



UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**ANÁLISIS DEL USO E IMPLEMENTACIÓN DE INSTRUMENTOS
FINANCIEROS BANCARIOS ESPECÍFICOS PARA EL FINANCIAMIENTO
DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES**

AUTOR:
CAMILO GALLARDO MEDINA

INFORME DE PRÁCTICA AMPLIADO PRESENTADO A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

PROFESOR GUIA: DANIELLA DE LUCA

Viña del Mar, Junio 2015

INDICE

INTRODUCCIÓN	2
CAPÍTULO I, ANTECEDENTES DE LA PRÁCTICA	3
I.I DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA U ORGANIZACIÓN	3
I.I DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES REALIZADAS	11
I.II.I TRABAJO DESARROLLADO	12
I.II.II RAZONES DEL TEMA A DESARROLLAR	14
CAPÍTULO II, DESARROLLO DEL TEMA	16
II.I OBJETIVOS GENERALES	16
II.I.I OBJETIVOS ESPECÍFICOS	16
II.II MARCO TEÓRICO	17
II.III DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	27
II.III.I DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL FINANCIAMIENTO CONTADO DE IMPORTACIÓN	28
II.III.II DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LAS CARTAS DE CRÉDITO	31
II.III.III DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE LOS PRÉSTAMOS A EXPORTADORES	35
II.IV CASOS REALES DE IMPLEMENTACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS	37
CAPÍTULO III	44
CONCLUSIONES	44
BIBLIOGRAFÍA	47

Introducción

El presente informe de práctica ampliado, dará a conocer las labores y los conocimientos adquiridos por el autor en la realización de la práctica profesional en Banco Itaú, uno de los bancos con mayor presencia a nivel mundial con operaciones en 20 países del mundo con más de 100.000 empleados.

A partir de esto, el autor entregará las razones que impulsan el estudio de los instrumentos financieros para las importaciones y exportaciones, junto con la importancia del comercio exterior para las empresas de nuestro país.

Para poder comprender este estudio, se presentará un marco teórico el cual entregará al lector los conceptos necesarios para comprender de manera idónea el presente informe.

Finalmente, se desarrollará una investigación la cual busca dar a conocer los instrumentos financieros específicos para realizar operaciones de comercio exterior.

De la mano del análisis operacional de cada uno de ellos junto de una presentación de casos, el lector tendrá una visión amplia de cómo las empresas aplican y utilizan estos instrumentos.

Capítulo I, Antecedentes de la práctica

A continuación se entregaran datos de la empresa donde el autor realizó la práctica profesional. En Banco Itaú Chile en el departamento de operaciones entre Diciembre 2010 y Marzo del 2011. En ella el autor se desempeñó como analista de cartas de crédito,¹ que desde ahora nos referiremos como LCI por sus siglas en ingles letter of credits, labor en la cual pudo poner en práctica conocimientos adquiridos en la universidad, adquirir experiencia laboral y desenvolverse en un ambiente de alta exigencia y profesionalidad.

I.I Descripción de la empresa u organización

- Razón Social: Banco Itaú Chile
- Domicilio: Avda. Apoquindo N° 3457, Las Condes, Santiago
- R.U.T: 76.645.030-K
- Tipo de Sociedad: Sociedad Anónima Bancaria
- Teléfono: 686 0000
- Casilla: Casilla 1946, Santiago
- Correo electrónico: servicioalcliente@Itau.cl
- Pagina Web: www.itau.cl

¹ Cartas de crédito: instrumento expedido por un banco por cuenta de uno de sus clientes autorizando a una persona natural o jurídica a girar contra el banco o contra uno de los corresponsales por cuenta del cliente, bajo determinadas condiciones señaladas en el acreditativo

Banco Itaú Chile es una institución de la industria bancaria nacional la cual pertenece al grupo Bancario Itaú Holding Financiera S.A.

Banco Itaú, que desde ahora la llamaremos B.I, comienza sus actividades oficiales en Chile el 26 de Febrero del año 2007, luego que en Mayo del año 2006, Bank of America Corporation llegara a un acuerdo exclusivo con B.I Holding Financiera S.A. por el traspaso de las operaciones de BankBoston Chile y Uruguay a cambio de propiedad accionaria en la sociedad brasilera.²

Esta operación lleva a B.I a posicionarse segundo en el banco con más activos a nivel latinoamericano y extendió su cobertura internacional en los mercados financieros más importantes del cono sur. A nivel nacional B.I se encuentra presente a través de 91 sucursales a lo largo de todo el país exceptuando las regiones de Aysén, Arica y Parinacota, además cuenta con 2.365 colaboradores distribuidos a lo largo de sus sucursales y centros de operaciones³.

- **Visión**

“Ser el banco líder en performance sustentable y en satisfacción de los clientes”⁴

El compromiso del banco no sólo está con el éxito de sus operaciones, sino también con la satisfacción de los clientes. Esta visión se encuentra sostenida en 10 pilares fundamentales para B.I.

² Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 3

³ Fuente: No especificado, Información Mensual del N° de oficinas, N° de empleados, N° de sucursales y N° de personas en bancos por región e institución, <http://www.sbif.cl>, 12/09/2014,15:45 PM.

⁴ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 46

1. Todos a favor del cliente.
2. Pasión por la performance.
3. Liderazgo ético y responsable.
4. Cracks que juegan para el equipo.
5. Foco en la innovación e innovación con foco.
6. Procesos al servicio de las personas.
7. Ágil y sencillo.
8. No al abuso de poder.
9. Brillo en los ojos.
10. Gran sueño.

Estos pilares representan “La manera de hacer” y resumen la forma en que B.I busca ser percibido por la sociedad, por sus competidores, por sus colaboradores y fundamentalmente por sus clientes.

- **Mercado**

Según la página web de la superintendencia de bancos e instituciones financieras actualmente existen 23 bancos establecidos y operando en el país, los que atienden a un total aproximado de 4 millones de clientes, medido de acuerdo al número de personas que mantienen deudas en el sistema bancario.

De dichos bancos hay 18 que se consideran de acuerdo al listado de instituciones fiscalizadas de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, como

"Bancos Establecidos en Chile", además de ellos existen 4 Sucursales de Bancos Extranjeros, Banco do Brasil S.A, JP Morgan Chase Bank, N. A., Banco de la nación argentina y el The Bank Of Tokyo- Mitsubishi UFJ, LTD y por ultimo existe un Banco Estatal, que corresponde al Banco del Estado de Chile.

Una de las medidas más utilizadas al medir la participación de mercado de las instituciones bancarias, es a través de la cantidad de colocaciones⁵ realizadas, según esa medida B.I se encuentra en el lugar número 7.

Figura 1: Ranking Bancario Según Colocaciones Empresas

Ranking	Instituciones	Total Colocaciones comerciales Empresas Enero 2015
1	Banco de Chile	35.895.687
2	Banco Santander-Chile	35.585.479
3	Banco de Crédito e Inversiones	26.985.100
4	Banco del Estado de Chile	26.629.078
5	Corpbanca	25.406.564
6	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile	12.715.429
7	Banco Itaú Chile	10.586.342
8	Scotiabank Chile	9.952.257
9	Banco Bice	7.052.471
10	Banco Security	6.558.665
11	Banco Consorcio	2.288.742
12	Rabobank Chile	1.791.948
13	Banco Internacional	1.537.591
14	Banco Penta	1.438.660
15	Banco Falabella	1.415.186
16	Banco Ripley	737.085
17	HSBC Bank (Chile)	616.043
18	Banco Paris	224.525
19	Banco do Brasil S.A.	143.482
20	The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd.	109.528
21	Banco de la Nación Argentina	25.820
22	JP Morgan Chase Bank, N.A.	1.946
23	Banco BTG Pactual Chile	-
24	Deutsche Bank (Chile)	-
Total Sistema Bancario		207.697.628
Cifras Expresadas en Millones de Pesos		

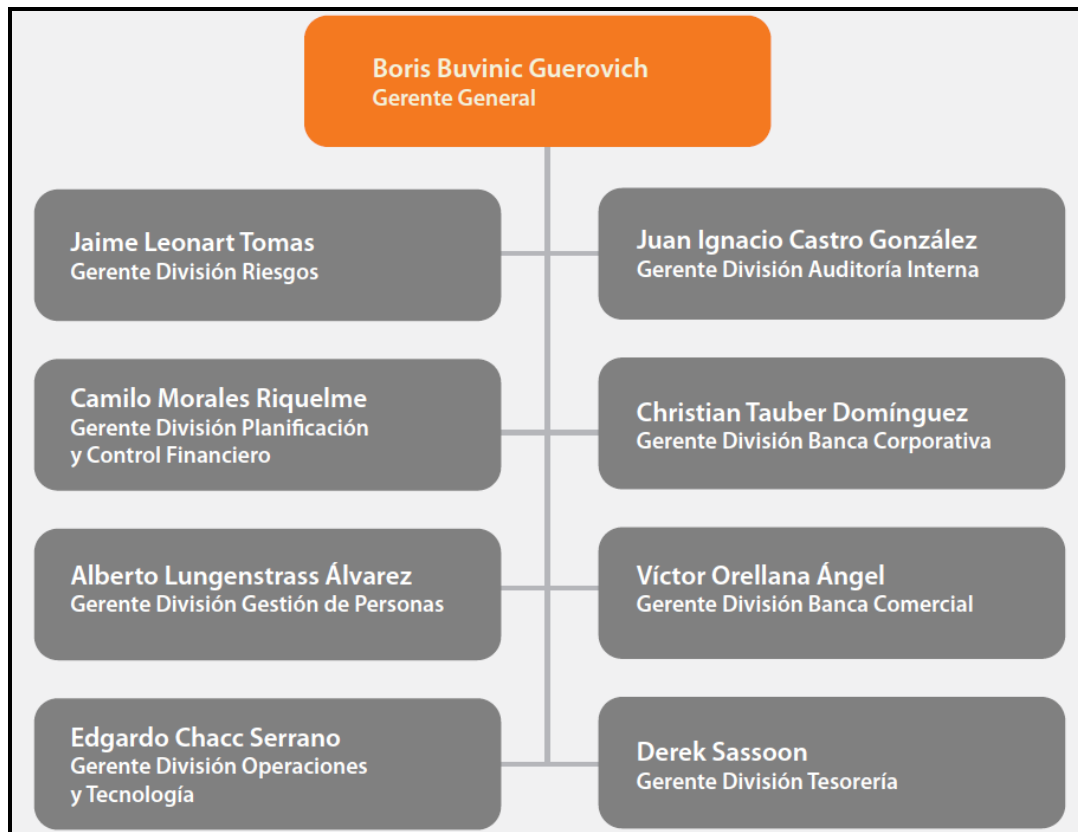
Fuente: Súper Intendencia de Bancos e Instituciones Financieras

⁵ Préstamos realizados por una institución financiera

- **Organigrama**

Para llevar a cabo la visión y aplicar los pilares antes mencionados, es muy importante la estructura organizacional del banco. B.I se organiza a través de dos grandes áreas; el área de negocios y el área de apoyo.

Figura 2: Organigrama B.I



Fuente: Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014.

El área de negocios está conformada por las siguientes divisiones:

- División banca comercial: Es la responsable por la relación comercial de los clientes (naturales y jurídicos), a través del desarrollo venta y distribución de todos los productos y servicios asociados, bajo un estricto apego a la normativa que los organismos reguladores internos y externos impongan⁶
- División banca corporativa: Su mercado objetivo son grandes conglomerados y corporaciones locales con ventas superiores a US\$ 100 mil millones anuales; empresas multinacionales establecidas en Chile, y compañías financieras no bancarias de tamaño relevante en el mercado financiero.⁷
- División Tesorería: Es la división responsable de gestionar los libros de banca y negociación del banco.⁸

Junto al área de negocios se encuentra el área de apoyo, la cual está conformada por las siguientes divisiones:

- División operaciones y tecnología: La misión de esta División es garantizar la continuidad operacional y el crecimiento sustentable del negocio, asegurando la implementación de procesos que cuenten con los más altos estándares de calidad, eficiencia y seguridad.⁹
- División gestión de personas: Es la cual contribuye a la creación de una cultura empresarial que distingue y diferencia a B.I por sus prácticas de liderazgo de performance, gestión del talento y estímulo a la “meritocracia” así como por la

⁶ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 33

⁷ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 36

⁸ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 37

⁹ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 38

calidad de su clima laboral y relaciones interpersonales, aspirando a ser una organización “Best place to work” dentro de la industria financiera.¹⁰

- División planificación y control financiero: El propósito de la división es ser la principal fuente de apoyo para las decisiones estratégicas del banco, brindando información certera, específica y oportuna, con el continuo respeto de las leyes y la normativa vigente.¹¹
- División Riesgos: Esta división busca asegurar que la administración de riesgos sea una ventaja competitiva para el banco, a través de una gestión que permita a las áreas de negocios cumplir con sus objetivos en un ambiente de control deseado, mediante el manejo de la relación riesgo-retorno en todas sus instancias, con un continuo apoyo a la gestión de las áreas comerciales.¹²
- División auditoría interna: El objetivo de auditoría interna es promover la evaluación de las actividades desarrolladas por B.I Chile y sus filiales, permitiendo a la administración apreciar la adecuación de los controles, la efectividad de la gestión de riesgos, la confiabilidad de los estados financieros y el cumplimiento de las normas y reglamentos, proporcionando al directorio a través del comité de auditoría local la información realista, objetiva y oportuna.¹³

¹⁰ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 40

¹¹ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 41

¹² Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 42

¹³ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 43

- **Sustentabilidad**

“Performance sustentable es entendida como la generación de valor compartido a lo largo de la cadena de valor, para colaboradores, clientes, accionistas y la sociedad, garantizando la continuidad del negocio”¹⁴

La sustentabilidad es parte de la esencia de B.I, es parte de su visión y buscan ser consecuentes con ella. El año 2011 la revista británica Financial Times destaco a B.I como “el banco más sustentable del mundo” esto debido a sus estados financieros consistentes, actitudes éticas y por sobre todo la transparencia en las relaciones con los clientes, funcionarios, accionistas y con la comunidad. En la actualidad B.I busca la sustentabilidad a través de 3 puntos.

- Educación financiera: Que apunta a entender las necesidades de las personas para ofrecer conocimiento y soluciones financieras adecuadas, ayudando a que los particulares y empresas tengan una relación saludable con el dinero.¹⁵
- Diálogo y transparencia: En pos de construir relaciones de confianza y duraderas para mejorar nuestros negocios y generar valor compartido.¹⁶
- Oportunidades y riesgos socio-ambientales: Implica buscar oportunidades de negocios y gestionar riesgos socio-ambientales. Considerando tendencias de mercado, reglamentaciones, demandas de clientes y de la sociedad.¹⁷

¹⁴ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 45

¹⁵ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 46

¹⁶ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 46

¹⁷ Memoria Anual 2013. B.I, Chile. 2014, página 46

I.I Descripción de las funciones realizadas

A continuación se detallaran las funciones más relevantes realizadas por el autor, como alumno en práctica dentro del B.I, además de explicar y detallar el proceso de negociación de las LCI.

Como ya se describió en el capítulo anterior la estructura de B.I se divide en dos grandes aéreas, el área de negocios y el área de apoyo, el autor realizó su práctica profesional en el área de apoyo, en la división de operaciones y tecnología, en el periodo comprendido entre Diciembre del 2010 y Marzo del 2011 en el cargo de analista de LCI. Bajo la tutela del Sr. Horacio Tobar (Supervisor de LCI), el practicante debía realizar tareas secundarias al cargo, como administrar y organizar documentos de embarque de acuerdo al número de operación asociado, dar apoyo a todas las necesidades de los analistas de LCI de planta, entre otros. Con el pasar de las semanas se encomendaron nuevas tareas que requerían mayor responsabilidad; negociación de las LCI.

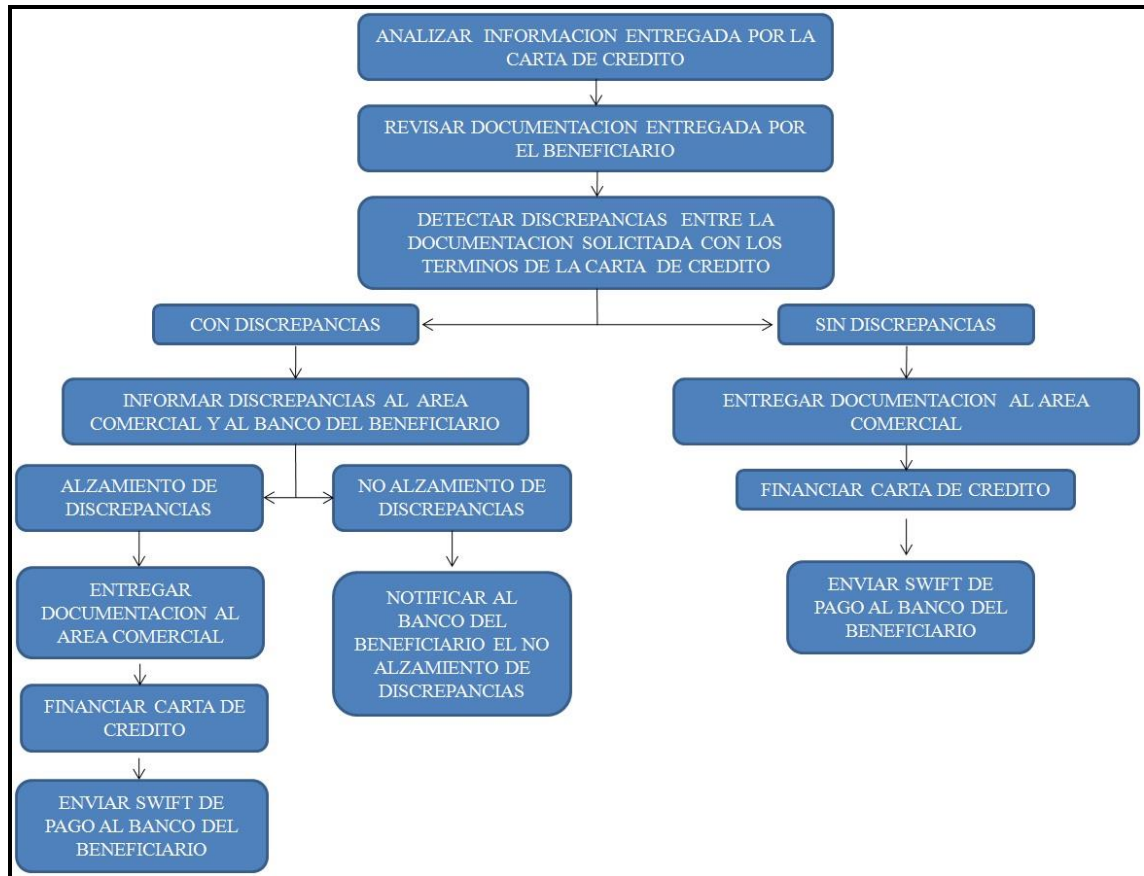
Negociación de las cartas de crédito de importación:

“Negociar es hacer entrega del valor del o los instrumentos de giro y/o documentos por parte del banco autorizado a negociar”.¹⁸

En palabras sencillas, la labor del autor era comprometer y entregar el pago al beneficiario¹⁹ de la LCI, toda vez que la misma cumpla o esté cumpliendo todos los términos y condiciones que fueron pactados a la inicio de la operación.

¹⁸ Rodolfo Valenzuela, “Comercio exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?”, 8ª edición Noviembre 2012, legal publishing, Chile, pagina 190.

Figura 3: Flujograma de negociación de LCI



Fuente: Elaboración propia

I.II.I Trabajo Desarrollado

La negociación LCI comienza con el análisis y comprensión de los términos y condiciones expresados en la LCI, junto con esta se recibían los documentos de embarque enviados por el beneficiario a través de su banco para su negociación. Ya con esta documentación, se iniciaba el proceso de detección de discrepancias, lo cual

¹⁹ Beneficiario: Es aquel a favor de quien se emite un crédito

básicamente es determinar si la información contenida en ellos correspondía a los términos exigidos.

En el caso de que los documentos de embarque hayan sido congruentes con la LCI y no hayan discrepancias, estos se debían hacer llegar al área comercial , con la finalidad que esta área notificara al ordenante²⁰ que los documentos estaban a disponibilidad para retirar la mercancía, junto con esto el autor debía dar la orden de financiamiento a los sistemas de contabilidad del banco y enviar un mensaje swift²¹ al banco del beneficiario, indicando que la documentación provista por el exportador fue negociada sin discrepancias y procedieran a dar pago según instrucciones indicadas en la LCI.

En el caso que los documentos se encontraran con discrepancias, el autor informaba al área comercial del banco, para que estos le indicaran al ordenante la situación de la documentación, las discrepancias encontradas y los pasos a seguir. Al mismo tiempo el autor notificaba de la situación al banco del beneficiario a través de un mensaje swift. El ordenante de la LCI debía dar instrucción a B.I con una carta indicando el alzamiento o el no alzamiento de las discrepancias encontradas. Si el ordenante alzaba las discrepancias, se procedía como si no hubiesen encontrados discrepancias, en el caso contrario se informaba a través de mensajes swift al banco del beneficiario el no alzamiento de estas. El proceso siguiente dependía exclusivamente del acuerdo y las acciones que tomarían el beneficiario y el ordenante frente el no alzamiento de las

²⁰ Ordenante: corresponde a la persona natural o jurídica, que por su propia cuenta y riesgo, solicita a un banco de su país la apertura de una carta de crédito a favor de un tercero.

²¹ Mensaje Swift: es un documento que brinda el nombre y el código del banco de origen, el nombre y el código del banco receptor, informando a través de códigos programados un mensaje al banco receptor.

discrepancias, ya que las LCI al ser irrevocables, no se pueden modificar sin el consentimiento de ambas partes.

I.II.II Razones del tema a desarrollar

Los conocimientos sobre el comercio exterior adquiridos en la carrera de Administración de Negocios Internacionales, han permitido al autor poder desenvolverse de manera idónea en su práctica laboral ya que en ella pudo aplicar lo aprendido, junto con esto la experiencia como analista de LCI han creado la necesidad de aprender mucho más sobre los instrumentos para el financiamiento del comercio exterior, si bien la LCI es uno de los mecanismos de pagos más utilizados por importadores y exportadores, existen otros instrumentos específicos que facilitan la tarea de las empresas que realizan intercambio comercial. Es por esta razón que el autor considera necesario analizar el uso e implementación de instrumentos financieros bancarios específicos para el financiamiento de importaciones y exportaciones

Chile desde la década de los noventa lleva incorporando una política de apertura al exterior, nuestro país tiene diversos acuerdos de complementación económicos (ACE)²², acuerdos de asociación económica (AAE)²³, tratados de libre comercio

²² Acuerdos de complementación económica: Es la denominación que usan los países latinoamericanos en los acuerdos bilaterales que contraen entre sí para abrir recíprocamente sus fronteras al comercio de bienes. Los ACE apuntan a objetivos integradores de apertura de mercados mayores que los Acuerdos de Alcance Parcial

²³ Acuerdos de asociación económica: Es un acuerdo bilateral de alcance intermedio entre un tratado de libre comercio y un acuerdo de alcance parcial, ya que además de abrir arancelariamente mercados puede abordar acuerdos en otros temas con nexos no directamente comerciales

(TLC)²⁴ y un par de acuerdos de alcance parcial (AAP)²⁵ los cuales generan grandes oportunidades de negocios para la industria nacional.

Para poder aprovechar estas oportunidades las empresas deben recurrir a financiamientos, la banca nacional ofrece una variedad de instrumentos financieros específicos para el comercio exterior los cuales otorgan a las empresas las oportunidades que nuestro país ha creado y que no son de conocimiento general.

²⁴ Tratados de libre comercio: Consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes.

²⁵ Acuerdo de alcance parcial: Es el tipo de acuerdo bilateral más básico en materias arancelarias que persigue liberar parcialmente el comercio con listados acotados de productos. Normalmente se le concibe como una primera etapa en un proceso de apertura mayor a largo plazo.

Capítulo II, Desarrollo del Tema

A continuación se expresaran los objetivos generales y específicos del tema a desarrollar, para cumplir estos objetivos se desarrollara un marco teórico, el cual dará soporte a la investigación para luego desarrollar la investigación, y así dar a conocer el uso e implementación de los instrumentos para el financiamiento de las importaciones y exportaciones.

II.I Objetivos generales

Analizar el uso e implementación de los instrumentos financieros bancarios para el financiamiento de Importaciones y exportaciones.

II.I.I Objetivos específicos

- 1) Describir los instrumentos financieros bancarios para el financiamiento de una operación de importación o exportación.
- 2) Analizar el proceso de ejecución de los instrumentos financieros.
- 3) Demostrar de manera práctica la implementación de los instrumentos financieros.

II.II Marco Teórico

El presente marco teórico permite conocer los conceptos y definiciones básicas para entender el uso e implementación de instrumentos financieros bancarios específicos para el financiamiento de importaciones y exportaciones.

Primero se definirá que son las finanzas y sus fuentes de financiamiento, a continuación se explicarán lo que es la banca como funciona y quien la regula, para luego derivar con lo que son los negocios internacionales y finalmente detallar los instrumentos financieros específicos para realizar operaciones de importaciones y exportaciones y las leyes que lo regulan.

- **Finanzas**

Según Arturo Morales Castro las finanzas son “una disciplina que tiene por objeto la obtención y aplicación de recursos monetarios de manera óptima y razonable, es decir, administrar el dinero, proveer y designar la aplicación inteligente de los recursos en las diversas actividades de las organizaciones.”²⁶ .

Desde este punto de vista se sugiere que esta definición es congruente para explicar algo fundamental para toda empresa que posea proyectos y negocios futuros, que es la obtención y aplicación de recursos monetarios de manera óptima y razonable. Por tanto,

²⁶ Morales, Castro, Principios de finanzas, Edit.: Trillas, 2008, Ciudad de México, página. 9

para obtener los recursos monetarios las empresas tienen que velar por escoger la alternativa de financiamiento idónea. Las alternativas de financiamiento se dividen en internas y externas.

Las fuentes de financiamiento internas todas aquellas que están compuestas por los recursos que genera la misma empresa como por ejemplo los aportes de los socios, utilidades reinvertidas, factoring²⁷, entre otros. Por otro lado las fuentes de financiamiento externas, son todos aquellos recursos financieros que la empresa obtiene de su entorno tales como emisión de capital, emisión de deuda y créditos obtenidos del mercado crediticio.

- **Banca**

Los bancos son instituciones que ejercen bajo las leyes de un determinado país, se dedican básicamente a gestionar el dinero de las personas ya sean jurídicas o naturales el cual reciben para luego realizar custodia y estas instituciones les pagan la confianza de administrar su dinero con intereses, como por ejemplo los depósitos a plazo. Además de custodiar el dinero, los bancos otorgan en forma de préstamos a quienes necesitan el dinero y les cobran un interés por solicitarlo, como por ejemplo un crédito de consumo, a esta actividad se le denomina intermediación financiera.

²⁷ Es una alternativa de financiamiento la cual consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones

Según la ley general de bancos en su artículo 40 define a un banco como “Toda sociedad anónima especial, que autorizada en la forma prescrita por la ley y con sujeción a la misma, se dedique a captar o recibir dinero o fondos del público, con el objeto de darlos en préstamo, descontar documentos, realizar inversiones, proceder a la intermediación financiera, hacer rentar estos dineros y, en general, realizar toda otra operación que la ley permita”

En Chile existe un ente supervisor y fiscalizador el cual vela por las buenas prácticas y la aplicación de las leyes reglamentos y estatutos que tengan que ver con las entidades bancarias y financieras, este ente se llama Súper intendencia de bancos e instituciones financieras (Sbif) según su portal www.sbif.cl se presenta de la siguiente forma:

“La Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras es una institución pública creada en 1925, autónoma, con personalidad jurídica de duración indefinida y se relaciona con el gobierno a través del Ministerio de Hacienda.

El mandato que le impone la Ley General de Bancos a la SBIF es supervisar las empresas bancarias así como de otras entidades, en resguardo de los depositantes u otros acreedores y del interés público y su misión es velar por el buen funcionamiento del sistema financiero.”

- **Negocios Internacionales**

Los Negocios Internacionales son “actividades económicas basadas en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país como con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales.”

Siendo más específicos en la definición expuesta anteriormente, en este trabajo de investigación nos enfocaremos principalmente en el intercambio de bienes y servicios, a este proceso se le llama comercio exterior, una definición aceptada por diversos entendidos en la materia del comercio exterior es que esta actividad, es el intercambio de bienes o servicios existente entre dos o más países con el propósito de que cada uno pueda satisfacer sus necesidades de mercado.

Estos intercambios de bienes y servicios entre dos o más países se les denominan procesos de exportación e importación. Según la Dirección general de relaciones económicas internacionales (Direcon), define a las exportaciones como “El envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el exterior” y en referencia a las importaciones las define como “Ingreso legal al territorio nacional de mercancía extranjera para su uso o consumo en el país.”

- **Instrumentos financieros para el financiamiento de importaciones y exportaciones**

Para poder financiar los procesos de importación y exportación los bancos ofrecen a las empresas productos específicos, los cuales son:

- **Financiamientos contados de importación**
- **Cartas de crédito**
- **Préstamos a exportadores.**

Cabe destacar que cada uno de ellos posee tratamientos y procesos distintos, y se usan de acuerdo a las necesidades y variables específicas de cada operación de comercio exterior.

Según el manual de operación de B.I estos instrumentos financieros se rigen por las siguientes leyes y normas establecidas

- Ley general de bancos.
- Compendio de normas contables.
- Ley orgánica constitucional del banco central de Chile (Ley N° 18840).
- Ley N° 18.010 Operaciones de crédito de dinero, en la cual encontramos el DL N° 3475 (artículo 3) Impuesto de timbre y estampillas.
- Ley N° 18.092 Letras de cambio y pagaré.

Junto a estas leyes generales se encuentra la Súper intendencia de bancos e instituciones financieras que fija las siguientes normas al operar estos créditos

- Capítulo 1-20 “Intereses y Comisiones. Principios y criterios para la aplicación de su cobro”.
- Capítulo 12-3 “Limites individuales de crédito y garantías.
- 12-4 “Limites de Crédito otorgados a personas relacionadas.

Y además las normas y procedimientos impuestos por el Banco central de Chile

- Capítulo I. Disposiciones generales.
- Capítulo II. De las limitaciones cambiarias.
- Capítulo V. Información Cambiaria de las operaciones de importación.

A continuación se definirán brevemente estos instrumentos para luego en el proceso de investigación profundizar sus procesamientos y aplicaciones.

- **Financiamiento contado de importación (FCI):**

Según el manual de procedimientos de B.I es una modalidad de crédito que otorgan los bancos a los importadores, con la finalidad de que éste financie operaciones de importación, previo acuerdo comercial con su proveedor en el extranjero.

- **Carta de crédito**

Según lo expuesto por el académico chileno Rodolfo Valenzuela en su libro Comercio exterior todos lo hacen ¿y yo sé? dice que, las LCI “son un instrumento expedido por un banco por cuenta de uno de sus clientes autorizando a una persona natural o jurídica a girar contra el banco o contra de uno de los corresponsales por cuenta del cliente, bajo determinadas condiciones señaladas en el acreditativo.”

Las LCI, además de ser un instrumento autorizando a una persona natural o jurídica a girar contra el banco o contra de uno de los corresponsales por cuenta del cliente, en otras palabras, instrumentos de pago, también entra en la categoría de instrumento financiero, ya que los bancos financian esta operación con un crédito el cual es asumido previa instrucción del ordenante.

Rodolfo Valenzuela en su libro Comercio exterior todos lo hacen ¿y yo sé? expone las características de las LCI a continuación se dan las características de estas:

- Irrevocables: Es un compromiso de pago por parte del banco emisor²⁸, siempre que los documentos exigidos hayan sido presentados cumpliendo con los términos y condiciones del crédito.
 - Confirmada: Es aquella en que el banco corresponsal²⁹ a petición del banco emisor, se compromete frente al beneficiario a pagarle el importe del crédito.
- Esto en definitiva es que ambos bancos son avales del crédito.

²⁸ Banco Emisor: Institución bancaria que emite un crédito a requerimiento del ordenante o por su propia cuenta

- No confirmada: Es aquella en la cual el banco corresponsal solamente notifica al beneficiario la existencia de un crédito a su favor, pero no toma la responsabilidad del pago ante el beneficiario, recayendo esta responsabilidad solo en el banco emisor.
- Transferible: Esta condición permite que el beneficiario transfiera el crédito en forma parcial o total a uno o más beneficiarios. En el caso que la LCI no indica que es transferible o intransferible, el banco asumirá que es intransferible.
- Intransferible: Es una condición que se considera como tal si no se estipula expresamente lo contrario, por lo tanto un crédito que no tenga tal estipulación solo podrá ser utilizado por el beneficiario establecido en dicha LCI.

Junto con las características Rodolfo Valenzuela también hace referencia a los tipos de LCI:

- Rotativa: Es aquella que, una vez utilizada vuelve a entrar en vigencia automáticamente por igual valor de apertura, tantas veces como ello estuviera previsto en sus términos y condiciones, es decir, la cantidad a pagar se renueva o se establece sin necesidad de enmendar específicamente el crédito.

²⁹ Banco Corresponsal: Es el banco elegido por el banco emisor para soporte en una operación de comercio exterior. Para efectos en una operación de carta de crédito :

- Banco Avisador: El cual avisa o notifica del crédito a solicitud del banco emisor al beneficiario de la LCI
- Banco negociador: Aquel que negocia la LCI
- Banco confirmador: Aquel que agrega su confirmación a un crédito bajo la autorización o solicitud del banco emisor

- Clausula roja: Es la cual permite que el beneficiario obtenga anticipos de los fondos señalados en el crédito antes de haberse concretado el embarque.
- Clausula verde: Es similar a la cláusula roja en términos que permite al beneficiario recibir anticipos, pero con la diferencia que dichos anticipos se realicen frente a un certificado de depósito o warrant (garantía de inventario) el que certifica que la mercancía estipulada en la LCI se encuentre en un depósito o bodega lista para ser embarcada.
- LCI terceros países: Es aquella que funciona con el otorgamiento de créditos por parte de instituciones bancarias establecidas en Chile, a personas naturales o jurídicas residentes en el exterior, mediante la adquisición de documentos que generen las operaciones de comercio exterior entre terceros países distintos de Chile.

En el libro comercio exterior: todos lo hacen ¿y yo sé? También realiza la clasificación de las cartas según sus formas de pago.

- A la vista: Es aquella que estipula en sus condiciones que el pago deberá efectuarse contra la presentación de documentos requeridos en la LCI (negociación), condicionado a que ellos cumplan con todos los términos estipulados, es decir que estos no contengan discrepancias.

- A plazo: Es la cual el pago al beneficiario se efectúa una vez que se haya cumplido el vencimiento del plazo acordado entre importador y exportador, generalmente el plazo se cuenta a partir de la fecha de embarque.

También existen las LCI Stand By, las cuales son créditos utilizados cuando se trata de operaciones comerciales y/o financieras de grandes envergaduras, y generalmente son usados como garantía de cumplimiento de compromisos.

Además de las leyes y normas enunciadas anteriormente las LCI deben seguir las reglas y usos uniformes para créditos documentarios, de la revisión 2007, publicación n° 600 de la CCI³⁰.

- **Préstamo a exportadores (PAE)**

Retomando el manual de procedimientos de B.I el PAE es una modalidad de crédito que otorgan los bancos a sus clientes exportadores con el propósito de que éste obtenga financiamiento con anticipación al embarque de las mercaderías y concrete su proceso de exportación al exterior.

El desembolso del crédito al exportador lo realiza el banco, al contado, mediante una transferencia de fondos al extranjero a su favor, transferencia bancaria en moneda nacional o abono en cuenta corriente ya sea nacional o extranjero.

³⁰ Cámara de Comercio Internacional es la organización empresarial que representa mundialmente intereses empresariales. Se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa

II.III Desarrollo de la investigación

Para cumplir con el objetivo general de analizar el uso e implementación de los instrumentos financieros bancarios para el financiamiento de Importaciones y exportaciones, en la primera etapa de la investigación se describirá y analizará el proceso de ejecución de los FCI, las LCI y el PAE para luego ejemplificar con casos la implementación de estos.

Dentro de los instrumentos financieros específicos para el comercio exterior el que más se ocupa es la LCI, básicamente porque esta brinda al importador seguridad de entrega de la mercancía y al exportador seguridad de pago por las mercancías enviadas.

Previo a la descripción de los productos se debe dejar en claro que cualquier empresa que requiera estos créditos deberán ser sometidos a una evaluación comercial por parte de la institución financiera, esta varía entre banco y banco, sin embargo frecuentemente se toman en consideración:

- Informes comerciales limpios de al menos 12 meses (criterios de cada banco), se toman en consideración los cheques protestados, deudas en el sistema financiero, Boletín Comercial³¹ entre otros.
- Experiencia de al menos 12 meses de la sociedad en el giro de sus negocios (criterio de cada banco).
- Balance general y declaraciones de IVA de los últimos 12 meses.
- Poseer personalidad jurídica en Chile.

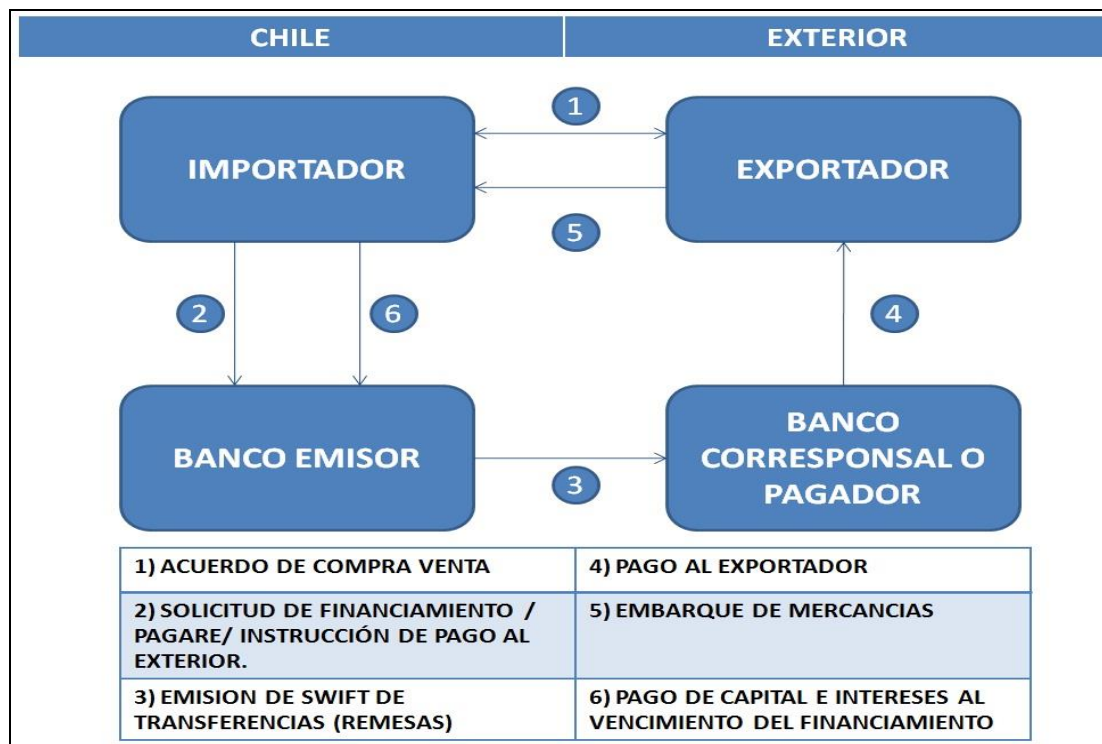
³¹ El Boletín Comercial (BIC), es el banco de datos oficial de protestos y morosidades del sistema financiero / comercial. El BIC recopila, procesa, edita y publica protestos, morosidades a nivel nacional. Asimismo, registra y publica las aclaraciones de los referidos incumplimientos comerciales.

- Leverage Financiero³²
- Otros.

II.III.I Descripción y análisis del Financiamiento contado de importación

El financiamiento contado de importación es una modalidad de crédito que otorgan los bancos a los importadores, con la finalidad de que éste financie operaciones de importación, previo acuerdo comercial con su proveedor en el extranjero.

Figura 4: Flujo del financiamiento contado de importación



Fuente: Elaboración propia

³² Estructura de capital se refiere a la proporción entre la deuda (bonos y deuda bancaria) y el capital (acciones) usado por la empresa para financiar sus activos).

Esta modalidad se realiza a través de un crédito ya sea en dólares norteamericanos, euros o pesos chilenos. Los montos y los plazos de estos créditos dependerá de la evaluación comercial que realice el banco con el que se está cotizando, los plazos se pueden otorgar desde 30 hasta 360 días.

El financiamiento contado de importación se documenta con un pagaré³³ suscrito por el Cliente a favor del banco con el cual tomara el crédito, el pagare puede ser simple, esto significa que solo sirve para el curso de operación puntual o en ocasiones (dependiendo del banco) la empresa puede suscribir un pagare paraguas, el cual permite cursar operaciones sin la necesidad de solicitar firmas de avales o representantes legales. Estos pagares generalmente admiten prórrogas, pero esta condición dependerá de las políticas comerciales del banco con el cual se tome el financiamiento.

Para efectuar el pago del crédito a su respectivo vencimiento, Las divisas requeridas por el cliente las puede comprar directamente al banco (operación de cobertura), o bien, pueden ser provistas por él mismo (operación con recursos propios).

Si la operación de importación requiere ser financiada en una divisa distinta de dólares USA, el pago al exterior se realiza en la moneda extranjera requerida pero el financiamiento se otorga en dólares USA. En tal caso corresponderá efectuar un arbitraje de divisas, es decir, una venta de la moneda extranjera que será remesada y una compra de dólares USA.

³³ Documento que extiende y entrega una persona a otra mediante el cual contrae la obligación de pagarle una cantidad de dinero en la fecha que figura en él.

La disponibilidad de los fondos en la cuenta del exportador dependerá de que tipo de valuta³⁴ se ocupa al momento de enviar el swift de transferencia, para transferencias en dólares estas pueden ser realizadas con pago el mismo día, pago a las 24 horas, pago a las 48 horas y hasta 72 horas. Para transferencias en otras divisas el pago se realizara como mínimo a las 24 horas siguientes desde la solicitud.

Un punto muy importante a considerar es la ley sobre impuesto de timbres y estampillas, la cual establece un tratamiento especial a las importaciones, ya que según su artículo N°3³⁵ estarán exentos de los impuestos documentos de crédito que den cuenta de alguna importación hasta la fecha de internación de la mercadería, por lo tanto el cobro de este impuesto en el caso que haya una importación, comienza a regir no desde el otorgamiento del crédito de financiamiento como es común si no, desde la fecha de internación de la mercadería importada, hasta la cobertura del financiamiento solicitado. Para acogerse a este beneficio el importador deberá presentar la declaración de ingreso³⁶ (DI) al momento de la cobertura. En el caso de no presentar la DI se le cobrara intereses desde el otorgamiento del crédito hasta la fecha de cobertura.

³⁴ Valuta es el monto de una moneda de un país, deriva del inglés value. En términos bancarios se le llama valuta 0, 24, 48 o 72 al periodo de tiempo en expresado en horas en la cual depositara las divisas en la cuenta del beneficiario.

³⁵ Ley sobre impuesto de timbres y estampillas, Artículo 3°.- En reemplazo de los impuestos establecidos en las demás disposiciones de esta ley, estará afecta al impuesto único establecido en este artículo la documentación necesaria para efectuar una importación o para el ingreso de mercaderías desde el exterior a zonas francas, bajo el sistema de cobranzas, acreditivo, cobertura diferida o cualquier otro en que el pago de la operación o de los créditos obtenidos para realizarla se efectúe con posterioridad a la fecha de aceptación del respectivo documento de destinación aduanera o de ingreso a zona franca de la mercadería. Este impuesto tendrá una tasa de 0,066% que se aplicará por cada mes o fracción de mes que medie entre la fecha de aceptación o ingreso y aquella en que se adquiera la moneda extranjera necesaria para el pago del precio o crédito, o la cuota de los mismos que corresponda, y se calculará sobre el monto pagado por dicha adquisición, excluyendo los intereses. En todo caso, la tasa que en definitiva se aplique no podrá exceder del 0,8%.

³⁶ Documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, el que deberá indicar la clase o modalidad de la destinación de que se trate.

Los costos que conllevan la emisión de financiamiento al contado de importación son solo llevados por el importador ya que el proveedor no tiene por qué estar entendido que se está realizando el pago de la operación con un financiamiento local, los costos varían entre cada banco y en la mayoría de las veces se pueden negociar.

Los costos de un Financiamiento contado de importación son:

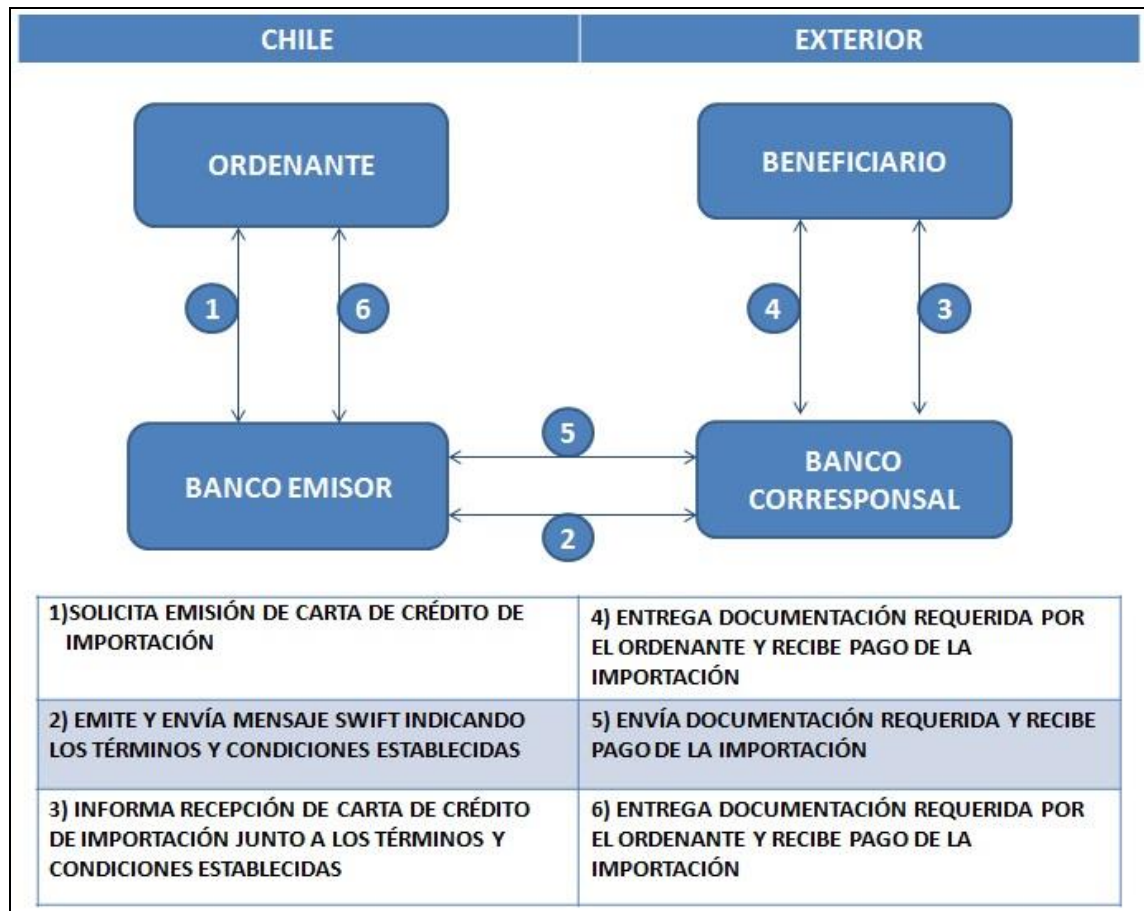
- Comisión de apertura: Es un porcentaje que cobra el banco por el hecho de gestionar la apertura del crédito, se calcula sobre el monto del financiamiento.
- Gastos notariales: Gasto que cobra el banco por legalizar el pagare suscrito al financiamiento.
- Interés de financiamiento: Corresponde al costo del financiamiento del crédito.

II.III.II Descripción y análisis de las Cartas de Crédito

La LCI es un instrumento de pago sujeto a regulaciones internacionales, mediante la cual el banco emisor obrando por solicitud y conformidad con las instrucciones del ordenante, debe hacer un pago a un tercero contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de crédito. En otras palabras es un compromiso adquirido por un banco para realizar un pago al vendedor, de acuerdo a las condiciones acordadas entre el importador y exportador.

Además de ser un instrumento de pago también es un instrumento financiero, ya que los bancos financian esta operación con un crédito el cual es asumido previa instrucción del ordenante.

Figura 5: Flujo de la LCI



Fuente: Elaboración propia

La LCI se documenta con un pagaré suscrito por el Cliente a favor del banco con el cual tomara el crédito, el pagare puede ser simple, esto significa que solo sirve para el curse de operación puntual o en ocasiones (dependiendo del banco) la empresa puede suscribir un pagaré paraguas, el cual permite cursar operaciones sin la necesidad de solicitar firmas de avales o representantes legales. Estos pagares generalmente admiten

prórrogas, pero esta condición dependerá de las políticas comerciales del banco con el cual se tome el financiamiento.

El banco emisor una vez con el pagare en su poder, en el caso de una operación simple, procede a notificar al banco corresponsal mediante un mensaje Swift que se ha abierto una LCI a favor del beneficiario, indicando los términos y condiciones ya establecidos previamente. El banco corresponsal informa al exportador, quien deberá cumplir con lo estipulado en el documento crediticio para hacer cobro de los montos indicados en la LCI. Una vez con la documentación exigida el beneficiario hace llegar al banco corresponsal dichos documentos, este a su vez reenvía los documentos al banco emisor quien negocia la documentación y si esta todo en orden se notifica al ordenante que los documentos están a disposición para retirar la mercancía.

Existen diversas situaciones donde se justifique el uso de las LCI, una de ellas es la necesidad del vendedor en buscar un mecanismo que asegure el pago de la mercadería que está despachando, por otra parte el comprador debe buscar la seguridad que el pago se realiza una vez que el vendedor embarque la mercadería, además el uso de la LCI asegura el cumplimiento de las condiciones acordadas entre importador y exportador, ya que en el caso de que no se lleguen a cumplir las condiciones expuestas no se realizara ningún pago.

Con respecto a la ley sobre impuesto de timbres y estampillas, al igual que la LCI el cobro de este impuesto comienza a regir no desde el otorgamiento del crédito de

financiamiento como es común si no, desde la fecha de internación de la mercadería importada, hasta la cobertura del financiamiento solicitado.

Al igual que en un financiamiento contado de importación los costos varían entre cada banco y en la mayoría de las veces se pueden negociar.

- Comisión de apertura: Es un porcentaje que cobra el banco por el hecho de gestionar la apertura del crédito, se calcula sobre el monto del financiamiento.
- Gastos notariales: Gasto que cobra el banco por legalizar el pagare suscrito al financiamiento.
- Gastos Swift: Gasto de mensajería entre bancos.
- Intereses del financiamiento: Costo del financiamiento, está compuesto por la tasa Libor³⁷ más el Spread.³⁸
- Comisión de negociación: Cobro que realiza el banco por revisión de documentos puede ser fijo o porcentaje sobre el monto de la LCI.
- Gastos de corresponsal: Cobro que realiza el banco del beneficiario para manipulación de la LCI puede ser fijo o porcentaje sobre el monto de la LCI.
- Enmiendas: Cobro que realiza el banco emisor por realizar modificaciones a la LCI.
- Alzamiento de discrepancias: Cobro que realiza el banco emisor por alzar una discrepancia.

³⁷ Libor (London Interbank Offered Rate) tasa de oferta interbancaria de Londres utilizada frecuente para fondos no asegurables.

³⁸ Es la diferencia entre la tasa de interés que cobran a quienes piden préstamos y la tasa de interés que pagan a las personas que depositan su dinero en las instituciones financieras.

II.III.III Descripción y análisis de los Préstamos a exportadores

El PAE es una modalidad de crédito que otorgan los bancos a sus clientes exportadores, con el propósito de que éste obtenga financiamiento con anticipación al embarque de las mercaderías y concrete su proceso de exportación al exterior.

Es un crédito que se otorga en moneda extranjera (frecuentemente dólares) o moneda nacional con vencimientos dentro 180 a 360 días dependiendo de la institución que ofrezca el crédito y las condiciones comerciales de la empresa solicitante.

El préstamo al exportador lo puede realizar el banco, al contado mediante una transferencia de fondos al extranjero a su favor, transferencia bancaria en moneda nacional o abono en cuenta corriente ya sea nacional o extranjero.

Este tipo de financiamiento se encuentra libre del impuesto de timbres y estampillas ya que la ley en su artículo N° 24³⁹ indica que estarán exentos de los impuestos documentos crediticios que estimulen las exportaciones.

Este beneficio se hace efectivo en la medida que el exportador acredite ante el banco que la exportación se materializo, presentando el documento único de salida y una

³⁹ Ley sobre impuesto de timbres y estampillas, artículo 24.- Sólo estarán exentos de los impuestos que establece el presente decreto ley, los documentos que den cuenta de los siguientes actos, contratos o convenciones: 1.- Documentos que den cuenta o se emitan en relación con préstamos o créditos otorgados del exterior por organismos financieros multilaterales, y los relativos a la emisión de bonos que se coloquen en el exterior emitidos o suscritos por el Fisco o el Banco Central de Chile. 2.- Documentos que den cuenta de operaciones, actos o contratos exentos, en conformidad al Decreto Supremo N° 1.101, del Ministerio de Obras Públicas, de 1960, que fija el texto definitivo del D.F.L. N° 2, sobre Plan Habitacional; a la Ley N°16.807, de 1968, que fija el texto definitivo del D.F.L. N°205, de 1960, sobre Sistemas de Ahorro y Préstamos para la Vivienda; a la Ley N° 16.528, de 1966, sobre Estímulos a las Exportaciones; y las operaciones, actos y contratos que realicen los Servicios Regionales y Metropolitano de Vivienda y Urbanismo, a que se refiere el Decreto Ley número 1.305, de 1976.

declaración jurada debidamente firmada por los representantes legales de la empresa exportadora.

➤ Cobertura COBEX

Es una cobertura complementaria de riesgo para el desarrollo o fomento de las operaciones que los bancos celebren u otorguen a exportadores personas jurídicas o naturales sujetas de crédito y productoras de bienes y servicios.

El objetivo de esta cobertura es apoyar las ventas al exterior de las empresas nacionales, facilitando el financiamiento bancario a los exportadores.

Esta cobertura está diseñada especialmente para exportadores que posean proyectos negocios de exportación y que no están en condiciones de acceder prestamos de montos mayores ya que no tienen como respaldar un crédito mayor, en otras palabras no tienen las garantías ni los flujos suficientes para optar a préstamos de mayor monto. CORFO⁴⁰ actúa de manera tal que ofrece esta garantía complementaria a las garantías existentes de la empresa.

En la figura 6 se expresan topes máximos de cobertura que pueden suscribir las empresas que se quieran acoger a este beneficio.

⁴⁰ Corfo: Corporación de Fomento de la Producción, Institución creada para Mejorar la competitividad y la diversificación productiva del país, a través del fomento a la inversión, la innovación y el emprendimiento, fortaleciendo, además, el capital humano y las capacidades tecnológicas para alcanzar el desarrollo sostenible y territorialmente equilibrado.

Figura 6: topes máximos de cobertura COBEX

VENTAS ANUALES (SIN IVA)	P.A.E	TOPE MAXIMO POR EMPRESA
HASTA 2,400 UF	HASTA 60%	5,000 UF
MAYOR A 2,400 UF Y HASTA 25,000 UF	HASTA 60%	7,000 UF
MAYOR A 25,000 Y HASTA 100,000 UF	HASTA 40%	9,000 UF
MAYOR A 100,000 UF Y HASTA 450,000 UF (SOLO EN CASO DE EMPRESAS EXPORTADORAS)	HASTA 40%	23,000 UF

Fuente: elaboración propia

Las políticas de otorgamiento de esta garantía las definirá el banco comercial con el que está tratando la empresa en base a la experiencia del autor para que el deudor pueda acogerse a esta cobertura deberá estar exportando o con exportaciones a firme.

II.IV Casos reales de implementación de los instrumentos financieros

A continuación se presentaran empresas reales a las cuales se les pondrán nombres ficticios para no transgredir el secreto de información, estas empresas utilizan los instrumentos financieros expuestos anteriormente, el objetivo es ejemplificar y analizar el porqué del uso de estos instrumentos financieros y como los utilizan.

- **Dragón S.A (FCI y LCI)**

Nace en el año 2002 dedicada a la venta y distribución de perfiles de aluminio, termo paneles, vidrios templados y accesorios utilizados en la fabricación de ventanales. Sus ingresos se basan en un 60% A la ventas de perfiles de aluminio y un 40 % entre termo paneles y vidrios templados. Su cartera de clientes en general son contratistas de constructoras y armadoras de ventanas. Algunos de sus clientes son Krillin S.A., Aluminios E.I.R.L. Ventanas Ltda. y Perfiles C.D.I. Ltda. Estos le cancelan las facturas emitidas en promedio a 30 a 60 días. Dragón S.A. cuenta con proveedores de China Brasil y España. Sus proveedores en China se llevan el 70 % de sus compras en el extranjero y para poder pagarles ocupan LCI a 120 días plazo, a la vista y confirmada, Sus proveedores en España que representan el 20% y los cuales lleva trabajando desde el 2005 les paga 100% anticipado con FCI a 120 días y con sus proveedores en Brasil los cuales representan el 10 % les paga 100% contado una vez que llega la mercadería.

Su principal proveedor nacional era Capsule Corp. concentrado en un 60% de sus compras hasta el 2013, ya que esta empresa cerró y cliente comenzó a importar desde China.

- **Análisis de la implementación de usos de instrumentos Financieros de Dragón S.A**

La empresa Dragón S.A se vio en la obligación de iniciar procesos de importación debido al cierre de su principal proveedor en Chile, se puede inferir que el cierre de su principal proveedor se debió a lo difícil que se le hizo competir por precios frente al escenario económico 2013, ya que la variación del dólar en ese año estuvo entre los \$ 472 CLP y los \$529 CLP, por lo tanto importar insumos era menos costoso para la industria nacional.

Dragón S.A utilizó LCI para iniciar relaciones comerciales con los proveedores en china a 120 días plazo con LCI a la vista, con la finalidad de que sus nuevos proveedores del país asiático cumplieran con las condiciones acordadas previo al embarque, si bien los costos de este crédito pueden ser elevados en comparación a un financiamiento contado, es preferible no correr riesgos frente a una importación en la que se invierten miles de dólares. Al mismo plazo utilizaba los FCI con sus proveedores en España.

Con respecto a sus proveedores españoles, el hecho de tener conocimiento de sus operatoria logrado a través de una larga relación comercial, disminuye los riesgos de incumplimiento de lo solicitado, incumplimiento de envíos, y por supuesto los incumplimientos comerciales con sus clientes por consecuencia de lo anterior.

Se puede deducir que los plazos de estos créditos fueron concientizados debido a los tiempos de pago de sus proveedores en Chile. Lo anterior implica en que en un escenario pesimista donde el embarque se demore por motivos ajenos a la gestión del importador

como protestas, condiciones climáticas desfavorables, entre otros el importador tomo en consideración:

- Los proveedores pagan a 60 días.
- Los tiempos de preparación y envío de mercancías los cuales pueden variar de 30 a 60 días.
- Tiempo que se demora en tener la mercadería importada disponible y pagada es de 120 días.

Tanto como para el importador como para el exportador en China el utilizar cartas de crédito para sus primeras transacciones era lo más beneficioso por:

- Dragón S.A condiciona el pago al cumplimiento de lo estipulado en la carta de crédito.
- Dragón S.A tiene la seguridad que recibirá los documentos para poder realizar el retiro de las mercancías.

A su vez al momento de financiar la operación con un financiamiento mediante el uso de la carta de crédito, puede acogerse al beneficio de eximirse del timbre y estampillas hasta la fecha de internación de la mercadería.

- Para el proveedor el pago por el envío de sus mercancías está asegurado tanto por el banco emisor y corresponsal al ser una LCI confirmada.
- Tiene comodidad de pago ya que los fondos estarán disponibles en el banco de su país.

En relación con sus proveedores españoles los beneficios de ocupar FCI son:

- 1) Para Dragón S.A el hecho de poder pagar previo al embarque de las mercancías le brinda un poder de negociación mucho más alto frente a sus proveedores que en el caso de utilizar cartas de crédito.
- 2) Los costos de este crédito son mucho más bajos en comparación que una carta de crédito.
- 3) Para el exportador el recibir el pago de la exportación de sus mercancías sin haber incurrido en gastos de operatoria.
- 4) Existe un mínimo de riesgo en la operación a nivel bancario.
- 5) No mantener un nivel alto de stock.

- **Z SPA. (PAE)**

Fundada en 1993 cuenta con oficinas en pleno centro de Providencia. Su finalidad es procesar y exportar la mayor diversidad y cantidad de frutas secas especialmente pasas, almendras, nueces y ciruelas, a la mayor cantidad de destinos posibles comprometidos siempre con entregar un producto de óptima calidad de acuerdo a los requerimientos de los clientes y en las mejores condiciones de mercado.

Posee tres líneas de trabajo: 1.- Pasas, 2.-Nueces y Almendras 3.-Ciruelas secas. Todas procesadas en planas externas ubicadas en Los Andes, Buin y Curicó. Su principal mercado son los europeos, asiáticos y americano. Ha presentado un importante crecimiento durante los últimos años que ha girado su enfoque a lo sustentable. La empresa se ha diferenciados por dos cosas: la entrega oportuna y la calidad de los productos enviados, esto le ha significado entrar fácilmente a mercados muy complejos

como el de medio oriente y en Alemania. En este sentido la administración supervisa en primera línea el producto lo que permite un estricto control del envío. Con algunos clientes posee una relación de más de 10 años.

Sus ventas el año 2014 crecen un 30% cerrándolas en MM\$ 2.900.- consolidando la recuperación del congelamiento de los mercado en los años 2011-2012 en especial el Europeo, su proyección para el año 2015 bordea los MM\$2.700 impulsado por el mercado Americano y Asiático. Su margen en el 2014 crece al 6% dado por los mejores precios Internacionales en especial de la Pasa. Su principal fuente de financiamiento es a través de bancos con PAE con cobertura COBEX, con un marcado ciclo de endeudamiento con un peak de MM\$1.500.-

- **Análisis de la implementación de usos de instrumentos Financieros de Z SPA.**

La empresa Z Spa. Es una empresa con más de 20 años en el mercado exportador lo cual nos indica que posee un Know How⁴¹ operativo y administrativo bastante desarrollado en el negocio de la exportación. Gracias al crecimiento de los mercados internacionales ha proyectado un crecimiento en su nivel de ventas. Para financiar su producción ocupa principalmente financiamiento bancario en específico PAE con cobertura COBEX, este es un caso donde la empresa sabe aprovechar de manera idónea este instrumento financiero, ya que :

⁴¹ Know How: saber hacer, o como hacer.

- Al solicitar este instrumento financiero, se acoge al beneficio de eximición del timbre y estampillas, el cual permite ahorrar el 0.066 % mensual del crédito solicitado.
- Ocupa garantía COBEX, el cual permite solicitar financiamiento más elevado ya que esta herramienta garantiza hasta un 40% del monto solicitado.
- El tener mayor capital de trabajo permite a Z Spa. tener un volumen de producción más elevado por el cual permite diversificar sus costos y tener precios más competitivos frente a sus competidores en el extranjero.
- Junto con la competitividad en precios, Z Spa. Posee un mayor poder de negociación frente a sus clientes ya que la relación precio calidad obtenida lo hace mucho más atractivo frente a sus clientes.

Capítulo III

Conclusiones

Como resultado del análisis sobre el uso e implementación de los instrumentos financieros expuestos en el presente informe, se puede concluir que estos permiten a las empresas sobrellevar algunas variables relevantes a la hora de realizar una operación de comercio exterior.

La primera variable relevante al momento de realizar una operación de importación o exportación, es el financiamiento. Al haber una gran cantidad de actores dentro del mercado bancario nacional, existe un abanico bastante amplio de instituciones financieras a las cuales se puede recurrir.

Cada banco tiene sus pros y sus contras, unos serán más detallistas a la hora de solicitar antecedentes, otros tendrán tasas de intereses más altas, algunos tendrán mejor calidad de servicio, etc., y dependerá mucho de la situación de la empresa y sus antecedentes, pero se puede afirmar que si se requiere alguno de los instrumentos expuestos en este informe ya sea FCI, LCI O PAE, para financiar una operación, se puede afirmar que las empresas pueden acceder a ellos.

La segunda variable relevante a considerar, son los plazos de traslado que conlleva una operación de comercio exterior. En el caso de Dragón S.A, se pudo apreciar cómo esta empresa utiliza las LCI con sus proveedores, que al ser nuevos, esta desconoce si los exportadores podrán cumplir con los plazos exigidos. La LCI compromete a los proveedores en China cumplir con los plazos estipulados, ya que, si no cumplen, no

recibirán pago alguno, esto brinda seguridad de entrega tanto para el importador como el pago para el exportador.

Junto con la seguridad en la entrega y los pagos, la LCI permite explorar el uso de nuevos proveedores y buscar mejores oportunidades, ya que el pago de la mercancía está condicionado al cumplimiento de lo acordado entre las partes.

La tercera variable relevante a la hora de realizar una operación de comercio exterior, es la confianza entre importador y exportador.

Retomando el caso de Dragón S.A, se puede observar lo importante que es la confianza a la hora de hacer negocios. Al haber confianza con sus proveedores en España, Dragón S.A solicita FCI para poder realizar un pago previo al embarque, el cual es un crédito más económico, permite además una mejor posición frente a la negociación con sus proveedores, entre otros beneficios y características. En el caso de no existir confianza entre las partes, se puede recurrir a una carta de crédito la cual obliga además de cumplir con los plazos de traslado, a cumplir con las características de la mercancía presentada en la prefactura comercial, documentación necesaria como certificados de origen, certificados fitosanitarios, o cualquier otra condición necesaria para que el acuerdo sea prospero para el ordenante y el beneficiario.

En conclusión, las operaciones de comercio exterior, dada su naturaleza son complejas y riesgosas, ninguna empresa quiere correr riesgos, pero en muchas ocasiones para llevar a cabo proyectos o negocios se debe recurrir a operaciones de comercio exterior en las que siempre existirán riesgos asociados a la operación. La finalidad de este informe es poder entregar al lector los conocimientos y herramientas necesarias, para que al momento de

incurrir en una operación de esta índole, identifique las herramientas que brinda el mercado bancario, para poder gestionar y concretar los negocios relacionados al comercio exterior.

Bibliografía

- Memoria Anual Banco Itaú Chile 2013
- Memoria Anual Banco Itaú Chile 2014
- Manual de procedimientos Banco Itaú Chile.
- Rodolfo Valenzuela, Comercio Exterior: todos lo hacen ¿y yo sé?”, 8° edición, Legal Publising Chile, 2012.
- Morales, Castro, Principios de finanzas, Edit.: Trillas, 2008,
- Ley General de Bancos
- Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile
- <http://www.bancafacil.cl>
- <http://www.sbif.cl>
- <http://www.iccspain.org/>
- <https://www.aduana.cl>
- <http://www.corfo.cl>
- <http://www.direcon.gob.cl/>