

AD 3543

TESIS
I.F.2000
P45

**UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO
ESTUDIOS DE POST-GRADO
POSTGRADO EN INSTITUCIONES FINANCIERAS**

**“MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO
PARA OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR
EN VENEZUELA“**

ECON. EDUARDO PEREIRA ALVARIÑO, C.I 6.932.003

PROF. JOSE REQUENA UNDA

**TRABAJO ESPECIAL DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO
PARA OPTAR AL TITULO DE
ESPECIALISTA EN INSTITUCIONES FINANCIERAS
MENCION:
“FINANZAS INTERNACIONALES”**

JUNIO 2000

INDICE

CONTENIDO

I INTRODUCCION.....	4
II OBJETIVO Y METODOLOGIA.....	6
III MARCO TEORICO.....	7
IV DESARROLLO.....	9
1 FINANCIAMIENTO PARA OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.....	9
1.1 Sujetos Protagonistas.....	9
1.2 Relaciones entre Exportador e Importador.....	10
1.3 Relaciones entre Exportador y Estado.....	13
1.4 Relaciones entre Importador y Estado.....	14
1.5 Papel que desempeña la Banca en el Comercio Exterior.....	16
1.6 Relaciones entre Banca e Importador.....	18
1.7 Relaciones entre Banca y Exportador.....	19
2 CARACTERISTICAS GENERALES DEL FINANCIAMIENTO AL IMPORTADOR.....	19
2.1 Pago Directo al Exportador.....	21
2.2 Complemento del Plazo de Financiamiento otorgado por el Exportador.....	21
2.3 Financiamiento bajo Carta de Crédito a la Vista.....	22
2.4 Financiamiento bajo Carta de Crédito a Plazo(Aceptación).....	22

3	CARACTERISTICAS GENERALES DEL FINANCIAMIENTO AL EXPORTADOR.....	23
3.1	Modalidad Pre-Embarque (Cuenta Abierta).....	25
3.2	Modalidad Post-Embarque (Cuenta Abierta).....	25
3.3	Modalidad Pre-Embarque (Carta de Crédito a la Vista).....	26
3.4	Modalidad Post-Embarque(Carta de Crédito Plazo).....	26
3.5	Seguro de Crédito al Exportador.....	27
4	FUENTES LATINOAMERICANAS DE CREDITO PARA EXPORTADORES.....	31
4.1	Programa CAF(Corporación Andina de Fomento).....	33
4.2	Programa BANCOEX(Banco de Comercio Exterior).....	37
5	FUENTES INTERNACIONALES DE CREDITO PARA IMPORTADORES.....	41
5.1	Programa CCC (Comodity Credit Corporation).....	43
5.2	Programa EXIMBANK (Export-Import Bank).....	45
	V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	47
	VI BIBLIOGRAFIA.....	50
	VII GLOSARIO.....	51

I INTRODUCCION

La importancia, cada vez más decisiva, que el comercio exterior va adquiriendo para la evolución de la economía de los países hace que la preocupación por el estudio de sus diversas facetas alcance progresivamente a los mas variados sectores de la sociedad.

Es necesario destacar que entre todas estas facetas es el aspecto financiero el que merece una especial atención debido a que se encuentra en la misma raíz de la actividad exportadora e importadora. Fácilmente se puede comprender que sin un adecuado financiamiento seria difícil que se puedan llevar a cabo estas actividades.

Por ello, el análisis de las diversas posibilidades que el sistema financiero ofrece a los sujetos directos del comercio exterior, exportador e importador, es fundamental para quienes desarrollan su actividad en el ámbito financiero.

Es necesario destacar la especial importancia que significa el financiamiento que el importador recibe del exportador, ya sea mediante facilidades de pago diferido o a través de la concesión de créditos. La misma importancia supone el financiamiento recibido por el exportador del importador, por la vía de los anticipos.

Cuando realmente aparecen los aspectos concretos del financiamiento, es al tratar, de forma separada, las importaciones y las exportaciones. Para todos los países es fundamental aumentar las exportaciones y disminuir las importaciones con el objeto de nivelar, o alcanzar un superávit en su balanza de pagos.

Esto hace que el financiamiento de las importaciones sea mas reducido, a pesar de las razones que se presentan como condiciones, costos, ventajas. Siendo distinto el tratamiento que, por ende las autoridades y la banca dan a las exportaciones, ya que son estas las que es necesario incrementar y ayudar de todas las formas posibles.

En este aspecto del comercio exterior, el exportador, además del financiamiento que puede proporcionarle la Banca Privada con sus recursos propios, o los Programas multilaterales, recibe especial interés la Administración de estas operaciones. Siendo este el motivo de que se regule y desarrolle el crédito a la exportación en sus diversas modalidades. Debiendo completarse con programas de seguros que permitan que las operaciones de exportación se lleven a cabo con mayor seguridad.

II OBJETIVO Y METODOLOGIA.

La presente investigación tiene como finalidad plasmar de la manera mas completa posible las diversas alternativas o modalidades de financiamiento para el comercio exterior en sus dos vertientes, exportación e importación, exponiendo sus características, así como condiciones necesarias para la realización de cada operación, a fin de fomentar el desarrollo de instrumentos nuevos que satisfagan las necesidades presentes y futuras del mercado.

La metodología a emplear consiste en evidenciar los basamentos teóricos, realizando luego un análisis de las diferentes modalidades e instrumentos de financiamiento para comercio exterior existentes en Venezuela.

III MARCO TEORICO.

Independientemente de cualquier postura proteccionista no se puede negar al comercio exterior su participación en la mejoría del bienestar de la humanidad y elevación del nivel de vida de sus habitantes, a quienes ha permitido disfrutar y consumir bienes de todo orden que sin el, sin su desarrollo, su fomento y su impulso, hubiesen quedado en muchos casos fuera de su alcance.

Hay que tener en cuenta, sin embargo, que el comercio exterior queda limitado en ocasiones, al adoptar determinados países actitudes proteccionistas, a veces ciertamente justificables, en razón de sus fines de promoción y ayuda a las industrias, necesario autoabastecimiento, defensa de la utilización de materias primas u otros motivos de índole político o laboral. Todo ello sin olvidar que permite al mismo tiempo, un mayor y mejor aprovechamiento de los diferentes factores productivos, los cuales al desplazarse se complementan y consiguen obtener resultados óptimos en su explotación, tanto en términos cuantitativos como calidad productiva.

Por otro lado, en el sistema económico que impera actualmente en el mundo, juega un papel importante en todo proceso productivo el Factor Financiero, constituyendo este un elemento de producción necesario.

Sobre la base de ello, vamos a considerar las diferentes posibilidades o modalidades que se ofrecen al empresariado particular, fabricante o simple comerciante, para abastecerse de este otro factor productivo(El Financiero), crédito que le permita ejercer el comercio exterior en las mejores condiciones posibles frente a la fuerte competencia que experimenta el mercado mundial, debido a la expansión de esta actividad, donde el financiamiento juega un papel importante en esta competitividad.

El fomento y desarrollo de dichas modalidades de financiamiento va permitir que los sujetos participantes puedan tener un mayor acceso a operaciones de comercio en regiones con alto potencial de negocios con nuestro país, que como consecuencia de la globalización de los mercados, dichos negocios requieren de servicios internacionales que complementen y agilicen la operatividad de sus transacciones de comercio, razón por la cual deben existir mecanismos propios de comercio exterior que permitan una mayor flexibilidad y acercamiento entre los distintos mercados.

IV DESARROLLO.

1. FINANCIAMIENTO PARA OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR.

Existen operaciones de financiamiento de Comercio exterior, originadas por los mecanismos de pago internacionales tradicionales en el intercambio de comercio entre importadores y exportadores. Estos financiamientos están diseñados para facilitarle a las empresas sus operaciones de comercio internacional, a través de la transformación de los plazos establecidos en los esquemas de pagos utilizados.

Estos esquemas varían, dependiendo a quien van dirigidos, bien hacia el importador o al exportador. Para los importadores, el objetivo principal es adecuar los plazos para el pago de las obligaciones contraídas al ciclo económico. En el caso de los Exportadores, el fin perseguido es permitir que reciban anticipadamente el flujo monetario futuro, proveniente de operaciones de comercio internacional, liberando fondos que puedan invertirse en su actividad productiva.

1.1 Sujetos Protagonistas.

Los principales protagonistas de las operaciones de intercambio con el exterior son el comprador y el vendedor del producto objeto de comercio

exterior. A estos sujetos los denominamos propiamente Importador y Exportador. En muchas ocasiones ellos solos no pueden resolver el problema del financiamiento, no sabiendo a donde acudir, o quienes pueden, organismos o entidades facilitarles los medios económicos por la vía del crédito que haga factible realizar la transacción comercial.

Dejando a un lado la propia capacidad autofinanciadora de las empresas, las principales fuentes de financiamiento para exportadores e importadores, están constituidas en primer lugar por el Estado, a través de sus planes oficiales, seguido por la Banca Privada y en tercer lugar los Organismos Internacionales o Regionales.

Estos sujetos, tienen las características básicas para entrar en la corriente del financiamiento, pues tienen medios financieros en sus múltiples formas, así como el interés, los cuales son distintos uno del otro, ya que el estado puede estar impulsado por motivos políticos, la banca por motivos privados de tipo lucrativo y los organismos internacionales actuando de acuerdo a convenios regionales.

1.2 Relaciones entre Exportador e Importador.

De todas las corrientes de financiamiento, esta es la más directa, ya que relaciona a los dos sujetos directos de las operaciones de comercio exterior. Donde se presentan, según cual sea el sujeto que financia al otro, dos posiciones.

a) Caso en que el Exportador financia al Importador: En estas operaciones es el importador quien exige al Exportador la entrega de la mercancía, contra pago diferido de su importe, bien en su totalidad o parcialmente. La razón principal del establecimiento del pago diferido es que el importador, quien es considerado siempre como unidad de producción, nunca de consumo, generalmente no obtiene del producto adquirido un beneficio inmediato. Estando esta solicitud de pago diferido motivado por que se encuentre incluido en un plan de inversión mas o menos dilatado en el tiempo y que por tanto no le permitirá recuperar rápidamente su costo por medio de un proceso productivo, o por que las ventas de los productos directamente a las unidades de consumo no son inmediatas y si lo son, su pago no se realiza de contado.

La consecuencia inmediata es que el exportador, al vender y entregar su mercancía sin la contraprestación inmediata de su precio, esta financiando al importador, su plan de inversión, e incluso su actividad comercial, pues ambos se pueden realizar total o parcialmente sin desembolso inmediato de dinero, es decir a crédito.

Existen algunas razones que inducen al exportador a aceptar que la operación se realice en estas condiciones.

- Por no tener otro comprador que le pague de contado.

- Por el interés que puede ofrecerle el mercado consumidor a mas o menos largo plazo, sobre todo por su dimensión o posibilidad.

b) Caso en que el Importador financia al Exportador: A veces, debido a las fuerzas imperantes en el mercado, el importador concede, por el interés en comprar determinados artículos, anticipos a los exportadores, que pueden ser establecidos para Financiar Proyectos, que luego le reportaran una opción sobre los mismos. Así como garantizar la fabricación de alguna maquinaria, cuando no hay crédito documentario que asegure el pago.

Estas dos modalidades se utilizan cuando existe una estrecha relación financiera entre el Exportador y el Importador, ya que como es bien cierto es una forma de financiamiento mucho más arriesgada para el exportador ya que pierde la posesión de la mercancía, que ha enviado al Importador, sin tener ningún documento que evidencie el compromiso de pago. En determinadas ocasiones, el importador solicita al exportador el establecimiento de una garantía bancaria que ampare la devolución del anticipo, que en caso que el mismo no cumpla el compromiso adquirido, no realizándose la venta, pueda el importador asegurar la devolución de las cantidades entregadas anticipadamente.

1.3 Relaciones entre Exportador y Estado.

Las relaciones entre el Estado y los Exportadores toman un aspecto muy interesante con el establecimiento de ayudas a la exportación por la importancia que estas pueden suponer como elemento de nivelación de la balanza de pagos, así como para conseguir ampliar el mercado de los bienes nacionales. Estos estímulos y ayudas a las exportaciones son consideradas como medidas, dictadas por el gobierno, destinadas a fomentar las exportaciones y que se concretan así mismo en la concesión de autorizaciones estatales a determinadas entidades de crédito para poder facilitar este tipo de financiamiento.

En el punto 3 se explicara con mas detalle las características y requisitos de estos créditos, limitándonos aquí, solo a dar una clasificación:

- **Créditos al Vendedor:** Aquellos concedidos al exportador nacional.
- **Créditos con Pedido en Firme:** Aquellos concedidos sobre la base de un contrato o pedido entre el exportador nacional y el importador extranjero.
- **Crédito de Pre-Embarque:** Es el que cubre los costos de fabricación de la mercancía a exportar, pretendiendo liberar al exportador del financiamiento necesario para cubrir el costo de la fabricación de los distintos artículos cuya venta haya contratado con el comprador extranjero.

- **Crédito de Post- Embarque:** Constituye el crédito a la exportación propiamente dicho, ya que permite al exportador contar con el importe de los bienes cuyo pago aplazado haya pactado en el contrato con el comprador extranjero.
- **Créditos sin pedido en firme** (créditos para capital circulante de las empresas exportadoras): Aquellos que se conceden a las empresas exportadoras sin que previamente exista contrato o pedido en firme. Con ello se trata de facilitar las posibles necesidades financieras normales derivadas de la actividad exportadora de las empresas, sin que sea necesario su justificación mediante un pedido en firme.
- **Crédito al comprador extranjero:** Son créditos que se conceden directamente al comprador extranjero. Con ello se pretende como objetivo principal evitar una excesiva concentración de riesgos sobre el exportador, ya que en caso de una gran cantidad de riesgos bancarios sobre el exportador, esto podría suponer una limitación de su capacidad exportadora.

1.4 Relaciones entre Importador y Estado.

Debido a la propia naturaleza del mercado internacional y a las consecuencias que ello implica para la balanza de pagos de un país, es necesario que el Estado ayude y proteja la exportación de sus productos y al mismo, evitando en lo posible la importación de productos extranjeros.

Por ello, la mayor parte de las medidas gubernamentales van dirigidas a la protección de las exportaciones, dejando en manos de la iniciativa privada el financiamiento de las importaciones, de lo que se desprende que las relaciones entre el Estado y los Importadores se vean reducidas precisamente al establecimiento, por parte de las autoridades competentes de una serie de requisitos que deben reunir las importaciones.

Sin embargo el Estado puede estar interesado y de hecho, intervenir de una manera directa en algunos casos en que sean necesarias importaciones de determinados artículos, debido a las siguientes razones:

- a) Cuando es preciso realizar la importación de diversos artículos de primera necesidad que no se produzcan en nuestro país o que aun produciéndose, se encuentra el país en situación deficitaria debido a causas coyunturales y por tanto, se necesita su importación para poder atender la demanda de los consumidores.
- b) Cuando se necesitan determinadas maquinarias y materias primas que no se encuentran en nuestro país y su utilización es imprescindible para la marcha y el fomento de diversas industrias de primordial importancia para el país.

En estos casos, el Estado actúa otorgando determinadas facilidades a los importadores con objeto de que pueda atender la demanda de esos productos.

1.5 Papel que desempeña la Banca en el Comercio Exterior.

La participación de la Banca en el Comercio Exterior se lleva a cabo de dos formas:

a.- Como suministro de información:

Dado que el comercio exterior consiste en un movimiento de mercancías de un país a otro, donde el primer problema que se le presenta a la empresa, es el desconocimiento de los mercados externos y la falta de información sobre las personas que podrían desear adquirir sus bienes. Además de existir otras dificultades, como consecuencia de las diferencias de idioma, tradición y normativa reguladora del comercio de cada país.

En razón de ello se hace necesario acudir a una organización capaz de afrontar y resolver estas dificultades, facilitando al Exportador e Importador toda la información precisa para obtener los mejores resultados en su actividad. Siendo la institución financiera este tipo de organización, la cual al ser especializada en Comercio Exterior, cuentan con una red de Corresponsales, Filiales y Sucursales que permiten establecer los contactos necesarios que ayuden a los exportadores e importadores a obtener toda la información necesaria para acceder los mercados externos. Por ello los bancos conscientes de la importancia que tiene con los medios adecuados poder prestar al máximo cualquier tipo

de asesoramiento comercial, ya que normalmente, los negocios que se hacen a base de la información facilitada por ellos se efectúan por su intermedio, dedican parte de su atención, e inversión, al mantenimiento de unos productos y servicios especializados en el área.

b.- Como intermediario con el Exterior:

La banca desempeña un papel fundamental al servir como intermediario en las relaciones entre un Exportador y sus compradores extranjeros, sobre todo en el caso en que aquel desconozca la moralidad y solvencia de sus compradores.

Este papel de intermediario lo desempeña principalmente en el caso de los créditos, donde el exportador solicita al Importador la apertura a través de su banco, de un crédito documentario en el cual él sea el beneficiario, de esta forma el Exportador tiene la garantía del banco extranjero emisor del crédito documentario de que recibirá el pago de las mercancías enviadas al Importador, siempre y cuando el Exportador cumpla con todos los términos y condiciones que figuran expresamente señaladas en el crédito documentario.

De acuerdo con las características del crédito, la presentación de documentos podrá hacerse de 2 formas:

1. - Directamente en el Banco Emisor del crédito.

2. - En un Banco del país de residencia que actúe como intermediario y que normalmente será el que reciba la comunicación de apertura del crédito por parte del Banco Emisor y se encargue de tramitar el establecimiento de este crédito al Exportador.

Dado que en los dos casos mencionados anteriormente la única garantía que tiene el exportador viene dada por la solvencia de la entidad emisora del crédito, y tomando en consideración que en determinadas ocasiones esta solvencia puede considerarse insuficiente, el Exportador puede cubrirse de este riesgo, solicitando a sus compradores extranjeros que al ordenar la apertura del crédito documentario, indiquen en el mismo que sea confirmado por un banco del país del Exportador. De esta manera, este último Banco al confirmar el crédito, hace suyos los compromisos contraídos por el Banco emisor frente al beneficiario.

1.6 Relaciones entre Banca e Importador.

Esta relación es muy atractiva para la Banca, debido a la rentabilidad que para ella supone la concesión de créditos a los importadores y sobre todo, porque es casi el único camino viable que tienen estos para conseguir financiamiento, dado que la ayuda oficial a las importaciones es muy limitada, ya que como dijimos anteriormente, solo se produce para el caso que por razones coyunturales, puede el país ser beneficiado en algún artículo de primera necesidad y tenga que cubrirlo con importaciones.

1.7 Relaciones entre Banca y Exportador.

La Banca establece relaciones con el Exportador, siendo una de las mas frecuentes de cuantos se dan en el comercio exterior, relativo a la exportación de mercancías y además se beneficia a todos los elementos que intervienen en estas operaciones. Por una parte, el Exportador logra el financiamiento que necesita y que no puede financiar por sus propios recursos, y por otra parte, la banca al financiar estas operaciones, además de recibir una serie de comisiones e intereses, le permite atraer a determinadas empresas a su ámbito de negocios, ya que estas acuden al Banco no solo para solicitar esta modalidad de financiamiento para sus exportaciones, sino también para utilizar sus servicios en una variedad de operaciones que de igual manera reportan beneficios al banco.

Por ello, cualquier banco al que le soliciten financiamiento para exportaciones, tratara dentro de los márgenes legales y con las suficientes garantías, atraer al cliente con el objeto de que canalice a través de el todo o parte del conjunto de operaciones y una de las formas en que lo puede lograr es otorgándoles dicho financiamiento.

2 CARACTERISTICAS GENERALES DE FINANCIAMIENTO AL IMPORTADOR.

Existen características generales que enmarcan las modalidades de Financiamiento otorgadas al Importador, las cuales están basadas en:

1. - **Desembolso:** El mismo puede llevarse a cabo de dos maneras:

a.- Pago Directo a Proveedor: Los recursos del financiamiento son pagados directamente a este o depositados en la cuenta concentradora de fondos para pagos a proveedores del solicitante.

b.- Pago bajo carta de crédito: Los desembolsos se hacen directamente en la cuenta del banco emisor de la carta de crédito o en la cuenta del cliente a ser debitada por el banco.

2. - **Tasa:** Libor + margen, este ultimo es determinado por la unidad de comercio internacional de la institución que otorga el financiamiento.

3. - **Plazo:** Máximo de hasta 180 días, extensible según las características propias de la negociación y del ciclo productivo.

4. - **Condiciones de pago:** Los financiamientos de comercio exterior, son otorgados para ser cancelados en la fecha de su vencimiento. En caso de requerirse mayor plazo o renovación, se solicitara a la unidad de comercio exterior la aprobación con suficiente antelación a la fecha de vencimiento de la operación original.

5. - **Requisitos Generales:** Entre los requisitos básicos a ser consignados por el importador esta la carta debidamente firmada por la persona autorizada, solicitando el financiamiento, indicando el monto, plazo, nombre del proveedor, dirección, numero de cuenta y banco a donde se remitirá el pago, y que ningún otro financiamiento ha sido otorgado bajo la misma operación.

2.1 Pago Directo al Exportador.

Esta modalidad busca financiarle al Importador sus operaciones de comercio internacional, otorgándole un plazo adecuado para que este realice los pagos de las mismas, en función de su capacidad operativa para generar efectivo. Siendo los recursos del financiamiento pagados directamente al Exportador. Para ello se requiere que la factura original y el conocimiento de embarque estén emitidos dentro de los 45 días previos a la solicitud de financiamiento.

2.2 Complemento del Plazo de Financiamiento otorgado por el Exportador.

Esta modalidad esta orientada a extenderle el plazo efectivo de pago mas allá del otorgado por el proveedor (Exportador) y hasta 180 días contados a apartir de la fecha del conocimiento de embarque. Para ello se requiere como requisito que las facturas deban evidenciar el plazo otorgado por el proveedor y el conocimiento de embarque debe presentar

una fecha de emisión no mayor a 150 días para el momento de la solicitud de financiamiento.

2.3 Financiamiento bajo Carta de Crédito a la vista.

Esta modalidad busca extender el plazo para el pago de los compromisos adquiridos, mediante una carta de crédito a la vista, por un plazo de 180 días, contados a partir de la fecha del conocimiento de embarque. Para ello se requiere las copias de la factura comercial y del conocimiento de embarque, los cuales deben evidenciar una fecha de emisión no mayor a 45 días para el momento de la solicitud del financiamiento, a menos que la carta de crédito acepte documentos emitidos con anterioridad a la emisión de la misma.

2.4 Financiamiento bajo Carta de Crédito a Plazo (Aceptación).

El objetivo de esta modalidad es el de incrementar el periodo para el pago de las operaciones de comercio internacional de la empresa, otorgado por el proveedor bajo la carta de crédito negociada bajo aceptación, hasta por un máximo de 180 días, a partir de la fecha de conocimiento de embarque. Para ello se requiere copia legible de la carta de crédito, de la factura comercial y del conocimiento de embarque, estos últimos deben tener una fecha de emisión no mayor a 45 días.

3 CARACTERISTICAS GENERALES DE FINANCIAMIENTO AL EXPORTADOR.

Los financiamientos para Exportadores pueden ser otorgados bajo la modalidad de Pre y Post embarque, independientemente de la existencia o no de una carta de credito. Por lo general, este tipo de modalidad de financiamiento este sustentado en la experiencia exportadora de la empresa, orden de compra aceptadas y pendientes, la experiencia de pago de sus clientes, el riesgo pais en sus relaciones comerciales y demás elementos que permitan proyectar los niveles de flujo de caja de la empresa para el periodo a financiar con un alto nivel de acierto.

Así mismo y al igual que el financiamiento al Importador, existen características definidas para el Exportador:

a.- Desembolso: Estos se realizaran directamente en la cuenta del Exportador en la institución que él indique en su solicitud, incluyendo las cuentas de los proveedores. Así mismo se podrán hacer desembolsos en las cuentas concentradoras de fondos por pago a proveedores que mantenga el exportador en la institución donde solicite el financiamiento o en otras instituciones, en caso de que sean proveedores de insumos importados.

b.- Tasa: Libor + margen, este ultimo a ser determinado por la unidad internacional de la institución.

C.- Plazo: Los plazos son variables y van a depender según las necesidades de cada cliente y las características de la operación, pudiendo extenderse entre el corto y el mediano plazo.

D.- Condiciones de Pago: Los financiamientos de comercio exterior, como dijimos anteriormente, son otorgados para ser cancelados en la fecha de su vencimiento. Dado el caso de requerir mayor plazo o renovación se deberá realizar una solicitud a la unidad de comercio exterior para su aprobación con suficiente tiempo de antelación a la fecha de vencimiento de la operación original.

e.- Requisitos Generales: El exportador debe preparar una solicitud debidamente firmada por la persona autorizada, donde indique el monto de financiamiento, plazo, tasa, nombre del proveedor, dirección, numero de cuenta, y banco a donde se remitirá el pago, así como la declaración de la existencia de la cuenta concentradora en la institución donde esta aplicando el financiamiento y que ningún otro crédito has sido otorgado bajo la misma operación. Así mismo una proyección de la exportación, copia de la carta de crédito o petición en firme(casos Post-Embarque).

3.1 Modalidad Pre- Embarque(Cuenta Abierta).

La principal finalidad de estos esquemas es financiar el ciclo productivo de la empresa, desde la compra de materia prima hasta la exportación del producto final. Siendo los plazos de estos financiamientos fijados de acuerdo al ciclo productivo de cada empresa y en función de su capacidad para generar efectivo.

Como requisito principal, el exportador debe presentar a la institución copia legible de las ordenes de compra y o proyección de exportaciones para el periodo a financiar.

3.2 Modalidad Post-embarque(Cuenta Abierta).

El objetivo de este esquema es permitirle por adelantado el flujo de efectivo descontado perteneciente a la exportación realizada, para que este pueda darle un uso eficiente a los fondos. Para ello el exportador debe consignar en la institución copia legible de la factura, indicando la fecha de vencimiento o plazo otorgado al importador para el pago, cuya fecha de emisión nos sea mayor a los treinta días, así como copia del conocimiento de embarque.

3.3 Modalidad Pre-Embarque (Carta de Crédito a la Vista).

Al igual que la modalidad de Pre-Embarque-cuenta abierta, el objetivo de esta modalidad es la de financiar el ciclo productivo de la empresa, centrándose la atención en el conocimiento que tenga la institución que otorga el financiamiento del banco emisor de la carta de crédito y de la capacidad exportadora que tenga la empresa.

En los casos de cartas de crédito que sean confirmadas por la institución otorgante o por otras instituciones de la plaza o región, estos serán considerados como la fuente principal de pago. En tal sentido, tales características definen los plazos de estas operaciones en función de la diferencia entre la fecha de recepción y la fecha de vencimiento de la carta de crédito, además de la dinámica de la actividad productiva de la empresa y su capacidad para generar efectivo.

Para ello el exportador debe consignar en la institución copia legible de la carta de crédito, carta de asignación del producto de la carta de crédito, así como la declaración sobre la inexistencia de otro financiamiento otorgado para la operación en cuestión.

3.4 Modalidad Post-Embarque (Carta de Crédito a Plazo).

La finalidad de esta modalidad es permitirle al Exportador, obtener por adelantado el flujo de efectivo descontado perteneciente a la exportación

realizada y asociada a la carta de crédito a plazo o de o pago diferido. En este caso la atención se centra en la evaluación de riesgo que haga la institución que otorga el financiamiento del banco emisor de la carta de crédito. En los casos de carta de crédito que sean confirmadas por la institución que otorga el financiamiento o de otra institución de la plaza o región, estas serán consideradas como la fuente principal del pago. Por ende los plazos definidos para estas operaciones estarán en función de las fechas estipuladas para los desembolsos según la carta de crédito. Requiriéndose para ello consignación de los siguientes recaudos:

- Copia legible de la carta de crédito
- Original de los giros librados bajo la carta de crédito y aceptadas para ser pagados por le banco confirmador o pagador, endosados a favor de la institución que este otorgando el financiamiento. En los casos de cartas de crédito con pagos diferidos, se requiere la carta de asignación el producto de la carta de crédito a favor de la institución otorgante del financiamiento.

3.5 Seguro de Crédito a la Exportación.

En la medida en que un país comienza a presentar desequilibrios desfavorables en su balanza comercial por perdida de competitividad de sus productos de exportación, aparecen como variables fundamentales de las políticas económicas de los gobiernos, mecanismos de compensación

y promoción para este sector. De allí, que el fomento a las exportaciones constituya un objetivo básico en el desarrollo de los países.

Dentro de las políticas de desarrollo y fomento a las exportaciones, los instrumentos de carácter financiero (financiamientos y seguros de crédito) desempeñan un papel relevante. Tanto mas relevante, cuanto mayor sea el apoyo que se quiera dar a este sector.

En Venezuela este apoyo financiero a las exportaciones se complementa con mecanismos de aseguramiento que dependen del tipo de riesgo que se quiera considerar.

En el comercio internacional, al igual que en otras áreas de negocio podemos encontrar riesgos ponderables (riesgos financieros, riesgos de cambio) y riesgos no ponderables (riesgos comerciales, riesgos políticos y extraordinarios). Para el primer tipo de riesgo existen mecanismos como los instrumentos de cobertura o análisis cuya función es minimizar las perdidas potenciales como consecuencia de incumplimiento o fluctuaciones en las tasas entre monedas. Sin embargo para el segundo tipo de riesgo, implementar mecanismos de cobertura es a veces tan inconveniente como costoso para alguna de las partes involucradas en este tipo de transacciones. Por esto en el ámbito internacional desde ya hace muchos años se viene utilizando un mecanismo de aseguramiento, cuyo objetivo es cubrir aquellos riesgos no imputables al Importador, originados por la imposibilidad de cumplimiento de este ultimo, de los compromisos financieros adquiridos con el exportador.

En Venezuela, estos instrumentos de seguro de crédito están gestionados por la Mundial, C.A. Venezolana de Seguros de Crédito, compañía especializada en el ramo del seguro de crédito, cuyos accionistas principales son el Banco de Comercio Exterior de Venezuela (BANCOEX), la Reaseguradora Internacional de Venezuela (R.I.V) y un pool de compañías de seguros del país. Así mismo, La Mundial C.A se encuentra respaldada por compañías reaseguradoras, nacionales e internacionales, las cuales asumen la mayoría del riesgo.

Este mecanismo o modalidad de seguro, surge como una necesidad de los productores y exportadores de los países industrializados de contar con apoyo y respaldo para sus operaciones de CREDITO con sus compradores internacionales. Esto trajo como consecuencia una serie de cambios en los parámetros que venían rigiendo al comercio internacional, especialmente el Financiamiento.

Venezuela, al igual que los demás países de América Latina, no podía ser indiferente a estos cambios. Es así, que en 1973 se inicia la promulgación de leyes que van a determinar la promoción y diversificación del Sector de Exportaciones no Tradicionales mediante la creación de un Sistema de Financiamiento, complementado con el otorgamiento del Seguro de Crédito a la Exportación.

Entre las ventajas del Seguro de Crédito, podemos mencionar las siguientes:

- Asesoramiento y prevención. A través de la compañía aseguradora, los exportadores podrán obtener información financiera fidedigna y confidencial de sus posibles compradores, lo cual les permitirá otorgar sus créditos con un mejor conocimiento de los clientes y evitar, en lo posible, incurrir en transacciones de alto riesgo.
- Incremento de la capacidad financiera del exportador frente a la banca comercial, ya que la póliza de seguro de crédito podría sustituir o reforzar las garantías que generalmente exigen los bancos en las operaciones de comercio internacional.
- El exportador se vuelve más competitivo, dado que no tendría que exigir a sus clientes instrumentos de pago costosos tales como, cartas de crédito o avales bancarios.

La Mundial C.A Venezolana de Seguros de Crédito, ofrece en Venezuela pólizas de cobertura de dos tipos de riesgo a saber:

- Cobertura de Riesgo Comerciales: Dentro de la categoría de riesgos comerciales podemos mencionar: la insolvencia, mora prolongada, resolución del contrato, falta de entrega y retención de mercancías en tránsito. La cobertura de este tipo de riesgo es hasta un máximo de 85% del valor de la pérdida neta definitiva. Para el cálculo de los costos de emisión de este tipo de póliza, se estudian cuatro grandes factores: el riesgo cliente, el riesgo país, el plazo y el monto de la operación, por lo que estos costos son variables y la tasa definitiva a

aplicar dependerá del resultado que arroje la evaluación de los mencionados factores.

- Cobertura de Riesgos Políticos y Extraordinarios: Dentro de esta categoría entran todos aquellos riesgos de índole político, económico y catastrófico, que son independientes de la situación financiera del importador, y pudieran causar el incumplimiento de este último, frente a los compromisos adquiridos con el exportador. La cobertura de este tipo de riesgo es hasta un máximo de 95% del valor de la pérdida neta definitiva. En cuanto a los costos del emisor de este tipo de cobertura de riesgo (póliza de seguro), estos dependerán del clasificador de países.

4 FUENTES LATINOAMERICANAS DE CREDITO PARA EXPORTADORES.

Las fuentes disponibles de financiamiento a corto, mediano y largo plazo en América Latina, están relacionadas con las facilidades desarrolladas por organismos multilaterales, fondos y bancos latinoamericanos e instituciones de integración con el interés de promover y financiar el intercambio comercial de la región, promoviendo así el crecimiento económico en los países que la integran.

Estas instituciones actúan como intermediarios financieros y coparticipantes de riesgo en financiamiento otorgados al desarrollo de las exportaciones movilizandoo recursos de países industrializados hacia la región; promotores de comercio intraregional y de inversiones apoyando desde las grandes corporaciones hasta micro empresas, y fomentando las alianzas estratégicas entre países accionistas.

Generalmente, estas instituciones actúan bajo el convenio reciproco de los países de ALADI, lo, cual significa que los bancos centrales de los países miembros, garantizan la convertibilidad y transferibilidad de los flujos de pagos comerciales.

Para el cumplimiento de sus fines, los organismos multilaterales gozan de privilegios e inmunidades, aprobadas por los gobiernos de los países que integran la comunidad andina y latinoamericana, entre las que podemos mencionar:

- a) Las propiedades, activos, depósitos y otros recursos confiados al fondo, ya sean estos pasivos, representen patrimonio o sean productos de operaciones fiduciarias, gozaran de inmunidad respecto a acciones judiciales.
- b) Inviolabilidad de bienes y archivos.
- c) Exención de restricciones a la tenencia de recursos en oro y en cualquier moneda.

- d) Libre convertibilidad y transferibilidad de activos.
- e) Exención de tributos sobre la emisión de valores o garantías y en general sobre las demás operaciones que efectúe en cumplimiento de sus finalidades.
- f) Exención de toda clase de tributos sobre ingresos, bienes y otros activos.
- g) Exención de derechos arancelarios.
- h) Exención de toda responsabilidad relacionada con el pago, retención o recaudación de cualquier tributo, entre otros.

4.1 Programa C.A.F(Corporación Andina de Fomento).

La Corporación Andina de Fomento fue fundada en Agosto de 1966, con el propósito de servir como instrumento financiero para proyectos prioritarios y necesarios para la integración, desarrollo y fomento de los países miembros de la Región.

Opera dentro del Moderno concepto de Banca Múltiple, ofreciendo servicios similares a los de un banco comercial, de desarrollo y de inversión. Permitiendo ello que sus clientes dispongan de una amplia gama de productos y servicios financieros, tales como:

1. - Préstamo a corto plazo(1 año), mediano(1-5 años), y largo plazo(mas de 5 años), constituyen la principal modalidad operativa de la C.A.F.

2. -Pueden otorgarse en forma de línea de crédito o para una operación específica.
3. - Prestamos de Pre-inversion para estudios de prefactibilidad.
4. -Préstamos para Capital de trabajo, bajo la modalidad de Banca de segundo piso.

La C.A.F realiza también actividades de Cofinanciamiento para atender mas recursos externos y de esta manera aumentar sustancialmente los flujos de financiamiento para inversiones públicas y privadas que realiza a favor de sus países accionistas.

Además del Capital aportado por sus accionistas la C.A.F cuenta con recursos provenientes de diversas fuentes, como por ejemplo líneas de crédito que instituciones financieras ponen a sus disposición para realizar operaciones de comercio, créditos blandos y asistencia técnica que le otorgan organismos multilaterales y países desarrollados, así como colocaciones de títulos-valores en los mercados andinos de capital como en los mercados internacionales.

Los gobiernos de la Comunidad Andina, los gobiernos de países u organismos internacionales miembros de la corporación, así como las empresas públicas, privadas, mixtas e instituciones financieras que operan en los países de la Comunidad Andina tiene acceso a las operaciones de la C.A.F.

A Pesar de la gran capacidad de financiamiento que posee la C.A.F, esta mantiene una políticas de gestión que establecen limites máximos para los montos a otorgar para los diferentes tipos de prestamos. Sin embargo dentro de estos, sólo el proceso de evaluación de cada proyecto determina el financiamiento a otorgar, considerando la capacidad de reparo del cliente y el riesgo percibido.

- Cartera por País: No puede exceder el 35% del monto de la cartera consolidada de todas las operaciones financiadas por la CAF, ni el 100% del patrimonio neto de la institución.
- Cartera por cliente del sector público o mixto: Con un cliente del sector público o mixto considerado como riesgo no soberano, la cartera no puede exceder del 15% del patrimonio neto de la Corporación.
- Cartera por cliente del sector privado: Con un cliente del sector privado incluyendo las operaciones con empresas relacionadas, la cartera no puede exceder el 10% del patrimonio neto de la CAF. Además cuando se trate de una institución financiera, esta no puede exceder el patrimonio neto de la institución.
- Cartera de Inversiones de riesgo: La cartera en su totalidad no puede exceder el 10% de su patrimonio neto, ni el 1% de este cuando se trata de una empresa que no es un fondo de inversión.
- Cartera de riesgo en un país no-miembro: Todo financiamiento para proyectos de inversión que exponga la CAF a un riesgo país distinto

al de sus miembros, deberá ser autorizado por el directorio de la institución.

En los últimos cinco años, las aprobaciones a favor de Venezuela totalizaron USD 2.361,2 Millones, con una tasa promedio de crecimiento anual del 10,3%. En 1998, la aprobación de operaciones de largo plazo para la nación alcanzó el 99,8% del total.

La cartera total de préstamos con Venezuela cerró en 1999 en USD 599,6 Millones, monto un 108,7% superior al registrado en 1995. En ese mismo lapso, la cartera de préstamos a largo plazo se incrementó en un 309,7%.

La cooperación técnica de la CAF a Venezuela durante 1999 fue de USD 1,1 Millones, monto que asistió actividades en el sector industrial, actividades multi-sectoriales, de apoyo institucional y relacionadas con la cultura, la integración y el medio ambiente.

Requisitos y Condiciones:

- Bienes a Financiar: Exportaciones Pre y Post Embarque, Importaciones de materia prima y Proyectos de Exportación o ampliación de planta.
- Moneda: USD
- Monto Mínimo por Operación: USD 100.000
- Monto a Financiar: 100% del valor FOB

- Plazo: 12 meses hasta 36 meses
- Forma de Pago: Al vcto/cuotas trimestrales, semestrales de capital más intereses.
- Impuestos: Exceptuado de retención impositiva.
- Recaudos: Solicitud de Carta de Crédito, Factura Pro- forma, Carta de Aceptación de Términos y Condiciones.
- Documentos: Contrato de Préstamo

4.2 Programa BANCOEX (Banco de Comercio Exterior- Venezuela).

BANCOEX nace el 12 de julio de 1996 con la aprobación de la ley del Banco de Comercio Exterior y abre sus puertas al público el 7 de octubre de 1997. Con dicha creación se fundaron las bases para el desarrollo de un moderno y eficaz sistema de financiamiento para las operaciones de exportación. Siendo una institución financiera al servicio de las empresas Venezolanas exportadoras de productos o servicios no tradicionales. Promoviendo la competitividad internacional del sector exportador Venezolano mediante modalidades eficaces de financiamiento, asesoría y promoción de exportaciones.

Para ello BANCOEX sostiene un proceso de otorgamiento de líneas de crédito a la banca para atender las necesidades de capital de trabajo e inversión de los exportadores, favoreciendo con ello al sector.

Estas líneas de crédito le permiten a cada banco participante contar con un máximo de 15 millones de dólares anuales para el financiamiento de la actividad. Con el sector financiero se totalizan 255 millones de dólares al año en disponibilidad.

Actualmente Bancoex mantiene relaciones directas con los exportadores, quienes también cuentan con 15 millones de dólares para financiar sus negociaciones en el exterior.

En resumen, BANCOEX destina el 54% de sus recursos a las líneas de crédito con la Banca y el restante 48% a la actividad de banco de primer piso, con mecanismos directos de financiamiento. Donde los plazos de los préstamos varían, dependiendo del tipo de bien o servicio que se exporte, siendo de 180 días el plazo para bienes de consumo o intermedio y de 3 años para bienes de capital.

Adicionalmente y dependiendo del Balance del Exportador, los financiamientos pueden llegar a cubrir el 100% del valor CIF de la mercancía, por un monto que no supere los 15 millones.

El programa de BANCOEX esta dirigido a favorecer todo proyecto exportador que ayude al balance con las colocaciones foráneas de petróleo. Entre las empresas elegibles figuran no solamente los productos

locales, sino también los compradores en el extranjero de productos venezolanos de empresas exportadoras ya establecidas.

Por lo tanto, el financiamiento ofrecido por el banco apunta a posibilitar el cierre de negociaciones a crédito con sus compradores en el exterior.

En general, el crédito al exportador permite financiar actividades relacionadas con el empleo de capital de trabajo, gastos generales de comercialización e inversiones fijas. Adicionalmente, como para refrendar su propuesta inicial, BANCOEX ofrece asesoría y promoción a las exportaciones locales.

El proceso para obtener un crédito de exportación contempla lo siguiente:

1. El exportador y el importador convienen a realizar una operación de exportación.
2. Ambos cruzan información sobre los bancos que manejan líneas de crédito con BANCOEX.
3. El importador solicita el financiamiento al banco línea de preferencia.
4. El banco y Bancoex negocian el plazo y la tasa de interés.
5. El importador es informado por el banco línea sobre las condiciones del financiamiento.
6. El banco emite la carta de crédito a favor del exportador.
7. Notifica al Exportador de la existencia de la carta de crédito.

8. El exportador contrata una póliza de Seguros de crédito a la exportación.
9. Entrega la documentación establecida en la carta de crédito y la póliza de seguros cedido a favor de BANCOEX..
10. BANCOEX le cancela al exportador una vez verificado los documentos, según lo establecido en la carta de crédito

La mayor parte de los créditos se manejan a plazos de 30 a 180 días, aunque en algunos casos pueden extender los plazos a 1 año. Todo va a depender de las necesidades del exportador.

Como dato informativo al cierre del año 1999, BANCOEX cerro con una cartera de créditos por el orden de 115 millones de dólares. Siendo las expectativas para el año 2000 cerrar en un mínimo de 250 millones de dólares

Requisitos y Condiciones:

Bienes a Financiar: Financiamiento a las exportaciones venezolanas e importaciones de equipo orientados a empresas exportadoras venezolanas.

Moneda: USD

Monto Mínimo por Operación: USD 50.000,00.

Monto a Financiar: De 85% a 100% del valor de la exportación.

Tipo de Crédito: Financiamiento al sector venezolano no petrolero.

Plazo: 1 año a 5 años.

Forma de Pago: Corto plazo: Al vencimiento, mediano Plazo: Trimestral o Semestral.

Impuestos: Exceptuado de pago de la retención impositiva y de encaje legal.

Recaudos:

- Solicitud de carta de crédito, factura proforma.
- Carta de aceptación de términos y condiciones.

Documentación:

- Contrato de préstamo o pagaré.
- Contrato de Coparticipación de Riesgo.

Seguros de Riesgo: La Mundial, compañía de seguros de créditos a la exportación.

5 FUENTES INTERNACIONALES DE CREDITO PARA IMPORTADORES.

Los Programas Especiales de Financiamiento son facilidades que las agencias de gobierno de los países exportadores otorgan a las instituciones financieras, a través de sus Bancas Internacionales, a fin de financiar las Importaciones de bienes de capital y equipos, así como servicios o de proyectos de infraestructura orientados a la sustitución de importaciones y o al incremento de las exportaciones no tradicionales.

El objeto de los Programas Especiales de Financiamiento a las Importaciones, es el de pagar a la vista al proveedor en el país exportador y financiar al importador a corto, mediano o largo plazo a través de la Institución Financiera, compartiendo riesgos de carácter comercial y político.

El riesgo comercial del importador recae en la Institución Financiera, y el riesgo político es asumido en un porcentaje determinado por las agencias gubernamentales, mediante el pago de una prima por parte del importador. Las primas de seguro pueden ser financiadas al importador a corto plazo o incluyendo su costo en el valor del bien a ser financiado.

Los bienes que pueden ser financiados a través de los Programas Especiales de Financiamiento a las importaciones son:

- Proyectos de infraestructura.
- Bienes de capital y equipos de origen y procedencia del país exportador, tales como: Maquinarias para la industria textil, manufacturera, agricultura, minería, pesca y construcción, equipos de telecomunicaciones, turbinas, generadores, motores en general, calderas y hornos, aviones ejecutivos, barcos y locomotoras.

Los bienes objeto de financiamiento deben tener un alto grado de valor agregado nacional del país exportador. Generalmente el porcentaje financiable es del 85% del bien importado, siempre que el componente nacional sea del 60% al 85% del producto a exportar, sin embargo este monto varío de acuerdo las políticas de fomento a las exportaciones de cada país.

La carta de crédito es el instrumento de pago al proveedor que se utiliza para Programas Especiales de Financiamiento a las importaciones, aunque en algunos casos son aceptadas otras modalidades de práctica internacional.

5.1 Programa CCC (Comodity Credit Corporation).

El Commodity Credit Corporation es un programa de garantías administrado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, con el objeto de incrementar la producción agrícola de exportación.

El programa gubernamental de crédito a la exportación esta diseñado para aumentar las exportaciones agrícolas de E.E.U.U., estimulando el financiamiento a plazos y costos competitivos de compras extranjeras a través de la banca de E.E.U.U y de bancos seleccionados en el país del comprador.

En el caso de Venezuela, fue Banco Mercantil, C.A. S.A.C.A, designado como el banco de las empresas venezolanas importadoras de materia prima de origen agrícola, con lo cual canalizara las operaciones de

importación de productos básicos como maíz, soya, etc., desde cualquier país de la región andina.

El riesgo comercial del importador recae en el banco seleccionado (Banco Mercantil) y el riesgo político es asumido en un porcentaje determinado por las agencias gubernamentales, mediante el pago de una prima por parte del importador. Las primas de seguro pueden ser financiadas al importador a corto plazo, incluyendo su costo en el valor del bien a ser importado.

Los costos de cobertura son calculados sobre el valor FAS o FOB del embarque, a menos que el Commodity Credit Corporation autorice coberturas por el valor C&F o CIF.

La cobertura cubre el riesgo político venezolano hasta por el 98% del monto del capital e intereses expuesto.

El procedimiento del Programa Commodity Credit Corporation es el siguiente:

- El exportador negocia los términos y condiciones de la venta con el importador venezolano.
- Registra la operación en el Commodity Credit Corporation.
- El importador venezolano solicita emisión de carta de crédito a la vista a favor del exportador mencionado.
- El banco emite carta de crédito a favor del exportador e instruye al banco confirmador la forma de desembolso.

- El banco confirmador negocia carta de crédito contra entrega de documento de embarque y garantía del CCC.
- Paga al exportador y abre el crédito al importador

Productos Elegibles para el Commodity Credit Corporation:

- Cereales y Granos: Trigo, sorgo, soya, maiz blanco, maíz amarillo, caraotas, arroz.
- Lácteos: Leche entera en polvo, descremada, concentrados de leche, mantequillas, grasas de leche.
- Frutas: Todas las frutas frescas, deshidratadas, enlatadas, en pulpa y congeladas.
- Vegetales: Todos frescos, deshidratados, aceites congelados, enlatados.
- Carnes: Pescado y carne vacuna, en todas las modalidades.
- Madera: Pulpa, en astillas, en aserrín, laminada.

5.2 Programa EXIMBANK (Export-Import Bank)

El programa Eximbank fue creado en 1934 y establecido en 1945 bajo las leyes americanas para financiar y facilitar a mediano plazo y a través de un Banco Americano las Exportaciones de los E.E.U.U.

El programa presenta las siguientes características:

- Financiamiento del 85% del monto solicitado.
- El 15% restante deberá ser pagado directamente al proveedor en efectivo, o financiado por un banco local del importador.
- Los pagos deben efectuarse a través de cartas de crédito.
- Cada pago efectuado por el Banco Norteamericano bajo carta de crédito, será refinanciado a partir del momento de la primera utilización, mediante un crédito cuyo plazo será entre 181 días y 5 años.
- Todos los créditos puente que se originen de este tipo de operación, serán agrupados en un solo préstamo consolidado, o en transacciones repetitivas, cuyos vencimientos serán a mediano plazo.
- Eximbank otorgara su garantía a este préstamo, para lo cual cobrara una prima cuyo valor dependerá del plazo del préstamo, y en el caso de transacciones repetitivas, cobrara una prima por los 15 días del mes siguientes al mes del embarque.
- La forma de pago se realizara mediante amortización semestral con pago de capital más intereses.
- La comisión de Administración será del 0.50% sobre el saldo deudor pagadero semestralmente y la de Estructuración del 1% Flat sobre el monto a desembolsar.
- El régimen de atención es: Primero en registrar, primero en atender.
- La documentación se realizara mediante pagare a/c del importador o contrato de préstamo.

V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

La existencia de diversas modalidades de financiamiento permiten promover y desarrollar el comercio exterior, a través de sus sujetos participantes (Importador, Exportador, Banca y Gobierno). Aun cuando en Venezuela no exista una verdadera estrategia para exportaciones, ni por parte del Gobierno, ni de los Productores.

Adicionalmente a las instituciones nacionales como internacionales, existen convenios firmados en casi todos los mercados, dedicados a facilitar estas operaciones de comercio exterior. Donde se puede observar que instituciones, como BANCOEX, con sus programas de promoción, asesoría y financiamiento, si funcionan y dan auxilio en nuestro país a los empresarios y productores.

Existen contratiempos en la ausencia de una estructura, acompañada de políticas coherentes, que incentiven la actividad industrial y comercial, para llevar a cabo la actividad exportadora, la cual por añadidura conlleva en la mayoría de los casos a requerir financiamiento.

Tanto la Banca Privada, como los Organismos Regionales, están bien dotados de recursos e instrumentos financieros para el otorgamiento de dichos financiamientos. Sin embargo sé esta a la espera de la reactivación de la economía, con lo cual se aumentaría la competitividad nacional,

permitiendo así dinamizar el aparato productivo y fomenta el crecimiento de las operaciones de comercio exterior de nuestro país.

El pleno desarrollo de nuestro Comercio Exterior radica en tener un aparato productivo competitivo que permita exportar productos manufacturados con un alto contenido de valor agregado nacional, partiendo de la gran cantidad de materias primas que posee Venezuela.

La utilización de los instrumentos de comercio exterior permite al exportador diseñar una estrategia, para así promover sus productos, al mismo tiempo que le suministra toda la información que requiere sobre las distintas alternativas de promoción.

El seguro de crédito permite el incremento de la capacidad financiera del productor –exportador frente a la Banca, ya que sustituye o refuerza las garantías que generalmente exigen los bancos en las operaciones de comercio exterior. Haciéndolo más competitivo, ya que en algunos casos no tendría que exigir a sus clientes instrumentos de pago costosos.

En Venezuela existen instituciones y organismos que ofrecen múltiples instrumentos que promueven y facilitan el desarrollo de nuestras operaciones de comercio exterior.

Adicionalmente a los programas de financiamiento que ofrece la Banca, el Gobierno debería continuar motivando al Productor-Exportador nacional, mediante los incentivos fiscales, tales como la recuperación del Impuesto al Consumo Suntuario y Ventas al Mayor y de los impuestos de importación (Draw Back), entre otros, de manera tal de facilitar la competitividad a las exportaciones no tradicionales.

Así mismo implementar políticas que promuevan la actividad industrial y comercial, agilizando la permisología necesaria para que el Productor-Exportador pueda realizar los múltiples tramites oficiales, los cuáles requieren tiempo y esfuerzo a las empresas que se inician como exportadoras.

VI BIBLIOGRAFIA.

- **JAMES – OTIS RODNER.** Elementos de Finanzas Internacionales.
Caracas 1997.
- **BANCOEX / PROMEXPORT.** Manual para la Empresa de Exportación.
Caracas 1998.
- **MINISTERIO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIO.** Guía del Exportador.
Caracas Diciembre 1999.
- **OCEI.** Oficina Central de Estadísticas e Informática. Anuario del Comercio Exterior de Venezuela Tomo I Exportaciones Caracas 1995.
- **REVISTA DINERO: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.** Año 11
No. 137, octubre 1999.
- **BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO.** Departamento de Integración y Programas Regionales. Nota Periódica. Julio 1995.
- **BANCO PROVINCIAL.** Manual de Comercio Exterior, 1998
- **BANCO PROVINCIAL.** Manual de Términos Bancarios, 1992.

VII GLOSARIO.

1. ALADI: Asociación Latinoamericana de libre Comercio.
2. CARTA DE CREDITO: Instrumento mediante el cual un banco actuando por cuenta y orden de una persona natural o jurídica, se compromete, siempre que se cumplan requisitos establecidos en ella, a efectuar un pago a un tercero(beneficiario) o a su orden, o a pagar, aceptar o negociar las letras de cambio que libre el beneficiario.
3. C.I.F (Costo Seguro y Flete): Termino internacional del comercio que sirve para reflejar una condición de venta que incluye el precio de la mercancía, el importe del flete y el seguro.
4. C&F(Costo y Flete): Termino comercial internacional que indica que el precio abarca tanto el importe de la mercancía como el flete.
5. CREDITO: Préstamo que se concede a una persona digna de crédito. En consecuencia, se trata de una operación en virtud de la cual el banco, a la vista de la confianza que le merece el solicitante concede a este el poder de disposición o consumo de sus capitales con la condición de la devolución del principal mas los intereses pactados dentro del plazo máximo fijado con anterioridad.
6. EXPORTACION: Así se denomina tanto la actividad que consiste en enviar bienes nacionales a un país extranjero como al conjunto de mercancías exportadas, de servicios nacionales utilizadas por extranjeros y de capitales nacionales que afluyen a otros países.

7. F.O.B: Termino comercial internacional que, de una forma simplista, significa que el precio incluye el valor de la mercancía y los riesgos inherentes a la misma hasta su puesta a bordo del buque que ha de transportarla, momento en que se transmite el riesgo, quedando en consecuencia a cargo del comprador.