. Con el financiamiento de exportaciones agrícolas del USDA, los exportadores estadounidenses de las mercancías y productos agrícolas pueden convertir sus oportunidades de negocios en transacciones reales y recibir el pago tras la presentación de los documentos correspondientes.

Puntos principales

- El financiamiento de exportación agrícola respaldado por el gobierno ayuda a convertir las oportunidades de ventas, especialmente en mercados emergentes, en transacciones reales para los exportadores estadounidenses de productos agrícolas y servicios afines.
- Las cartas de crédito son solicitadas en todas las transacciones de financiamiento de exportación respaldadas por el USDA.
- El USDA está a la cabeza en lo que respecta a financiamiento de exportación agrícola estadounidense, mientras que el Banco de Exportaciones e Importaciones estadounidense (Ex-Im Bank) es la agencia federal líder en proporcionar financiamiento y seguro para exportaciones estadounidenses no agrícolas.
- Sin embargo, si bien el financiamiento de exportaciones respaldado por el USDA no se encuentra disponible debido a las restricciones del programa o a los términos del contrato de ventas propuesto por el comprador extranjero, el financiamiento de exportación agrícola respaldado por el gobierno puede estar disponible en el Ex-Im Bank.

Programa de garantía de crédito de exportación (GSM-102)

GSM significa Gerente General de Ventas, oficial del FAS encargado de administrar el programa GSM-102. Bajo el programa GSM-102, la Corporación de Crédito sobre Mercancías (CCC) del USDA otorga garantías de crédito para fomentar el financiamiento comercial de exportaciones agrícolas de Estados Unidos, asistiendo así a los exportadores estadounidenses en la concreción de ventas que no podrían realizarse de otra manera. El USDA no otorga préstamos a compradores extranjeros, pero sí pagos de garantías pendientes provenientes de bancos extranjeros bajo la forma de cartas de créditos (LC) a exportadores o prestamistas comerciales estadounidenses. Como el pago tiene garantía, los prestamistas comerciales estadounidenses pueden ofrecer términos de crédito competitivos a los bancos extranjeros que emiten cartas de crédito a importadores de productos agrícolas y alimenticios estadounidenses. Es el exportador

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS RESPALDADO POR EL GOBIERNO

Aplicabilidad

Adecuado para la exportación de mercancías y productos agrícolas, y de bienes manufacturados para mejorar o establecer servicios agrícolas, a mercados emergentes donde el crédito pueda ser difícil de obtener.

Riesgo

El USDA asume casi todo el riesgo por incumplimiento de pago.

Ventajas

- Poner a disposición de los compradores de productos agrícolas estadounidenses el financiamiento "no disponible"
- Solicitar el pago tras presentar los documentos correspondientes

Desventajas

- El costo de obtener una garantía proveniente de USDA
- Sujeto a determinadas restricciones por razones de política del gobierno estadounidense

estadounidense quien debe solicitar la garantía de la CCC y pagar una comisión. Como tal, el exportador puede realizar incluir este costo al precio de venta previo al proceso de negociación del contrato. La garantía de la CCC cubre hasta un 98 por ciento del principal del préstamo y una parte del interés para términos de hasta 3 años. El exportador estadounidense puede evitar el riesgo de pérdidas asignando la garantía de la CCC a un banco de los Estados Unidos. En otras palabras, el titular de una garantía de la CCC afronta una pérdida del 2 por ciento, en el caso de existir incumplimiento.

Proceso paso a paso del programa GSM-102

1. El exportador estadounidense califica para participar en el programa GSM-102 (solicitud en línea).
2. El exportador estadounidense negocia un contrato de venta firme con el importador.
3. El importador solicita que se abra una LC a favor del exportador estadounidense en un banco extranjero aprobado por el USDA.
4. El exportador estadounidense solicita una garantía de la CCC y paga una comisión por la garantía.
5. La CCC emite una garantía al exportador estadounidense.
6. El exportador estadounidense generalmente adjudica la garantía de la CCC a un banco de Estados Unidos aprobado por el USDA.
7. El exportador estadounidense envía las mercancías y presenta los documentos al banco de Estados Unidos.
8. El banco de Estados Unidos le paga al exportador estadounidense a la vista y extiende los términos de financiamiento al banco extranjero.
9. El banco extranjero le paga al banco de Estados Unidos por los términos del financiamiento garantizado por la CCC.
10. El importador le paga al banco extranjero por los términos establecidos entre ambas partes.
11. Si el banco extranjero no cumple con el pago, el titular de la garantía de la CCC presenta una demanda ante el USDA.

Ejemplos de productos agrícolas y alimenticios de Estados Unidos elegibles del GSM-102

- **Commodities a granel:** trigo, cereales forrajeros, algodón, granos de soja, arroz
- **Productos intermedios:** alimentos para animales, cueros de ganado, harina de soja, harina, edulcorantes
- **Productos de alto valor:** carne, frutas, vegetales, vino, productos comestibles

Programa de garantía de servicios (FGP)

Otro programa de financiamiento de exportaciones del USDA es el Programa de Garantía de Servicios (FGP), que otorga garantías de pago para financiar exportaciones comerciales de bienes y servicios manufacturados de los Estados Unidos que se usarán para establecer o mejorar los servicios relacionados a la agricultura en países emergentes. El programa FGP está diseñado para expandir las ventas de productos agrícolas y alimenticios de los Estados Unidos a mercados emergentes donde almacenamiento, procesamiento o capacidad de manipulación inadecuados limitan el potencial para las operaciones de comercio internacional. Cada año, el USDA determina si este programa se encontrará disponible o no. La garantía del FGP cubre el 95 por ciento del valor de los bienes y servicios a exportarse menos los descuentos o bonificaciones al importador.

Ejemplos de productos y servicios estadounidenses elegibles del FGP

- Construcción de una planta de prensado de soja para prensar soja proveniente de los Estados Unidos
- Construcción de un silo de maíz para almacenar maíz proveniente de Estados Unidos
- Implementación de un sistema de datos de *commodities* agrícolas

Más información sobre los Programas de Financiamiento de Exportación del FAS y el USDA

En nombre del USDA, el FAS gestiona tanto el Programa GSM-102 como el FGP. El FAS vincula la agricultura estadounidense con el mundo para mejorar las oportunidades de exportación y la seguridad alimentaria global. Además de su personal de Washington, D.C., el FAS cuenta con una red mundial de 98 oficinas que abarca a 162 países. Estas oficinas están integradas por agregados de agricultura y profesionales locales que son los ojos, los oídos y la voz de la agricultura estadounidense en el mundo. El personal del FAS identifica problemas, ofrece soluciones prácticas, trabaja para fomentar oportunidades para la agricultura estadounidense y respalda la política exterior de Estados Unidos en el mundo. Para obtener más información sobre el FAS, visite su sitio web en www.fas.usda.gov. Para más información sobre el Programa GSM-102 y el FGP, contáctese con: Credit Programs Division, Office of Trade Programs, FAS/USDA, 1400 Independence Ave. SW, Washington, DC 20250-1025; tel.: (202) 720-6211; fax: (202) 720-2495.

Capítulo 14

Gestión del riesgo de tipo de cambio (FX)

Cómo exportar en monedas extranjeras

El tipo de cambio (FX) es un factor de riesgo que con frecuencia es descartado por las pequeñas y medianas empresas (PYME) que desean entrar, crecer y triunfar en el mercado global. Si bien la mayoría de los exportadores de las PYME de Estados Unidos prefieren realizar las ventas en dólares estadounidenses, actualmente los compradores extranjeros solventes están demandando cada vez más realizar el pago en moneda local. Desde el punto de vista de un exportador estadounidense que elige vender en moneda extranjera, el riesgo de tipo de cambio supone la exposición a pérdidas financieras potenciales debido a la devaluación de la moneda extranjera contra el dólar estadounidense. Obviamente, esta exposición puede evitarse si se insiste en que las ventas se realicen en dólares estadounidenses. Sin embargo, este enfoque puede significar la pérdida de oportunidades frente a competidores dispuestos a complacer a los compradores extranjeros realizando las ventas en su moneda local. Este enfoque tampoco está exento de la falta de pago por parte de un comprador extranjero a quien se le hace imposible cumplir con las obligaciones de pagos denominadas en dólares estadounidenses debido a una devaluación significativa de la moneda local contra el dólar estadounidense. Si bien las pérdidas por falta de pago podrían estar cubiertas por el seguro de crédito de exportación, la protección basada en el “qué pasaría si” no tiene sentido cuando se pierden las oportunidades de exportación por una política basada en “el pago con dólares estadounidenses únicamente”. La venta en moneda extranjera, si se gestiona y controla el riesgo de tipo de cambio de manera exitosa, puede ser una opción viable para los exportadores estadounidenses que desean entrar y permanecer competitivo en el mercado global.

Puntos principales

- La mayoría de los compradores extranjeros generalmente prefieren operar en su moneda local para evitar la exposición al riesgo de tipo de cambio.
- Los exportadores de las PYME estadounidenses que elijen operar en monedas extranjeras pueden minimizar la exposición cambiaria usando una de las técnicas disponibles de gestión del riesgo de tipo de cambio ampliamente difundida.
- A veces, la índole volátil del mercado cambiario supone un riesgo referido a fluctuaciones desfavorables en los tipos de cambio, que puede causar pérdidas financieras significativamente perjudiciales en ventas de exportación rentables.
- El objetivo principal de la gestión del riesgo de tipo de cambio es minimizar las posibles pérdidas monetarias, sin beneficiarse de las fluctuaciones en los tipos de cambio, que son impredecibles.

CARACTERÍSTICAS DE LA VENTA DE EXPORTACIÓN DENOMINADA EN MONEDA EXTRANJERA

Aplicabilidad

Se recomienda para (a) mercados competitivos y (b) cuando los compradores extranjeros insisten en realizar la compra en su moneda local.

Riesgo

El exportador está expuesto al riesgo cambiario de la moneda, salvo que se utilicen técnicas de gestión del riesgo de tipo de cambio.

Ventajas

- Mejora los términos de las ventas de exportación para ayudar a los exportadores a permanecer competitivos
- Reduce el riesgo de falta de pago debido a la devaluación de la moneda local

Desventajas

- El costo de usar algunas técnicas de gestión del riesgo de tipo de cambio
- Carga de la gestión del riesgo de tipo de cambio

Opciones de la gestión del riesgo de tipo de cambio

Existe una variedad de opciones para reducir la exposición cambiaria de corto plazo. Las secciones a continuación enumeran las técnicas de gestión del riesgo de tipo de cambio consideradas adecuadas para las compañías PYME estadounidenses que son nuevas en exportación. Los instrumentos cambiarios mencionados abajo se encuentran disponibles en las principales monedas y son ofrecidos por numerosos bancos comerciales. Sin embargo, puede que no todas estas técnicas se encuentren disponibles en el país del comprador o pueden ser muy costosas por su utilidad.

Técnicas de gestión del riesgo de tipo de cambio (FX) sin cobertura

El exportador puede evitar la exposición cambiaria a través de la técnica sin cobertura más simple: cotizar la venta en moneda extranjera a cambio de un adelanto en efectivo. Luego, la actual tasa del mercado al contado determinará el valor en dólares estadounidense de los ingresos en moneda extranjera. Una transacción al contado se realiza cuando el exportador y el importador acuerdan pagar según el tipo de cambio del día y establecer un período de dos días hábiles. Existe otra técnica sin cobertura para minimizar la exposición cambiaria que consiste en pasar al neto los ingresos y egresos de divisas. Por ejemplo, el exportador estadounidense que recibe el pago en pesos de un comprador de México puede tener otros usos para los pesos, por ejemplo, el pago de comisiones a agentes o la compra de suministros a un socio comercial mexicano diferente. Si las transacciones de exportación e importación que realiza la empresa con México son comparables en valor, rara vez se convierten los pesos a dólares, y se minimiza el riesgo de tipo de cambio. El riesgo se reduce aún más si esas transacciones de importación y exportación denominadas en pesos se realizan de manera regular.

Cobertura de divisas

El método más directo de cobertura del riesgo de tipo de cambio es el contrato a plazo, que permite al exportador vender una cantidad fija de moneda extranjera a un tipo de cambio previamente acordado con una fecha de entrega que va desde los tres días hasta el año. Por ejemplo, una empresa alemana compra bienes estadounidenses por €1 millón en un plazo de 60 días y el interés a futuro para un “euro de 60 días” es de 0.80 euros por dólar. El exportador estadounidense puede eliminar la exposición cambiaria mediante un contrato en el que se comprometa a entregar €1 millón a su banco en un plazo de 60 días a cambio de \$1.25 millones. Ese contrato a plazo le garantizará al exportador estadounidense que podrá convertir el €1 millón en \$1.25 millones, sin importar lo que pueda suceder al tipo de cambio dólar-euro en los próximos 60 días. Sin embargo, si el comprador alemán no cumple con el pago en tiempo y forma, el exportador estadounidense tendrá igualmente la obligación de entregar €1 millón en 60 días. En este sentido, cuando se realicen contratos a plazo para cubrir el riesgo de tipo de cambio, se les aconseja a los exportadores estadounidenses que elijan las fechas de entrega cuidadosamente o que le pidan al operador un margen de entrega (*a window forward*) que les permita realizar la liquidación entre dos fechas en lugar de hacerlo en una fecha específica. Si la divisa se cobra por adelantado, el exportador conserva el poder sobre ella hasta la fecha de entrega o puede “trocar” el antiguo contrato de divisas por uno nuevo con una nueva fecha de entrega a un costo mínimo. Tenga en cuenta que no hay que abonar honorarios ni cargos para realizar los contratos a plazo ya que el operador de divisas obtiene un margen de ganancia al comprar a un precio determinado y luego venderlo a un precio superior.

Coberturas de opciones sobre divisas

Si una PYME tiene una transacción extraordinariamente importante cotizada en divisa o existe un período de tiempo considerable entre la cotización y la aceptación de la oferta, merece la pena considerar la opción sobre divisas. Bajo la opción sobre divisas, el exportador o el titular de la opción adquiere el derecho, pero no la obligación, de entregar una cantidad acordada de divisas a un operador a cambio de dólares a una tasa específica ya sea a término o antes de la fecha de vencimiento de la opción. A diferencia del contrato a plazo, la opción sobre divisas tiene un honorario explícito, una prima, similar a la prima que se paga para el seguro. Si el valor de la divisa baja, el exportador está protegido contra pérdidas. Caso contrario, si el valor de la divisa sube considerablemente, el exportador simplemente la deja vencer y vende la divisa en el mercado al contado por una mayor cantidad de dólares de lo previsto, aunque se podría perder la prima. Si bien las coberturas de opciones sobre divisas proporcionan un mayor grado de flexibilidad, pueden ser considerablemente más costosas que los contratos a plazo.

La misión de la Administración de Comercio Internacional (ITA) es la creación de prosperidad mediante el fortalecimiento de la competitividad de la industria estadounidense, la promoción del comercio, la inversión, el aseguramiento del comercio justo y el cumplimiento de leyes y los acuerdos comerciales.



INTERNATIONAL
T R A D E
ADMINISTRATION

***Manufacturing and Services
Office of Financial Services Industries***

1401 Constitution Ave. NW
Washington, DC 20230

T 202.482.3277

F 202.482.5702

www.trade.gov

www.export.gov/TradeFinanceGuide