

Publicado originalmente en:

Zorrilla Salgado, Juan Pablo (2004): “Servicios financieros para el comercio internacional” en Gestiopolis, 27 de marzo de 2004. Texto completo en <http://www.gestiopolis.com>

Servicios financieros para el comercio internacional

Juan Pablo Zorrilla Salgado

Resumen: El presente artículo resume todos los productos y servicios más comunes en cuanto al comercio exterior se refiere. Ofrecidos por los bancos y, a disposición de todos los empresarios que se dedique a exportar y/o importar. Dividido en tres bloques, siendo el primero acerca de los productos y servicios para los exportadores únicamente, en la segunda parte del escrito, se dirige a los instrumentos que pueden tener acceso sólo los importadores. Finalmente, se explican de manera breve y consistente los instrumentos financieros los cuales pueden utilizar tanto los exportadores como importadores.

Palabras clave: Finanzas – Comercio Exterior - Banca.

Introducción

Los capitales internacionales, poco a poco, se han ido apoderando de la banca privada en América Latina, ya que estos capitales buscan mayores rendimientos y mejores canales de flujos de dinero, a través de la promoción de nuevos servicios financieros, que buscan fomentar los movimientos de capitales internacionales en función al comercio exterior.

Cuando se habla de comercio exterior, lo primero que se nos viene a la mente, es exportar, pero una empresa la cual se dedica a la exportación, no necesariamente sólo cumpla esa función, sino también esta puede importar como objetivo o en la utilización de insumos para la producción de lo que se pretende exportar después.

Por lo tanto existen servicios financieros disponibles para las empresas que se dediquen a exportar, importar, o ya sea la combinación de ambas actividades.

A) Servicios Financieros más comunes para las Empresas Exportadoras:

1. Las remesas

Es un servicio de pago de cheques girados a bancos e instituciones de crédito localizadas en el extranjero. Ofreciendo como beneficio la disposición inmediata de fondos en moneda nacional el mismo día.

2. Transferencias Internacionales

Es una opción para administrar la recepción de divisas, lográndolas integrar en una red bancaria. Funciona recibiendo fondos de cualquier parte del mundo en cualquier cuenta,

brindándote acreditación bancaria directa, disponibilidad de divisas, conseguir un mejor tipo de cambio cuando lo desee uno conveniente.

3. Créditos para Exportar

Logrando financiar distintas necesidades como apoyos para la pre-exportación, venta de exportadores directos e indirectos, proyectos de inversión y la reestructuración de pasivos.

B) Servicios Financieros más comunes para las Empresas Importadoras:

1. Crédito a Largo Plazo

Son financiamientos para proyectos de construcción y desarrollo de centros industriales, comerciales, corporativos y de servicios.

Para las pequeñas y medianas empresas, se les apoya para el desarrollo de sus planes de expansión, modernización, adquisición de equipo, importación de bienes de capital y necesidades de capital de trabajo permanente.

2. Transferencia Internacional Enviada al Extranjero

Instrumento de pago internacional, que permite enviar fondos al extranjero como un resultado de actividades de comercio internacional.

C) Otros Tipos de Créditos

Existen créditos que se otorgan en dólares con tasa fija o variable. Así como, créditos para la importación de maquinaria y equipo, funcionando con organismos aseguradores, que permiten agilizar los trámites para su autorización.

Y finalmente, créditos para la importación de productos agrícolas de EE.UU. y Canadá.

Giros comerciales Sobre el Extranjero.

Otra alternativa para realizar pagos en el extranjero, ofreciendo el servicio de cancelación en caso de extravío del documento (Stop payment).

D) Servicios comunes para la Exportación e Importación

1. Carta de Crédito

Este instrumento garantiza en una transacción comercial internacional, el pago (Exportador) de la mercancía en un plazo determinado siempre estando bajo el cumplimiento de las condiciones y términos antes convenidos.

En el caso de ser un importador, el banco se obliga (por cuenta del importador) a pagar a través de este documento, a su proveedor una determinada suma de dinero por la compra o adquisición de productos y servicios, siempre y cuando se cumplan las

condiciones y términos establecidos, asegurando la recepción de los documentos correspondientes a la transacción.

2. Cobranza Documentaria

Este instrumento ofrece una mayor eficiencia en el proceso de cobro de las ventas en el exterior.

A través de este medio, los bancos se encargan de cobrar los documentos, estos mismos serán entregados al importador, ya sea contra pago o aceptación de la letra.

Ofreciéndote rapidez y agilidad en la entrega de tu dinero.

En el caso de ser el importador, el banco nacional se recibirá los documentos enviados por su proveedor, haciendo la operación, más rápida y eficiente.

3. Opciones de Tipo de Cambio

Este es un instrumento financiero derivado, que en la actualidad, es bastante innovador y ayuda a la administración financiera de tu empresa.

Este instrumento es un derecho, más no una obligación, de comprar o vender sus dólares a una fecha futura a un tipo de cambio determinado, mediante el pago de una prima.

Beneficios:

- Puede ser constituido por personas físicas y morales.
- Protege al capital del cliente eliminando el riesgo contra fluctuaciones en el tipo de cambio.
- Se garantiza la entrega de los recursos en la fecha de liquidación pactada.
- Permite al cliente una adecuada planeación a corto y mediano plazo.

4. Futuros

Para el alcance de todas las pequeñas y medianas empresas, sin la necesidad de cotizar en la Bolsa de Valores (Nacional o internacional) se ofrecen comúnmente al alcance de todo empresario dedicado a la exportación y/o importación de bienes y servicios dos tipos de instrumentos derivados, conocidos como “Futuros”.

5. Futuros Flexibles

Son acuerdos de compra y venta de dólares a una fecha futura, hechos a la medida de tus necesidades específicas, ya que la persona que adquiere este producto derivado, determina el monto y plazo de la transacción.

Beneficios:

Elimina el riesgo sobre el tipo de cambio.

Permite planear a corto y mediano plazo con mayor acierto, ya que garantiza el tipo de cambio.

Garantizando a su vez, la entrega de dólares al vencimiento de la operación.

6. Futuros en Moneda Nacional

Son contratos estandarizados (fijos), mediante los cuales el cliente puede comprar o vender pesos a una fecha, precio y monto determinado.

Beneficios:

- Neutraliza los riesgos cambiarios y de crédito.
- Diversifica portafolios.
- Optimiza rendimientos con un atractivo nivel de apalancamiento.
- Proporciona una expectativa más amplia sobre eventos futuros.
- Permite planear y presupuestar al corto y mediano plazo.

7. Cuenta de Cheques

Esta cuenta tiene como objetivo, satisfacer la necesidad de administrar sus recursos en dólares.

A través de este instrumento puedes realizar traspasos entre cuentas propias y a terceros, en moneda nacional o en dólares americanos.

Esta cuenta también permite realizar o recibir pagos en dólares a través de la gama de productos de cambios, como son giros comerciales, cheques de viajero, tarjeta VISA Travel Money y transferencias enviadas o recibidas del extranjero.

Ofreciendo como beneficio directo una cobertura cambiaria que le permitirá eliminar riesgos en la paridad, al manejar los recursos de sus transacciones en dólares americanos.

CONCLUSIONES

Todos los instrumentos antes mencionados, son instrumentos que se aplican en realidad en la mayoría de los países de América Latina para las empresas exportadoras y/o importadoras.

Sólo tienen que revisar a través del Internet los bancos que tienen estos servicios disponibles en su país. Siempre aparecerán, en las secciones de “Empresa” e “Internacionales”.

Por lo tanto nada de lo expuesto con anterioridad se queda estancado en la teoría. Debido a que estos productos y servicios financieros, se tienden a homogenizar debido a la fuerte competencia de la banca internacional.

Recomendando siempre, verificar que las comisiones y tasas ofrecidas por los bancos privados o gubernamentales existentes, sean las más convenientes para usted, como empresario.



Este obra de Juan Pablo Zorrilla Salgador está bajo una [licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/).