Buenos Aires, Argentina. • Bridgetown, Barbados. • B elo Horizonte, Brazil. • Brasilia, Brazil. • Porto Alegre, Brazil. • Rio de Janeiro, Brazil. • São Paulo, Brazil. • Santiago, Chile. • Bogotá, Colombia. • San Jose, Costa Rica. • Santo Domingo, Dominican Republic. • Quito, Ecuador. • San Salvador, El Salvador. • Guatemala, Guatemala • Tegucigalpa, Honduras • Kingston, Jamaica • Ciudad de México, México • Guadalajara, México • Monterrey, México • Tijuana, México • Panamá, Panamá • Lima, Perú • Puerto España, Trinidad y Tobago • Montevideo, Uruguay • Caracas, Venezuela

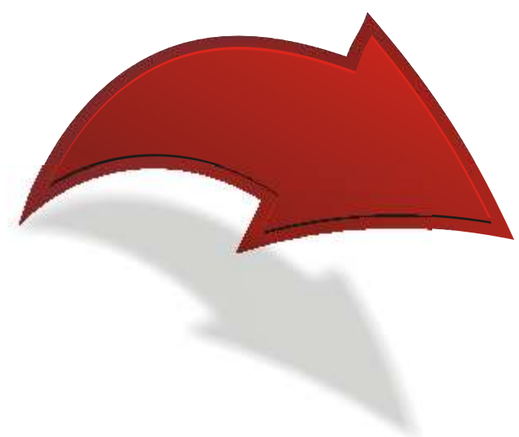
Getting Paid by Your Latin American Buyer

Alternativas de Financiamento para Compras de Bens e Serviços dos E.U.A.

Opciones de Financiamiento para la Compra de Bienes y Servicios Estadounidenses

U.S. COMMERCIAL SERVICE
United States of America
Department of Commerce

Getting Paid by Your Latin American Buyer



PNC

FedEx Express

1st Edition:
10,000 Copies

Project Management Team:
Daniel T. Crocker, CS Mexico
April Redmon, USEAC Northern Virginia
John C. Mueller III, CS Brazil

English (Original) Written By:
John Charles Mueller, III, CS Brazil

Spanish:
Yazmin Rojas based on the English (Original), CS Monterrey, Mexico

Portuguese:
José Mauricio Vasconcelos based on the English (Original), CS Belo Horizonte, Brazil

Graphics and Front Cover:
André Magalhães / IMAGO design

ENGLISH

Introduction 5
Option 1: Cash in Advance or Prepayment 7
Option 2: Confirmed Letter of Credit 8
Option 3: Unsecured Open Account Terms 10
Option 4: Open Account Terms with Export Credit Insurance 11
Option 5: Documentary Collections D/P and D/A 14
Option 6: Export Finance by a Commercial Bank in US 16
Option 7: Import Finance by a Commercial Bank in Latin America 22
Option 8: Direct Loan by Local Development Bank to Buyer 23
Option 9: Sales to Public Sector with Foreign Central Bank Guarantee 24
Conclusion 26

PORTUGUÊS

Introdução 29
Alternativa 1: Pagamento Antecipado 31
Alternativa 2: Carta de Crédito Confirmada 32
Alternativa 3: Crédito Pré-Aprovado, Não-Segurado 34
Alternativa 4: Crédito Pré-Aprovado, com Seguro de Crédito à Exportação 35
Alternativa 5: Cobrança Documentária 38
Alternativa 6: Financiamento à Exportação 40
Alternativa 7: Financiamento à Importação 46
Alternativa 8: Financiamento Através de um Banco de Desenvolvimento 47
Alternativa 9: Vendas ao Setor Público com Garantia do Banco Central 48
Conclusão 50

ESPAÑOL

Introducción 53
Opción 1: Prepago 55
Opción 2: Carta de Crédito 56
Opción 3: Cuenta Abierta no Garantizada 58
Opción 4: Cuenta Abierta con Seguro de Crédito a la Exportación 59
Opción 5: Cobranzas Documentárias 62
Opción 6: Financiamiento de Banco en EE.UU 64
Opción 7: Financiamento de Banca Local 70
Opción 8: Crédito de la Banca de Desarrollo 71
Opción 9: Ventas al Sector Público 72
Conclusión 74

Note to the reader:

To the best of our knowledge, the information contained in this guide is accurate as of the date published.

It is important to recognize that this guide only provides an overview of the main forms of payment available to U.S. exporters and does not discuss the specifics of any of these payment mechanisms in great detail.

The purpose of this report is to demystify much of the complex jargon that faces U.S. exporters and foreign buyers, particularly those who are beginning to look to foreign markets for the first time.

The U.S. Commercial Service, Department of Commerce, does not take responsibility for any actions readers may take based on the information contained herein.

U.S. exporters should always conduct their own due diligence before entering into business ventures or other commercial arrangements.

The printing of this publication was made possible due to generous funding by FedEx and PNC Bank.

PNC

www.pnc.com/tradefinance

FedEx Express

www.fedex.com/us/services

This publication is presented, and the content provided, by the U.S. Commercial Service, Department of Commerce.

The appearance in this publication of the names FedEx and PNC Bank, National Association, does not imply in any way an endorsement or warranty by FedEx or PNC Bank of the contents.

The funding by FedEx and PNC Bank of this publication does not imply in any way an endorsement by the U.S. Commercial Service of FedEx or PNC Bank or any of their products or services.

Introduction

Latin America and the Caribbean is a large and natural market for US exporters due to the region's geographic proximity. The region has a total population of 546 million people and a Gross Domestic Product (GDP) of nearly $2.5 trillion. The region is also home to two of the world's largest economies, Brazil and Mexico, whose combined GDP is over $1.5 trillion.

Despite the sheer size of this market, many US exporters are unsuccessful in selling to Latin America or increasing their exports to Latin American buyers. Frequently, US exporters lose sales due to the payment terms they demand of their Latin American buyers.

US exporters should be aware of the fact that Latin American lending rates are far higher than those faced by companies in the US. For example, Brazilian lending rates range from 20% to 30% per year and Mexican lending rates range from 9% to 14% per year. US exporters are losing sales to Latin American buyers because they are frequently demanding payment either by Confirmed Letter of Credit or Cash in Advance. This can result in the following situations:

1. US exporter fails to win new sales contracts or loses existing Latin American clients because other foreign competitors are willing to provide the Latin American buyer with open account terms. Some Latin American companies pay more just to get 30 or 60-day open account terms.

2. US exporter sells less to a Latin American client. One Latin American company interviewed stated that it would purchase 4 times as much from its US supplier if it was given 90-day terms rather than having to pay cash in advance.

3. US exporter loses medium term sales contract, because a foreign competitor assists the Latin American buyer in achieving better financing terms.

While it is prudent for US exporters to insist on secure payment terms, it is worth considering the broad variety of payment terms available in order to become as competitive as possible.

The purpose of this guide is to identify the main financing and payment mechanisms available to support US exporters selling to Latin America in general and to understand the costs, advantages, and disadvantages of each mechanism. This guide is an introduction and the reader is encouraged to use it as a starting point in order to become more familiar with the subject. In many instances, the use of expert help is recommended. To that end, the following mechanisms will be examined in this report:

1. Cash in Advance;
2. Confirmed Letter of Credit;
3. Open Account Terms;
4. Open Account Terms with Export Credit Insurance;
5. Documents Against Payment (D/P) & Documents Against Acceptance (D/A);
6. Export Finance by a US Commercial Bank (US$ denominated);
7. Import Finance by a Latin American Bank (Foreign Currency denominated);
8. Lines of Credit Available from Latin American-based Development Banks;
9. Sales to foreign public sector buyers with foreign Central Bank Guarantees.

Overview of Main Payment Terms and Associated Costs for Exports to Latin America

	Cash in Advance	Confirmed Letter of Credit	Open Account	Open Account with Export Credit Insurance	D/P and D/A	Export Finance by a US Bank	Export Finance with US Ex-Im Bank Guarantee	Import Finance by a Latin American Bank
Term*	Short and Medium	Short and Medium	Short	Short	Short	Medium	Medium	Medium
Size	Generally Smaller	Small to Large	Generally Smaller	Generally Smaller	Small to Medium	Small to Large	Small to Large	Small to Large
Cost**	None	3% to 4% per year	None	0.08% to 1.5% of Sales Covered	Small fee	5% to 9% per year of Amount Financed	6% to 12% per year of Amount Financed	9% to 30% per year of Amount Financed
Cost paid by:	N.A.	Latin American Buyer	N.A.	US Exporter	N.A.	Latin American Buyer	Latin American Buyer	Latin American Buyer

* Short-Term: up to 6 months, Medium-Term: 6 months to 5 years.
** Costs are estimates and will depend on transaction characteristics, particularly the Latin American Buyer's creditworthiness.

What Do All These Financing Options Mean?

Each of these options will be covered in some detail in separate sections. We show you a short table that gives you an idea of whether the financing mechanism is appropriate for the sale you want to make. We point out the advantages and disadvantages of each, both for you as a US exporter and for your Latin American buyer. There's a diagram that shows you how the financing is structured. And, where appropriate, we add comments and examples to make each option even clearer.

This guide is just the first step
However, please note that this guide is meant to give you, the US exporter, a preliminary overview. A variety of issues are not considered. Once you're ready to take the next step, we encourage you to contact us through our website at www.buyusa.gov/tradeamericas/. Our sector-specific contacts are listed there and are ready to assist you.

How do High Interest Rates Affect My Export Sales?

If you sell to a country that has high interest rates and you demand cash in advance or a letter of credit from your buyer, you will likely sell less and may even lose the sale to a competitor who is willing to provide better payment terms.

Why? Simply put, when a company, any company, is faced with high interest rates, it will do everything it can to avoid borrowing money. This includes:

1. Buying less.
2. Not buying at all.
3. Paying more to buy on open account terms.
4. Buying inferior product if it is being sold on open account terms.

The following example highlights what many Latin American Companies face when trying to decide what and how much to import:

Imagine that you are a buyer in Latin America and you want to purchase $100,000 worth of widgets from a US exporter to stock your warehouse. It will take approximately 30 days for the widgets to arrive and then it will take another 90 days to sell the widgets. In addition, your local client will demand 90 days to pay you. In total, then, you will only be paid for the product you purchased from your US supplier 7 months (210 days) after you purchased it.

- *In Brazil, if you took a line of credit where interest rates are approximately 2.2% per month, you will pay your bank $16,454 in interest (compounded monthly).*
- *In Mexico, if you took a line of credit where interest rates are approximately 1.1% per month, you will pay your bank $6,784 in interest (compounded monthly).*

Option 1: Cash in Advance or Prepayment

For:	Payment Prior to Shipping
Size of US Exporter:	Small, Medium and Large
Transaction Size:	Generally Smaller
Cost:	None

Description:

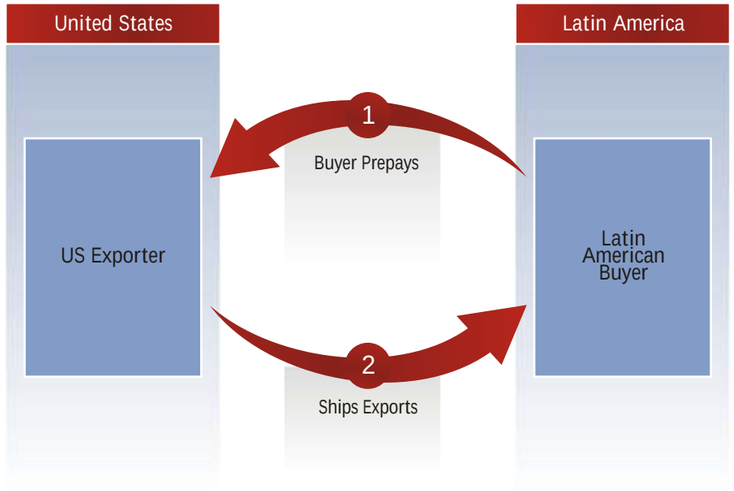
Latin American buyer transfers payment to US exporter's account prior to the US exporter shipping goods.

Terms	Advantages	Disadvantages
Payment is received prior to exporting to the Latin American buyer.	For US exporter: Completely secure transaction as payment is received prior to shipping goods.	For US exporter: May lose sale if another seller is willing to provide the buyer with open account terms or other means of financing. May lose sale if the Latin American buyer does not have the working capital (cash on hand) to purchase the product in advance. May sell less to a particular Latin American client than otherwise would due to the fact that the Latin American company does not have the working capital to buy as much as they would like or need. For Latin American buyer: Least secure form of transaction as there is no guarantee the buyer will receive goods after paying. Financially very draining for the Latin American buyer.

Comments:

If Export Credit Insurance or alternative sources of financing are not options, cash in advance is likely the most prudent payment mechanism for a US exporter selling to a Latin American buyer:

1. Who is a first time client;
2. Who isn't well known to the US Company;
3. Who is financially weak;
4. Who has a history of payment default;
5. Who is operating under the foreign equivalent of Chapter 11 bankruptcy.



PNC
The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.
FedEx Express

Option 2: Confirmed Letter of Credit (LC)

For:	Receipt of Payment Guaranteed by a US Commercial Bank
Size of US Exporter:	Small, Medium and Large
Transaction Size:	Generally Smaller although some Medium and Large
Cost:	3% to 4% of Confirmed LC Amount (For an LC with a 90 day to 1 year exercise date) Cost paid by Latin American buyer.

Description:

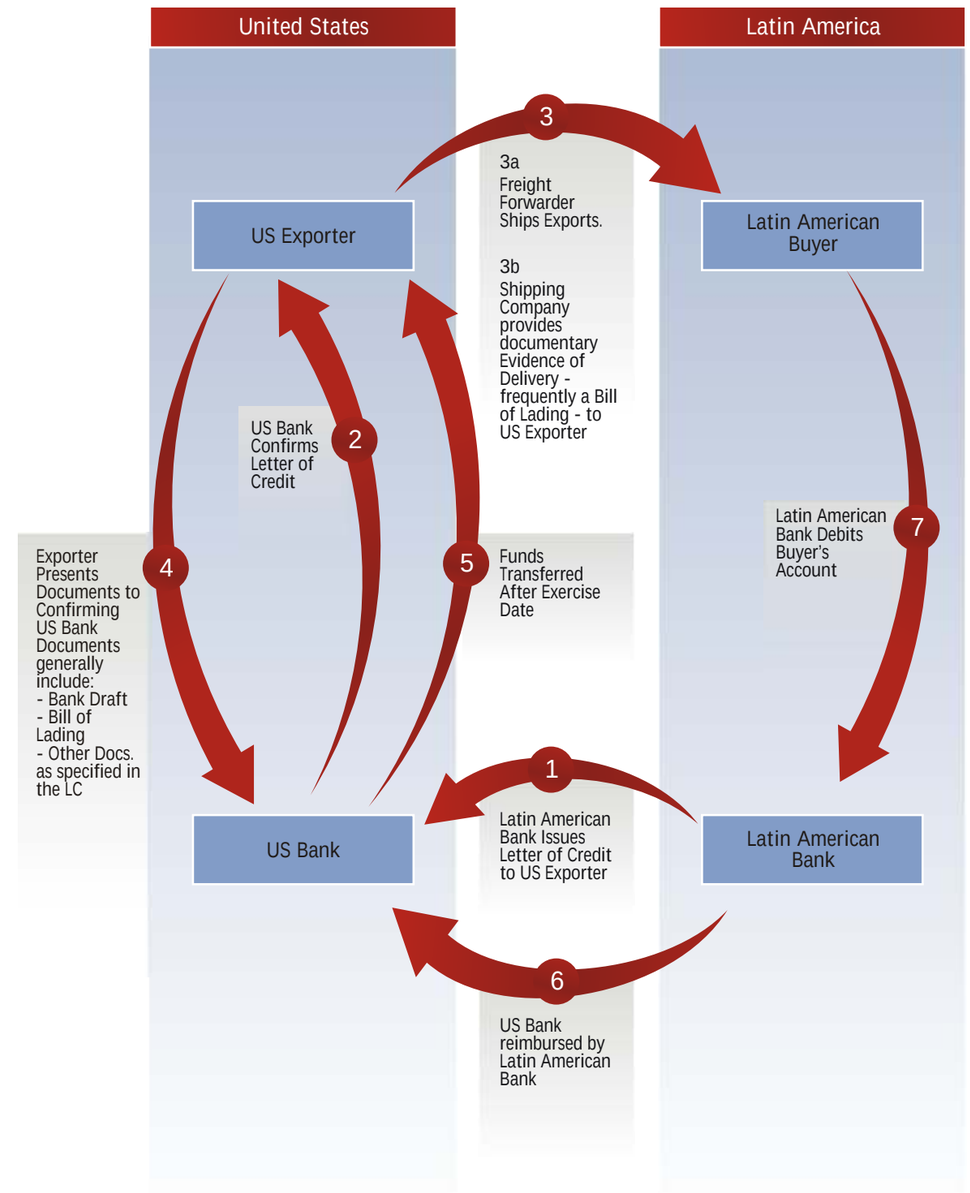
A Letter of Credit is a legal document issued by a bank (domestic or foreign) that assures payment based upon the performance of certain documentary conditions and requirements by the US exporter as stipulated within the terms of the buyer's credit. The added confirmation by a US bank means that a US bank will pay the US exporter when the Letter of Credit is presented to them in the US. The US bank will then demand the funds from the Latin American bank because the US bank has confirmed the US exporter has performed according to the terms of the Letter of Credit. It is important to note that the actual wording of the Letter of Credit document is subject to negotiation between the buyer, exporter and their banks.

Terms	Advantages	Disadvantages
An LC in Latin America is generally expensive. Cost ranges from between 3% to 4% of the face value of the LC. Comparatively, the cost for a Canadian buyer of US goods is only 1% to 1.5% of the face value. In order to "demand" payment from the bank, one or more of the following documents must be presented to the bank [the documents to be presented are agreed on in advance by the buyer and the seller and are stipulated in the LC document: • Bill of Lading; • Proof of Shipment; • Proof of Receipt; • Acceptance of Goods by the Buyer.	For US exporter: Very secure form of transaction as the US Bank, after providing its confirmation, is obliged to pay the US Exporter once the US exporter has presented the agreed upon and complying documents and demand drafts to the bank within the terms of the credit. The US Bank has essentially underwritten (assumed) the risk of the buyer's bank to make the reimbursing payment. For Latin American buyer: Very secure form of transaction for the Latin American Buyer, as the US Exporter will have to provide the Confirming Bank with documents that prove that they have fulfilled their obligations under the sales agreement.	For US exporter: Due to the high cost, the US exporter may lose sale if another seller is willing to provide the Latin American Buyer with open account terms. May lose sale if the Latin American Buyer does not have the available line of credit with a local Bank. May sell less to the Latin American Buyer due to the fact that the buyer has limited credit but would otherwise purchase more. For Latin American buyer: Very costly form of transaction for the Latin American Buyer.

Comments:

Although Confirmed LCs are a very secure form of payment, many US exporters lose sales and / or sell less to Latin America due to their insistence on either Confirmed LCs or Cash in Advance. While great care must be taken when selling to any foreign buyer, other less secure forms of payment should be considered by US exporters if a given buyer is particularly creditworthy or other forms of security, such as export credit insurance, are available.

The cost of a Confirmed LC of less than one year does not generally drop in Latin America. Accordingly, for short-term transactions, the cost is particularly expensive relative to the term. For example, a Latin American company purchasing $100,000 in goods from a US exporter will pay between $3,000 and $4,000 for a confirmed LC regardless of whether it is for 90 days or 1 year.



PNC

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

FedEx Express

Option 3: Unsecured Open Account Terms

For:	Payment Prior to Shipping
Size of US Exporter:	Small, Medium and Large
Transaction Size:	Generally Smaller
Cost:	None

Description:

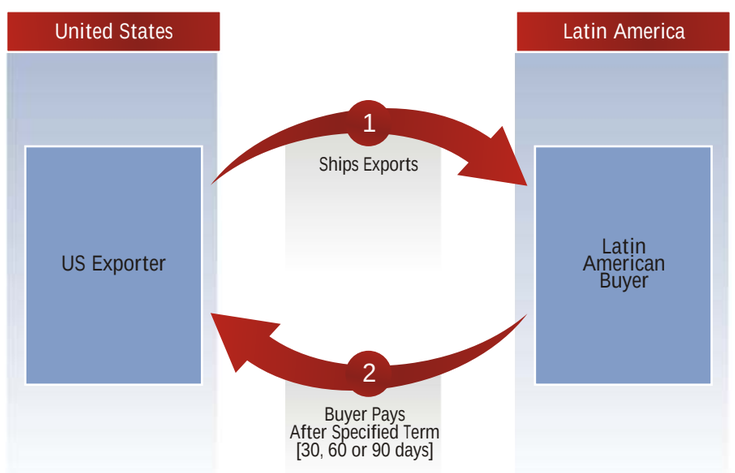
A US exporter agrees to ship goods to the Latin American buyer prior to receiving payment. The purchase order or sales contract indicates at what point in the future the Latin American buyer is obliged to pay the US exporter. Normally the Latin American buyer will transfer the funds to the US exporter at a certain point in the future. Generally open account terms are short-term and rarely exceed 120 days. It should be noted that 30, 60 and 90 days are most common in Latin America.

Terms	Advantages	Disadvantages
Payment after goods are shipped. Payment due 30, 60 or 90 days after shipment or receipt of goods, as agreed to by both Exporter and Buyer.	For US exporter: May win sales when competing with other suppliers who demand more onerous payment terms. May sell more to their Latin American buyers because of the interest free credit they are providing. For Latin American buyer: Most secure form of transaction for Latin American buyers as they receive the goods before paying.	For US exporter: Least secure form of transaction for US exporter as goods are shipped prior to receiving payment.

Comments:

Selling on Unsecured Open Account terms is highly risky for US exporters and is generally not recommended without the added security of Export Credit Insurance. US exporters should only consider providing Unsecured Open Account terms to Latin American buyers for:

- Firms that are very creditworthy;
- Firms that US exporters have had a great deal of favorable experience with.



Option 4: Open Account Terms with Export Credit Insurance

For:	Short Term Transactions (30 days to 120 days)
Size of US Exporter:	Small, Medium and Large
Transaction Size:	Any Size
Cost:	0.08% to 1.5% of Insured Receivables US exporter pays initially. However, cost can be charged back to the Latin American buyer through price increases equal to the cost of the insurance

Description:

The transaction is exactly the same as that of Open Account except that the US exporter purchases Export Credit Insurance and the Credit Insurer agrees to reimburse the US exporter up to 90% of the value of the receivable in the event that the Latin American buyer declares bankruptcy, defaults on payment or cannot pay due to one of a variety of political risks.

It is important to recognize that some Credit Insurance policies provide broader coverage than others. Use of a specialist Credit Insurance broker is highly recommended.

Terms	Advantages	Disadvantages
US exporter insures a group of export receivables, e.g. all export sales to buyers in Latin America. Coverage for non-payment can include: Bankruptcy, Chapter 11 Equivalent, Protracted Default (non-payment more than 90 days past due), and Political Risks. Note that not all policies cover all of these perils. Use of a specialist insurance broker is recommended. There are two main types of Export Credit Insurance programs: (1) Catastrophic Program with a high deductible equal to approximately 120% of anticipated bad debt and (2) No or Low Deductible Program. Costs vary depending on a variety of factors such as volume, bad debt history, insured buyers and program type. Catastrophic Program costs range from approximately 0.08% to 0.5% of insured receivables. Low Deductible Program costs range from 0.5% to 1.5% of insured receivables. In the event of a loss the insurer generally pays 90% of the receivables value (co-insurance). Once a claim has been paid, the exporter no longer has coverage for that specific buyer for which the claim was paid.	For US exporter: Moderately secure form of transaction for US exporter. As the US exporter is providing open account terms, may win sales when competing with other suppliers who demand more onerous payment terms. May sell more to their Latin American buyers because of the interest free credit they are providing. For Latin American buyer: Completely secure form of transaction since goods are received before paying.	For US exporter: Certain key buyers may be uninsurable. Nevertheless, these buyers are likely to be extremely high risk and the US exporter can demand Cash In Advance or Confirmed LC for these particular buyers.

Comments:

Open account sales covered by Export Credit Insurance are considered by many to strike an excellent balance between prudence and the desire to provide competitive payment terms that won't undermine sales. The costs associated with Export Credit Insurance are minimal when compared to the costs of Confirmed Letters of Credit. Generally an exporter can charge back the minimal insurance costs to their buyers by increasing their prices from between the 0.08% to 1.5% in accordance with the cost of their insurance program.

Open account terms with Credit Insurance are more secure than simple unsecured open account terms. However, they are not considered as secure as Cash In Advance or Confirmed LC, as Export Credit Insurance is a conditional guarantee that includes certain conditions and exclusions. For example, a typical Export Credit Insurance policy excludes payment in the event of a dispute between the buyer and seller until the dispute is resolved. Due to the complexity of Export Credit Insurance and the fact that policy terms and conditions vary dramatically among insurers, the use of an insurance broker with specialized experience with Credit Insurance is highly recommended.

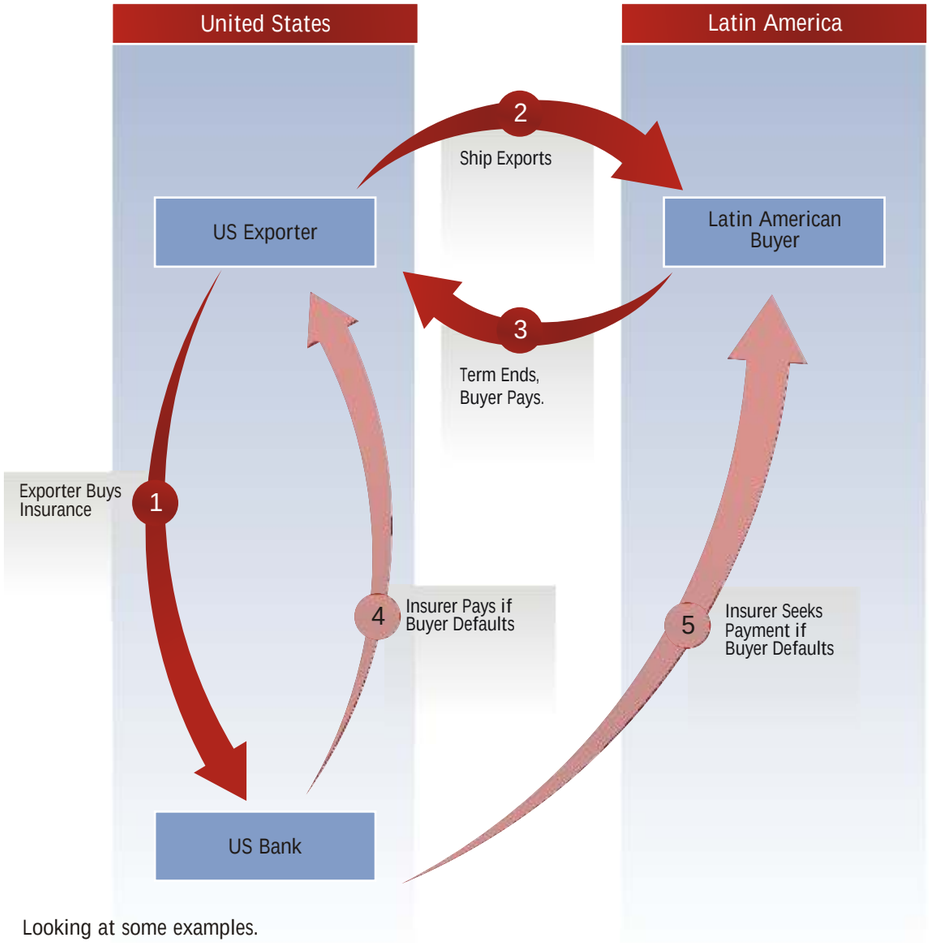
PNC
The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.
FedEx Express

The US export credit insurance market is competitive. There are currently eight principal Credit Insurers available to US Exporters:

1. AIG;
2. Atradius;
3. Chubb;
4. Coface;
5. Euler;
6. Export- Import Bank of the United States (Ex-Im Bank);
7. FCIA;
8. Zurich.

In the past many US exporters found that export credit insurers were reluctant or unable to provide coverage against a large number of buyers in Latin America. While this was indeed the case 10 years ago, export credit insurers are increasingly willing to assume risk in the region. Many of the above noted insurers now have offices in Latin America.

For many Small and Medium Sized US Exporters who export to Latin America, Export Credit Insurance is a valuable tool. If an insurer is unwilling to provide coverage for a particular buyer, that buyer may be considered to be high risk. In this case, the US exporter may want to insist on receiving a Confirmed LC or Cash In Advance.

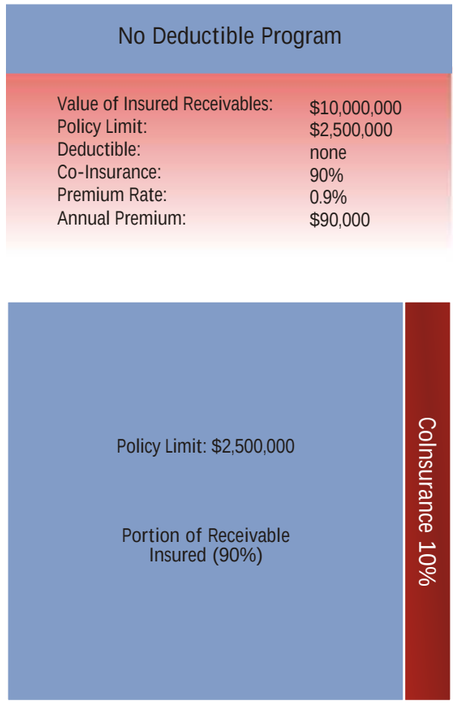


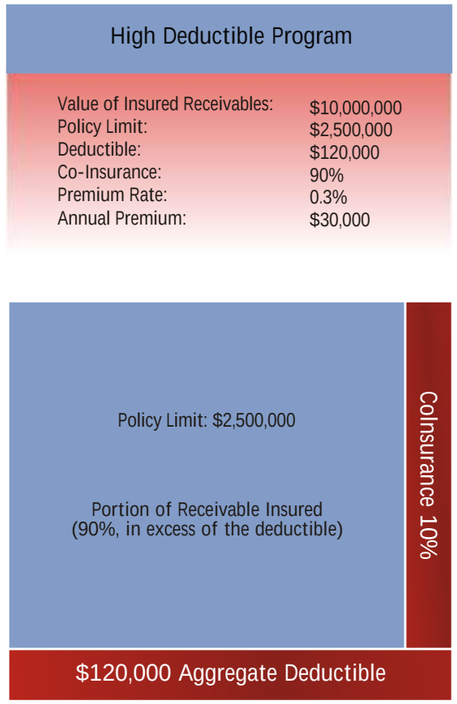
Looking at some examples.

On the next page we show examples of how both the Catastrophic and No or Low Deductible Programs might actually work. It bears repeating that we advise US Exporters to consult a Specialist Credit Insurance broker as the terms and conditions provided by the different insurers varies greatly.

Types of Export Credit Insurance Programs

The following two diagrams highlight the two main types of programs available to US exporters, a No or Low Deductible Program and a High or Catastrophic Deductible Program. The No Deductible Program is more expensive as it pays claims regardless of loss size. Two payment default scenarios are listed after each program type and show how much indemnity the insured US exporter would receive in the event of a $600,000 default and a $100,000 default. These programs are representative only and actual premium and deductible levels will depend on the US exporter and their insured buyers.





Loss Scenario 1:	Foreign Buyer Defaults on $600,000 Payment
Insurer Pays:	$540,000 (90% of $600,000)
Loss Scenario 2:	Foreign Buyer Defaults on $100,000 Payment
Insurer Pays:	$90,000 (90% of $100,000)

Loss Scenario 1:	Foreign Buyer Defaults on $600,000 Payment
Insurer Pays:	$432,000 [90% of $480,000 (600,00 less 120,00)]
Loss Scenario 2:	Foreign Buyer Defaults on $100,000 Payment
Insurer Pays:	Nothing (Loss is in excess of deductible)

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Option 5: Documentary Collections - Documents Against Payment (D/P) & Documents Against Acceptance (D/A)

For:	Release of Shipping Documents on Payment OR Acceptance of Bank Draft
Size of US Exporter:	Small, Medium and Large
Transaction Size:	Small and Medium
Cost:	None

Description:

1.US exporter delivers shipping documents and a trade draft to a bank in the US. This bank is known as the remitting bank and issues the collection order normally according to the ICC Uniform Rules for Collections. As a matter of additional risk protection, the US exporter will normally make any title documents consigned to the order of the Buyer's bank.
2. The bank in the US then forwards the shipping documents and the trade draft to its correspondent bank in Latin America. This bank is known as the collecting bank.
3. The correspondent (collecting) bank then notifies the Latin American buyer that the collection order has arrived with the terms and documents are available upon their acceptance of the terms.
4. Normally, foreign buyers will wait for confirmation that the goods have arrived at customs in their country.
5. Then one of two things happens, depending on the trade draft payment mechanism selected by the US exporter either

a. *For Documents Against Payment (D/P)*, also referred to as *Cash Against Documents* or *Sight Collection*, buyers will then pay the collecting bank against presentation of the seller's "Sight" trade draft in order to receive the shipping documents so that they may then present the documents to their country's customs agency for clearance of the goods.

or

b. *For Documents Against Acceptance (D/A)*, also referred to as *Term or Time Collections*, buyers will then accept, by signature, the Seller's "Time" trade draft in order to receive the shipping documents so that they may then obtain and subsequently present the documents to their country's customs agency for clearance of the goods. After the term, normally 30, 60 or 90 days, buyers are obligated to pay the collecting bank that will in turn remit the funds to US exporters via their US remitting bank. Under this mechanism, the US exporter has extended payment terms to the buyer who must accept the terms of their trade draft which upon acceptance by the buyer becomes a legal and binding obligation between the parties and upon which the collecting bank can release the documents.

Terms	Advantages	Disadvantages
For D/P: Payment is made by Latin American buyer on presentation of shipping documents by local bank once goods have arrived at customs. For D/A: Payment is made 30, 60 or 90 days after buyer accepts shipping documents.	For US exporter using D/P: Very secure as buyer only receives documents after payment has been transferred. For US exporter using D/A: May sell more as exporter is providing buyer with credit up to 90 days. For Latin American buyer (Both D/P and D/A): Inexpensive. Secure, as foreign buyer does not pay until goods are waiting at the customs agency in their country or 30, 60 or 90 days thereafter in the event of D/A.	For US exporter using D/P: May lose sale if another seller is willing to provide the buyer with open account terms or other means of financing. May lose sale if the Latin American buyer does not have the working capital (cash on hand) to purchase the product prior to receipt of goods. May sell less to a particular foreign client than otherwise would due to the fact that the foreign company does not have the working capital to buy as much as they would like or need. For US exporter using D/A: Riskier as buyer receives the title documents to the goods prior to paying. For Latin American buyer using D/P: Needs cash in advance of receiving goods. Financially more draining for the Latin American buyer than open account terms, cash against documents with sight draft, or other forms of financing.

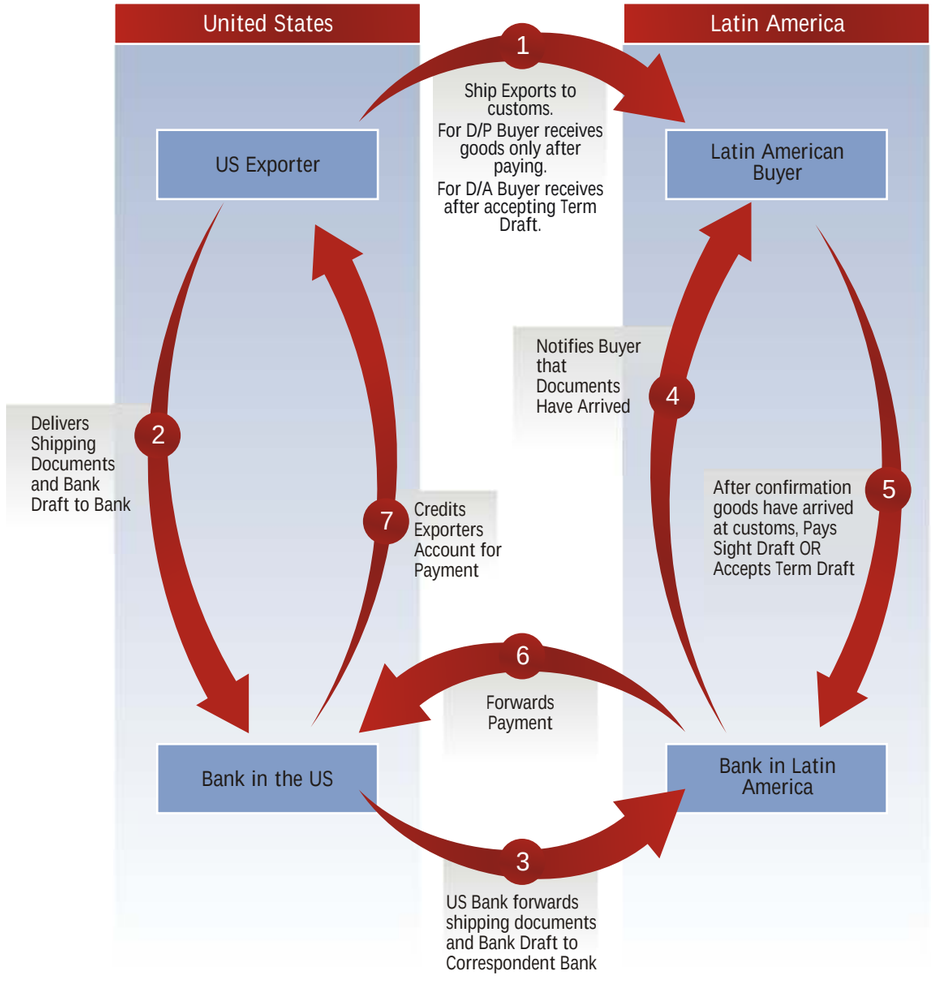
Comments:

Documents Against Payment (D/P) is considered to be a very secure payment mechanism for US exporters although they do face the risk that the foreign buyer will refuse to accept the goods. It is always wise for the US exporter to consult with their bank on how best to protect themselves, their collection order and their rights to, and transfer of, the title documents.

Documents Against Acceptance (D/A) is considered to be a risky payment mechanism and is not recommended for US exporters unless they have a great deal of experience with a foreign buyer or if the foreign buyer is large and considered extremely creditworthy. It is considered only slightly less risky than unsecured open account terms in that the buyer has signed a legally binding document pledging to pay.

Shipping documents forwarded to the correspondent bank normally include:

- Bill of Lading OR Airway Bill.
- Invoice.
- Certificate of Origin (Sometimes).
- Proof of Insurance (Sometimes).



PNC

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

FedEx Express

Option 6: Export Finance by US Commercial Bank (in US$)

For:	Payment by US Bank upon Shipment Medium Term 1 to 5 years
Size of US Exporter:	Medium and Large, some Small
Transaction Size:	Generally Larger (in Excess of US$50,000)

Two Types of Export Finance: Supplier Credit and Buyer Credit

In essence, the basics of export finance are very simple. A bank pays a US exporter upon the shipment of goods to the Latin American buyer. Beyond the basics however, there are multiple variations, which can make export finance seem very complex. In reality, however, export finance is not complex, so long as you understand certain industry specific expressions and concepts.

Variation 1: Buyer Credit vs. Supplier Credit

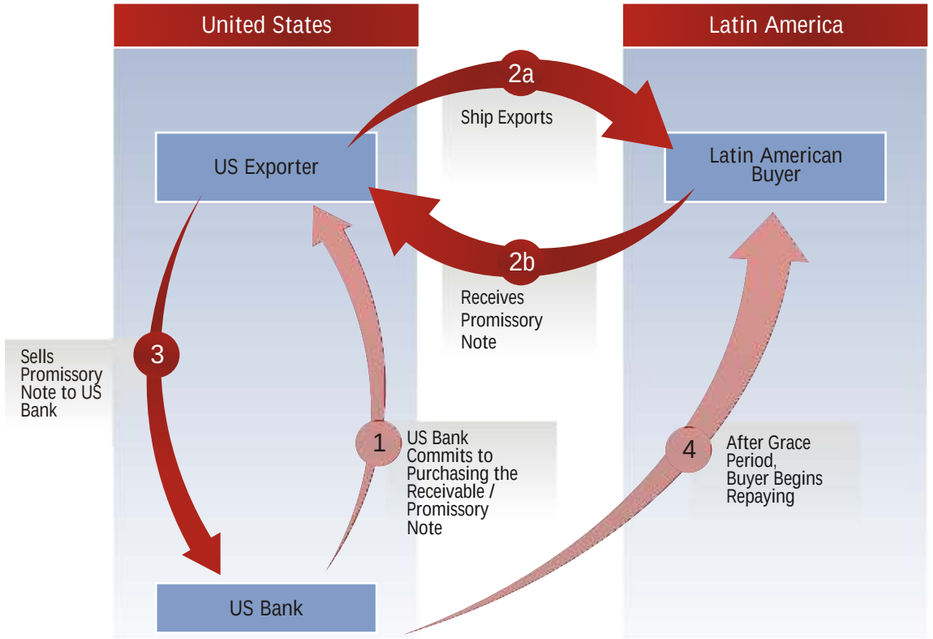
The first type or variation of export finance depends on who is contractually assuming the responsibility for providing the credit (loan). Is it the US exporter or the US bank?

If the US exporter provides the credit (loan) to the buyer, it is called Supplier Credit.
If the US bank provides the credit (loan) to the buyer, it is called Buyer Credit.

The general process of arranging Supplier Credit is as follows:

1.)Bank in US works with the US exporter and buyer to arrange financing.
2.)Once the bank has undertaken all due diligence, it contractually commits to the US exporter that it will purchase the receivable/promissory note (at a specified discount).
3.)Once the US exporter has received the bank's commitment to purchase the promissory note, it exports the goods and, in return, receives a promissory note from the buyer.
4.)The US exporter then "sells" the promissory note to the US bank for the contractually agreed to amount.
5.)After a specified grace period, the buyer begins repaying the bank.

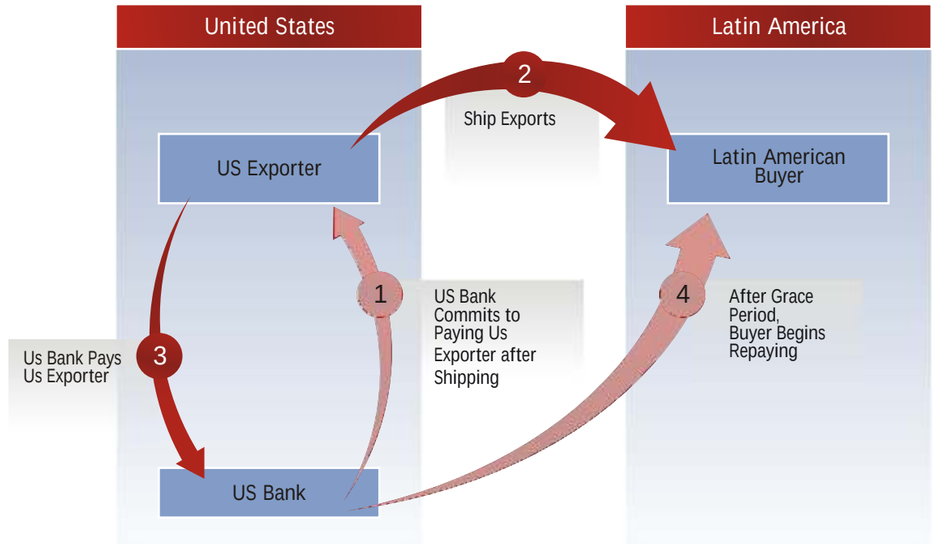
The following diagram outlines simple Supplier Credit:



The general process of arranging Buyer Credit is as follows:

.Bank in US works with the buyer and exporter to arrange financing and loan documentation is arranged and signed between the bank and the foreign buyer.
.Financing terms and conditions are based primarily on the buyer's creditworthiness.
.US exporter ships goods to buyer.
.US bank pays the US exporter.
.After a specified grace period, the buyer begins repaying the bank.

Buyer Credit (Simple)



Variation 2 Supplier / Buyer Credit with Guarantee or Export Credit Insurance

It is important to recognize that the above two types of Supplier and Buyer Credit are uncommon and are generally transacted when the buyer is large, well known and financially very strong.
Most of the time, banks seek out and purchase protection against buyer default which comes in the form of either a U.S. Ex-Im Bank guarantee or export credit insurance (ECI) from a credit insurer. There are a number of licensed credit insurers in the U.S. as discussed in the section on Export Credit Insurance - Option 4.
Another form of protection a bank can use to protect against buyer default is called forfeiting. In very simple terms it is similar to export credit insurance, however, instead of purchasing a guarantee or ECI, the bank instead forward sells the promissory note that it has received to a forfeiter. Forfeiting is not discussed further here, as its use is limited to medium term transactions with values larger than $100,000.
The next main variation then, is Supplier and Buyer Credit with the added protection of either a U.S. Ex-Im Bank guarantee or export credit insurance. These are the most common forms of Export Finance and are discussed on the next two pages.

A Word to the Wary What is Non-Recourse?

In general, when Supplier Credit is provided by a U.S. bank (regardless of whether it is with or without a guarantee or ECI), it normally does not contractually commit the US exporter to assuming responsibility for a buyer's default. That is, the bank does not have recourse back to the U.S. exporter. In other words, if the buyer defaults, the U.S. exporter is not responsible and the only recourse available to the bank, U.S. Ex-Im Bank or the credit insurer is to try and get paid by the buyer.

Important: Although Non-Recourse Credit is the market norm, it is important for the US exporter to confirm that the Supplier Credit is indeed without recourse. To do so, the US exporter should closely review the lending / note purchase agreement prior to entering into any contractual agreement with a lender. If in doubt, it is recommended that the US exporter seek an independent legal opinion.

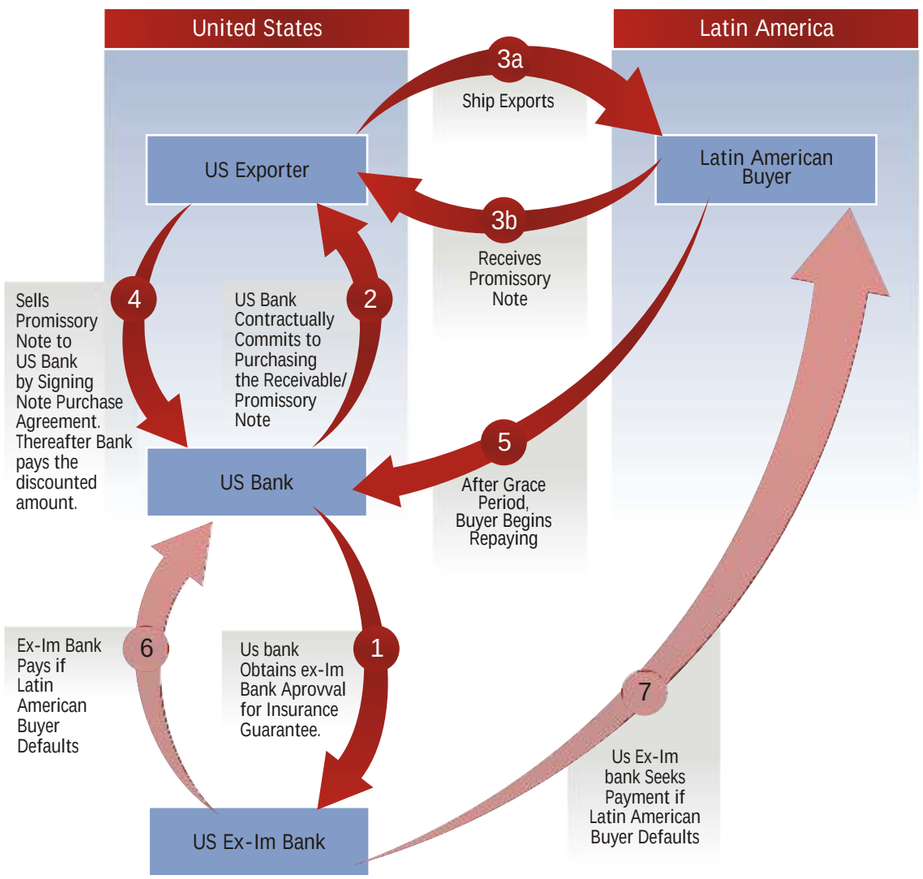
PNC
The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.
FedEx Express

SUPPLIER CREDIT WITH GUARANTEE OR ECI

Typical Costs		
Cost	Transaction Size:	Total Loan Cost:
	$25,000 to $100,000	8% to 12% per year
	$100,000 to $500,000	7% to 9% per year
	In Excess of $500,000	6% to 8% per year

Description:

The process of arranging Supplier Credit with either a guarantee or export credit insurance is virtually the same as the simple version except for the fact that US Ex-Im Bank or a credit insurer is involved in the arrangement process and it agrees to provide protection to the US bank, prior to the bank committing to provide the credit (loan). Accordingly, the flow of the transaction appears as follows:



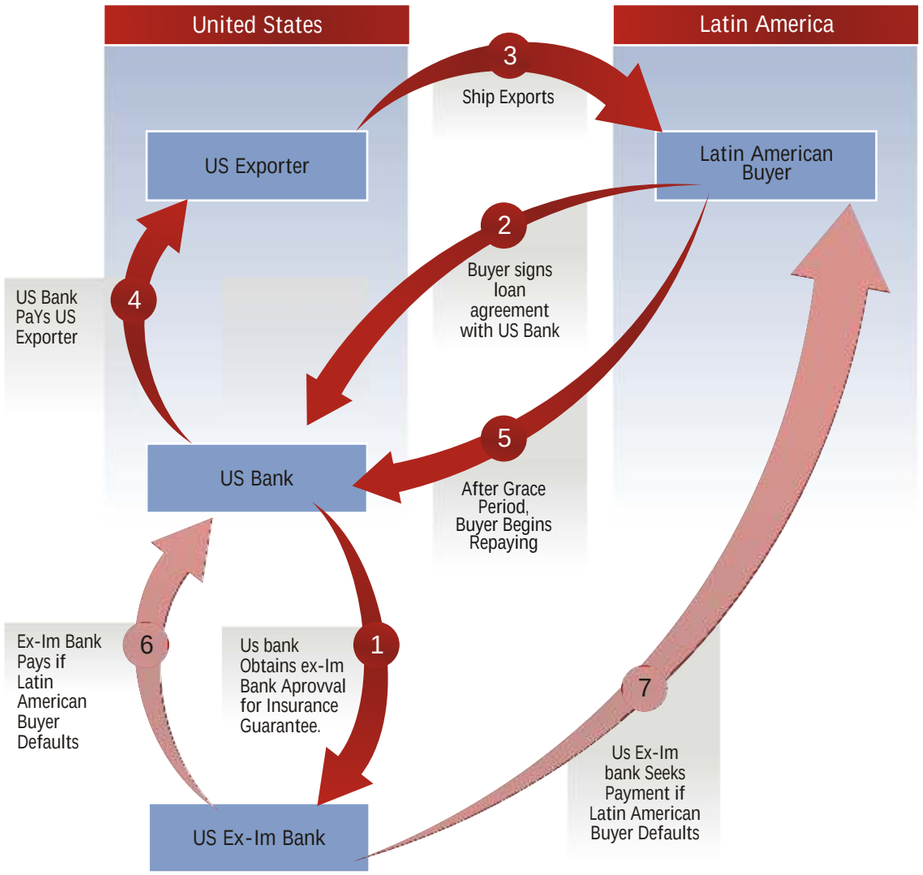
Advantages and Disadvantages of Supplier Credit with Guarantee / ECI:

Terms	Advantages	Disadvantages
6-month Grace Period. Loans are US$ denominated.	For US exporter: Secure transaction considering Non-recourse financing structure. Improved Cash Flow compared to selling on open account terms. May win sales when competing with other suppliers who demand more onerous payment terms. May have more control over transaction process when compared to Buyer Credit structure. For Latin American buyer: A good option when alternative financing not readily available. Less expensive than local currency denominated financing. Buyer's country and/or local bank may not allow Buyer Credit Structure.	For US exporter: Far more work for exporter than Buyer Credit as the exporter must obtain the necessary credit underwriting information from the buyer and prepare the credit application submission to both the US Bank and the US Ex-Im Bank. For Latin American buyer: Along with cash in advance this is the least secure form of transaction for the buyer. Once the bank pays the US exporter, the Latin American buyer is required to repay the loan with interest, even if, for example, the goods are damaged. As the transaction is US dollar-denominated, it has the added risk of foreign currency devaluation. The Latin American buyer may need to buy a currency hedge to protect against local currency devaluation. Frequently, however, currency hedges are unavailable and when available they are for only short periods of time - up to 6 months (varies from country to country). The buyer will be required to provide a great deal of documentation and financial information.

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

BUYER CREDIT WITH GUARANTEE OR ECI

Buyer Credit With a Guarantee Typical Costs		
Cost	Transaction Size:	Total Loan Cost:
	$25,000 to $100,000	7% to 9% per year
	$100,000 to $500,000	6% to 8% per year
	In Excess of $500,000	5% to 7% per year



Advantages and Disadvantages of Buyer Credit with Guarantee / ECI:

Terms	Advantages	Disadvantages
6-month Grace Period. Loans are US$ denominated.	For US exporter: Secure transaction considering Non-recourse financing structure. Improved Cash Flow compared to selling on open account terms. May win sales when competing with other suppliers who demand more onerous payment terms. May have more control over transaction process when compared to Buyer Credit structure. For Latin American buyer: A good option when alternative financing not readily available. Less expensive than local currency denominated financing. Buyer's country and/or local bank may not allow Buyer Credit Structure.	For US exporter: Far more work for exporter than Buyer Credit as the exporter must obtain the necessary credit underwriting information from the buyer and prepare the credit application submission to both the US Bank and the US Ex-Im Bank. For Latin American buyer: Along with cash in advance this is the least secure form of transaction for the buyer. Once the bank pays the US exporter, the Latin American buyer is required to repay the loan with interest, even if, for example, the goods are damaged. As the transaction is US dollar-denominated, it has the added risk of foreign currency devaluation. The Latin American buyer may need to buy a currency hedge to protect against local currency devaluation. Frequently, however, currency hedges are unavailable and when available they are for only short periods of time - up to 6 months (varies from country to country). The buyer will be required to provide a great deal of documentation and financial information.

Option 6: Comments / Additional Information

In general export financings of sales to buyers in most Latin American countries contain a 6-month grace period after which the buyer/supplier must begin repaying the bank.

The costs (premium) associated with a U.S. Ex-Im Bank Guarantee or export credit insurance vary according to the risk. In other words, the weaker the foreign borrower the more expensive the premium. Additionally, the increase in other financing costs is correlated with the complexity of the transaction and the work required to arrange the financing.

Ex-Im Bank Credit Benchmarks:

Foreign buyers must meet a number of minimum credit benchmarks in order to be approved for an Ex-Im Bank loan guarantee (please see www.exim.gov). The following are among the key credit standards that generally must be met:

- Positive Operating Profit over last 2 years.
- Positive Net Income over last 2 years.
- Positive Cash Flow From Operations (latest year).
- EBITDA / Debt Service greater than 150%.
- Total Liabilities/Total Net Worth less than 175%.
- Ex-Im Bank Exposure/Total Net Worth less than 40%.

PNC
The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.
FedEx Express

Option 7: Import Finance by a Latin American Bank (in Foreign Currency)

Overview:

For:	Payment By Latin American Bank Prior to Shipping
Size of US Exporter:	Small, Medium and Large
Transaction Size:	Medium Term – 1 to 5 years
Cost:	12% to 35% per year, depending on buyer and country

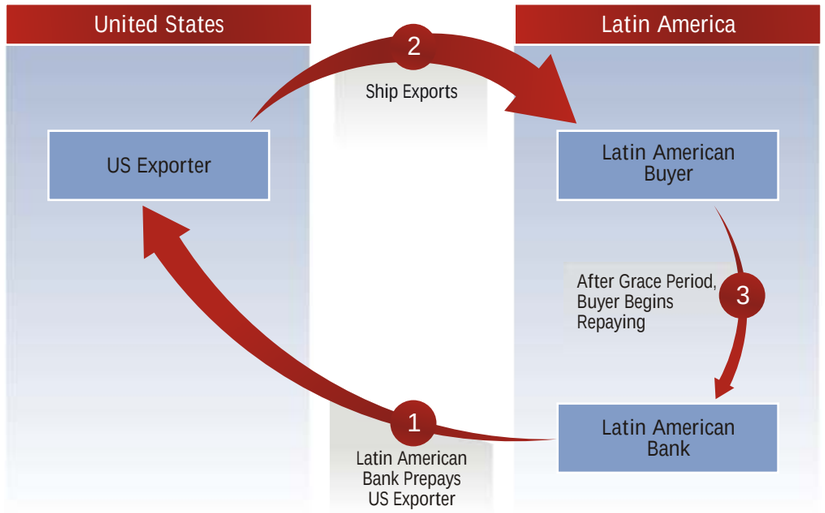
Description:

A Latin American bank pays a US exporter in advance for goods to be shipped to a Latin American buyer. The Latin American bank is essentially providing the Latin American buyer a loan and the Latin American buyer will have to repay the bank as contractually agreed in the financing agreement between the bank and the buyer. In Latin America, these financings generally have a 6-month grace period after which the buyer must begin repaying the Bank.

Terms	Advantages	Disadvantages
12% to 35% per year. 6-month grace period. Loans are denominated in foreign currency.	For US exporter using D/P: Very secure form of transaction since payment is received prior to shipment of goods.	For US exporter: May lose sale if another seller is willing to provide the buyer with open account terms or assists with less costly financing. For Latin American buyer: Least secure form of transaction. Once the Bank pays the US exporter, the Latin American buyer is required to repay the loan with interest even if no goods are received. Extremely costly.

Comments:

Although this option is extremely expensive for Latin American buyers it is frequently the only alternative available to them, particularly when they are purchasing larger ticket capital equipment items.



Option 8: Direct Loan by Local Development Bank to Buyer (in foreign currency)

Overview:

For:	Lines of Credit Short and Medium Term – Up to 2 years
Size of US Exporter:	Generally Small and Medium
Transaction Size:	US$ 7,500 to US$ 750,000
Cost:	4% to 16% per year

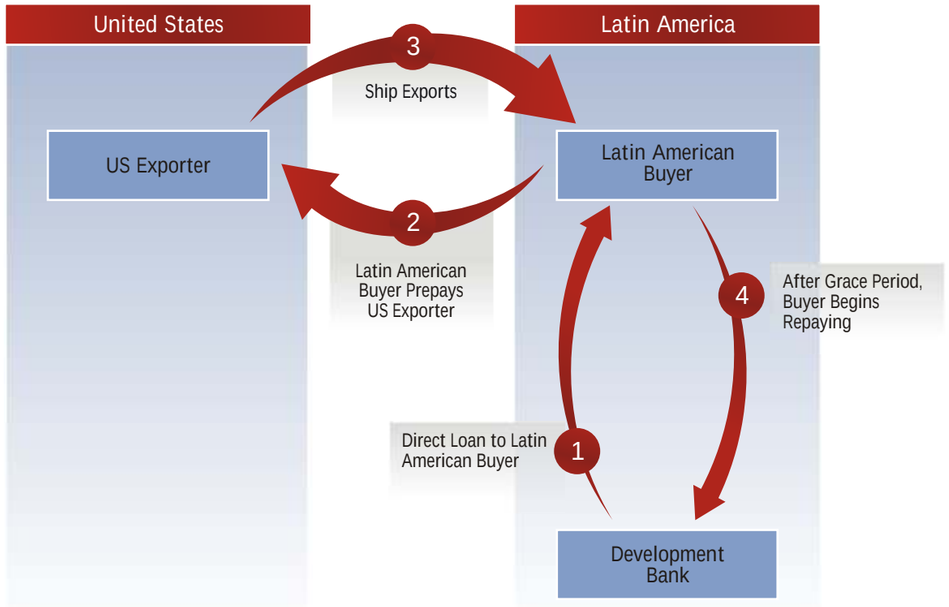
Description:

Latin American companies can arrange at-market or even below-market direct loans with certain Development Banks. In many cases, the funds can be used to purchase goods from US Exporters.

Terms	Advantages	Disadvantages
Foreign Currency Denominated Direct Loans to Latin American Buyer. At-market or below-market Interest Rates (Varies by Country). Up to six-month grace period.	For US exporter: Secure transaction if payment is in advance of shipment. For Latin American buyer: Favorable Interest Rate. Denominated in buyer's local currency, accordingly no associated currency devaluation risk.	For US exporter: Some companies claim that the loan approval process is bureaucratic and consequently slow.

Comments:

Although this option is extremely expensive for Latin American buyers it is frequently the only alternative available to them, particularly when they are purchasing larger ticket capital equipment items.



PNC

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

FedEx Express

Option 9: Sales to Public Sector with Foreign Central Bank Guarantee

Overview:

For:	For Receipt of Payment Guaranteed by Central Bank of Buyer's Country Only for exports to Foreign Governmental Entities (Federal, State and Municipal)
Size of US Exporter:	Small, Medium and Large
Transaction Size:	Small, Medium and Large
Cost:	None

Description:

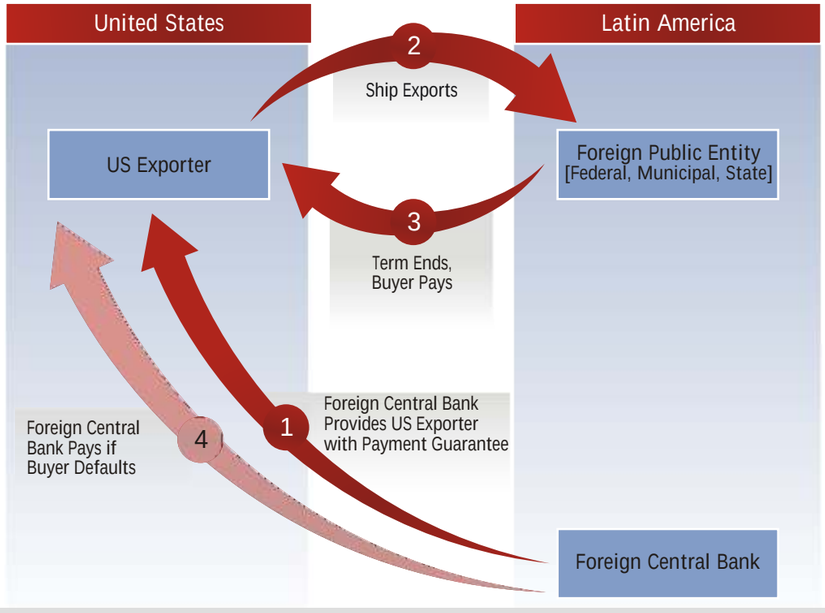
When federal, state and municipal entities in Latin American purchase goods abroad, Central Banks of the purchasing country will frequently issue a guarantee to the foreign exporter. Many US firms currently accept Central Bank guarantees and sell on what can essentially be considered to be open account terms secured by the Central Bank guarantee. For larger ticket items, many US exporters seek a bank to prepay all or part of the purchase price. As a result a financial institution, either US or Latin American-based, may finance the transaction. Some US Banks may seek sovereign guarantee insurance from a US insurer in order to gain additional transaction security, particularly for extremely large transactions.

Terms	Advantages	Disadvantages
Central Bank guarantee has no cost. If a bank is required for larger transactions, it will charge an interest rate which can range anywhere from 4% to 8% per year if a US Bank is involved and the transaction is US$ denominated (as outlined in the section on Export Finance with US Bank). If sovereign risk guarantee insurance is used an additional 1% to 4% per year will be charged by the insurer providing the coverage (rate varies depending on foreign country).	For US exporter: Sale secured by the faith and good will of the foreign federal government. For foreign public sector buyer: Obtaining favorable, US$ interest rates which are far below local currency denominated interest rates.	For US exporter: Option only available for sales to the public sector buyers. For foreign public sector buyer: Risk of local currency devaluation.

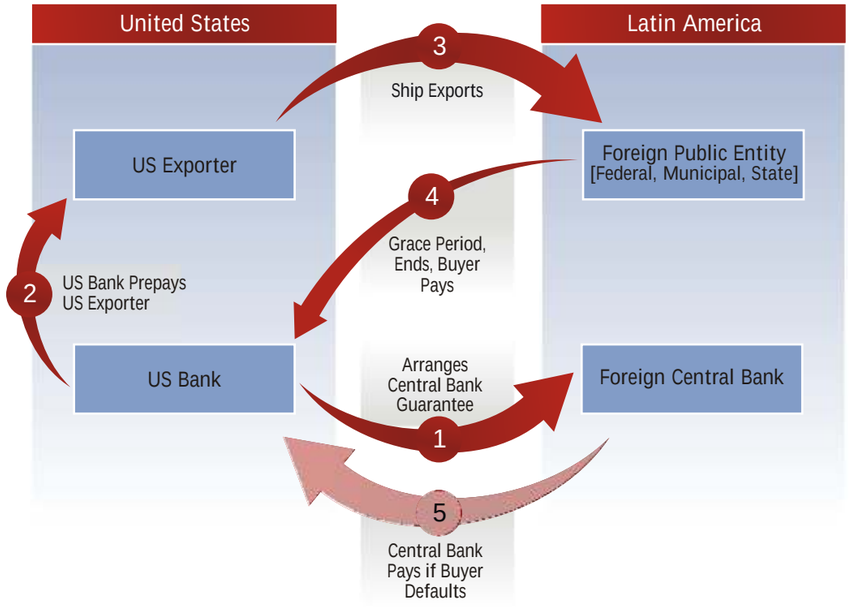
Comments:

Central Bank guarantees are excellent tools that enable foreign public sector buyers to obtain credit and/or lower cost financing. There are 3 basic variations of the simple Central Bank Guarantee, shown in increasing complexity:

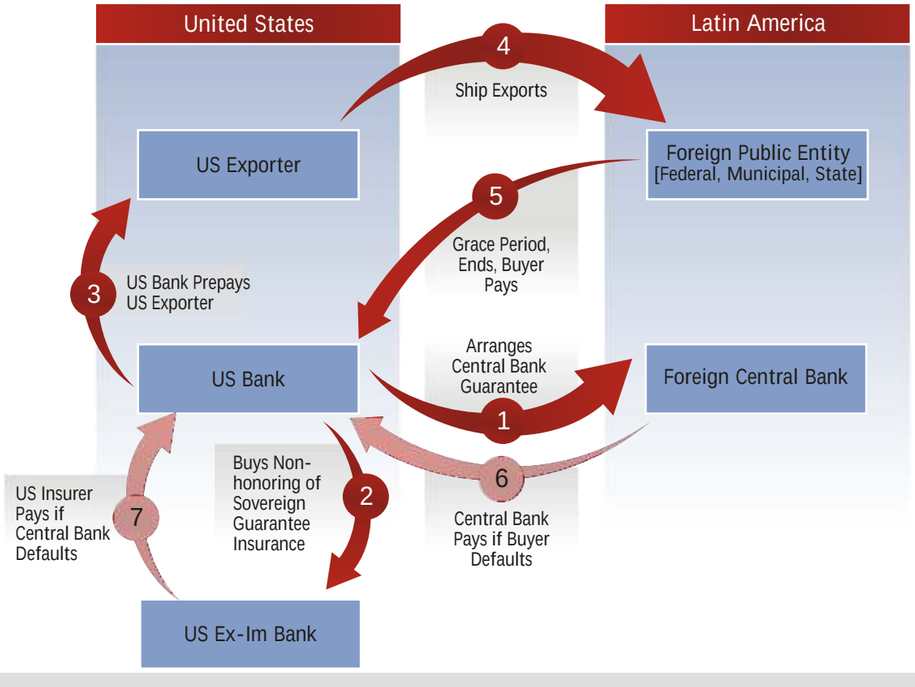
Simple Foreign Central Bank Guarantee



Foreign Central Bank Guarantee with US Bank Pre-Export Finance



Foreign Central Bank Guarantee with US Bank Pre-Export Finance and Insurance



PNC

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

FedEx Express

Conclusion

If you are interested in pursuing any of these financing options, or are interested in learning more about export opportunities to Latin America, we are here to help you. The first stop is www.buyusa.gov/tradeamericas/, where we maintain a variety of contact information for doing business in Latin America.

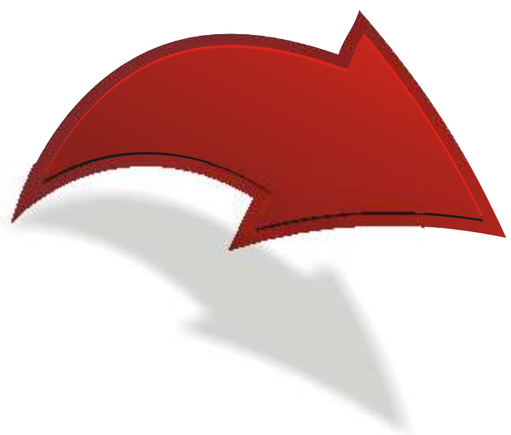
We have offices in the following 25 cities throughout Latin America and the Caribbean:

- Buenos Aires, Argentina.
- Bridgetown, Barbados.
- Belo Horizonte, Brazil.
- Brasilia, Brazil.
- Porto Alegre, Brazil.
- Rio de Janeiro, Brazil.
- São Paulo, Brazil.
- Santiago, Chile.
- Bogotá, Colombia.
- San Jose, Costa Rica.
- Santo Domingo, Dominican Republic.
- Quito, Ecuador.
- San Salvador, El Salvador.
- Guatemala, Guatemala
- Tegucigalpa, Honduras
- Kingston, Jamaica
- Ciudad de México, México
- Guadalajara, México
- Monterrey, México
- Tijuana, México
- Panamá, Panamá
- Lima, Perú
- Puerto España, Trinidad y Tobago
- Montevideo, Uruguay
- Caracas, Venezuela

Our mission is to promote the export of goods and services of American companies and develop and protect US business interests abroad. We have a vast network at our fingertips, supported by more than 1,500 international industry and trade specialists whose job it is to provide the best source of customized solutions for US companies to do business in the global marketplace.

We also encourage you to contact your local US-based Export Assistance Center. At these domestic offices, trade specialists can provide you with guidance on entering Latin America and other exciting international markets. Please call 1-800-USA-TRADE or check the US Commercial Service web site (http://www.buyusa.gov/home/us.html) to locate the office nearest you.

Alternativas De Financiamento Para Compras De Bens E Serviços Dos E.U.A.



Introdução

A América Latina e o Caribe representam um mercado grande e natural para as empresas americanas, devido à sua proximidade geográfica com os Estados Unidos. Em conjunto, esta região tem uma população de 546 milhões de habitantes e um Produto Interno Bruto (PIB) de mais de 2.5 trilhões de dólares.

Apesar do enorme tamanho deste mercado, da sua proximidade dos E.U.A. e da maior facilidade logística, muitos exportadores americanos fracassam ao tentar exportar para a América Latina, devido à falta de acordo com o importador sobre as modalidades de pagamento. O objetivo deste documento é explicar as diversas modalidades de pagamento a que têm acesso os importadores latino-americanos de produtos e serviços dos E.U.A., e explicar os custos, vantagens e desvantagens de cada um dos mecanismos existentes.

As principais alternativas para um importador latino-americano pagar as suas importações de produtos dos EUA são as seguintes (nesta versão em português, vamos nos dedicar somente ao importador brasileiro):

1. Pagamento Antecipado (Cash In Advance);
2. Carta de Crédito Confirmada;
3. Crédito Pré-Aprovado (Open Account Terms);
4. Crédito Pré-Aprovado com Seguro de Crédito à Exportação;
5. Pagamento Contra Entrega dos Documentos (D/P) e Documentos Contra Aceite da Mercadoria (D/A);
6. Financiamento à exportação por um banco comercial americano (denominado em dólares);
7. Financiamento à importação por um banco brasileiro (denominado em reais);
8. Linhas de crédito disponíveis em bancos de desenvolvimento brasileiros;
9. Vendas a compradores do setor público com garantias do Banco Central do Brasil.

Resumo dos Principas Métodos de Pagamento e os Seus Respectivos Custos

	Pagamento Anticepado (Cash in Advance)	Carta de Crédito Confirmada (Confirmed Letter of Credit)	Crédito Pré-Aprovado (Open Account)	Crédito Pré-Aprovado com Seguro de Crédito à Exportação	D/P e D/A	Financiamento à Exportação por um Banco Comercial Americano	Financiamento à Exportação com Garantia do U.S. Ex-Im Bank	Financiamento à Importação por um Banco Brasileiro
Prazo*	Curto e médio	Curto e médio	Curto	Curto	Curto	Médio	Médio	Médio
Tamanho da transação	Geralmente menor	Pequeno a grande	Geralmente menor	Geralmente menor	Pequeno a médio	Pequeno a grande	Pequeno a grande	Pequeno a grande
Custo**	Nenhum	3% a 4% ao ano	Nenhum	0.08% a 1.5% do valor financiado	Pequena taxa	5% a 9% ao ano do valor financiado	6% a 12% ao ano do valor financiado	9% a 30% ao ano do valor financiado
Custo pago por:	Não aplicável	Importador brasileiro	Não aplicável N.A.	Exportador americano	Não aplicável N.A.	Importador brasieiro	Importador brasileiro	Importador brasileiro

* Curto Prazo: até 6 meses. Médio Prazo: de 6 meses a 5 anos.
** Os custos são estimados e dependerão das características da transação, especialmente do histórico de crédito do importador brasileiro.

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

A Importância De Se Conhecer Estas Alternativas De Financiamento

A globalização e a concorrência exigem, cada vez mais, que empresas brasileiras necessitem se diversificar, investir em equipamentos e oferecer a seus clientes produtos cada vez melhores para permanecer no mercado. Entretanto, encontrar o fornecedor adequado nos E.U.A. para equipamentos ou insumos é apenas o primeiro passo.

O próximo passo, que é o mais complexo, é contar com o capital para poder realizar a compra do material ou equipamento necessário. Em muitos casos, a empresa importadora enfrenta exigências de pagamento à vista por parte do exportador, impossibilitando a compra e provocando perdas para ambas as empresas, por não concretizarem a transação.

Este relatório apresenta um panorama geral de algumas alternativas existentes para pagamento das importações de bens e serviços dos E.U.A.. Este guia é somente uma introdução, para que o leitor o use como ponto de referência para se familiarizar com o tema. Adicionalmente, recomendamos consultar um profissional da área de financiamento para decidir qual é a opção mais conveniente para o seu projeto.

Nosso objetivo é que, ao entender estas alternativas, o importador possa apresentar ao seu exportador nos E.U.A. sugestões alternativas ao pagamento à vista. As altas taxas de juros enfrentadas pelos importadores brasileiros afetam as vendas que poderiam ser feitas por um exportador norte-americano. O seguinte é um exemplo do que enfrentam os importadores brasileiros e latino-americanos em geral:

Imagine que você é um comprador na América Latina e você deseja comprar US$100.000 de qualquer produto de um exportador americano para estocar em seu depósito. Demorará aproximadamente 30 dias para os produtos chegarem até você, e provavelmente mais 90 dias para vendê-los. Além disto, o seu comprador local poderá te pedir 90 dias para pagar. No total, você somente receberá o pagamento do produto que você importou dos EUA cerca de 7 meses (210 dias) depois de comprá-lo.

- *No Brasil, se você toma uma linha de crédito com os juros a aproximadamente 2.2% ao mês, você pagará ao banco US$16,454 de juros (compostos mensais).*
- *No Mexico, se você tomou uma linha de empréstimo com os juros a aproximadamente 1.1% ao mês, você pagará ao banco US $6,784 de juros (compostos mensais).*

A Quem Devo Consultar?

Nós lhe recomendamos consultar o banco de sua preferência e especialistas financeiros que lhe darão assessoria conforme o caso. Pergunte ao seu banco sobre as alternativas que ele pode lhe oferecer e consulte profissionais da área de financiamento.

Como o Serviço Comercial dos E.U.A. pode me ajudar?

O Serviço Comercial dos E.U.A. oferece gratuitamente contatos de fornecedores norte-americanos para os importadores brasileiros à procura de novas alternativas. Através da nossa rede de escritórios, divulgamos o seu interesse para que seja respondido por empresas norte-americanas interessadas em exportar para o Brasil.

Para conhecer mais sobre o Serviço Comercial dos E.U.A., visite o nosso site www.focusbrazil.org.br.

Alternativa 1: Pagamento Antecipado

Para:	Pagamento efetuado anterior ao embarque.
Tamanho do Exportador:	Pequena, média e grande empresa.
Tamanho da Transação:	Pequena, geralmente menor do que US$100,000.
Custo:	Nenhum.

Descrição:

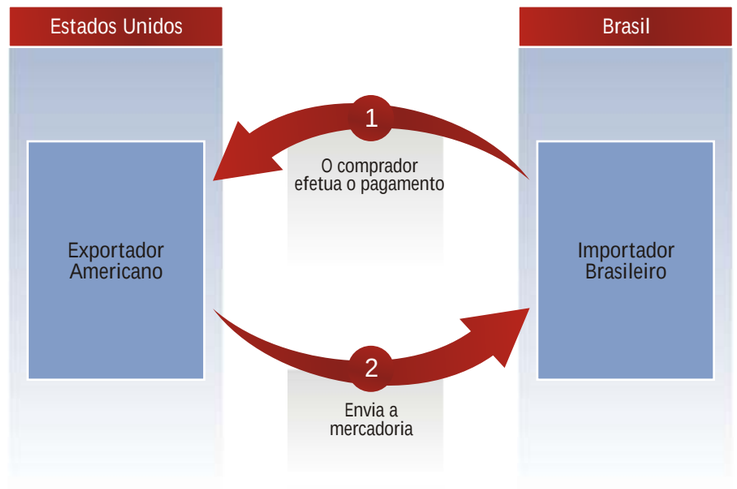
O importador brasileiro transfere o pagamento ao exportador americano antes do embarque da mercadoria ou da prestação do serviço.

Termos	Vantagens	Desvantagens
O pagamento é recebido antes da exportação ao comprador brasileiro.	Para o comprador brasileiro: A compra se realiza rapidamente e sem a necessidade de se esperar autorização de um financiamento. A mercadoria é recebida mais rapidamente. Para o exportador americano: Transação completamente segura, pois o pagamento é recebido antes do embarque dos produtos.	Para o comprador brasileiro: Existe o risco de que a mercadoria não chegue ao seu destino após o pagamento antecipado. Financeiramente muito cara para o comprador brasileiro. Para o exportador americano: Pode perder o seu cliente se os seus concorrentes estiverem dispostos a oferecer opções mais flexíveis de pagamento. Pode perder vendas se o importador não tiver o capital a vista para pagar antecipadamente. Pode vender menos, devido ao fato de que o importador não tem o capital suficiente para comprar tanto quanto ele poderia ou gostaria.

Comentários:

Esta alternativa é preferida por muitos exportadores norte-americanos, devido à segurança da transação. Geralmente ela é usada quando o importador brasileiro:

1. compra pela primeira vez de um fornecedor americano;
2. não é bem conhecido da empresa exportadora;
3. está atravessando dificuldades financeiras;
4. tem um histórico de dívidas em atraso;
5. Esteja operando em regime de concordata.



The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Alternativa 2: Carta de Crédito Confirmada

Para:	Pagamento garantido por um banco comercial
Tamanho do Exportador:	Pequena, média ou grande empresa
Tamanho da Transação:	Geralmente menor, podendo ser também média ou grande
Custo:	3% a 4% do montante confirmado da carta de crédito mais comissões estabelecidas por cada banco. Custo pago pelo importador brasileiro.

Descrição:

A Carta de Crédito é um documento legal emitido por um banco (local ou estrangeiro) garantindo que, em uma determinada data no futuro, o exportador receberá o pagamento de um banco pela sua exportação.

É um instrumento de pagamento, sujeito a regulamentos internacionais, mediante o qual um banco emissor, trabalhando sob pedido e em conformidade com as instruções de um cliente (ordenante) deve fazer um pagamento a um terceiro (beneficiário) contra a entrega dos documentos exigidos, sempre e quando se cumprem os termos e condições de crédito. Em outras palavras, é um compromisso escrito assumido por um banco comercial de efetuar o pagamento ao exportador a seu pedido e de acordo com as instruções do comprador, até o montante indicado, dentro de determinado prazo e contra entrega dos documentos indicados. Chamada também de "Crédito Comercial", "Crédito Documentário", e em algumas ocasiões simplesmente "Crédito". Geralmente, a Carta de Crédito tem a sua origem em um contrato de compra e venda de mercadorias, podendo também originar-se na prestação de serviços.

Em resumo, a Carta de Crédito é: uma promessa de um banco ou instituição de crédito de pagar uma certa soma de dinheiro; ela é paga contra a apresentação de documentos que certificam um fato ou ato jurídico; o prazo para se fazer uso da carta de crédito deve ser pré-estabelecido. Vencido o prazo, o beneficiário da carta de crédito não pode mais usá-la sem que ela seja revalidada; e ela deve ser emitida por um banco comercial.

Para verificar o custo exato deste instrumento, contate o seu banco diretamente. O custo das comissões varia entre instituições bancárias.

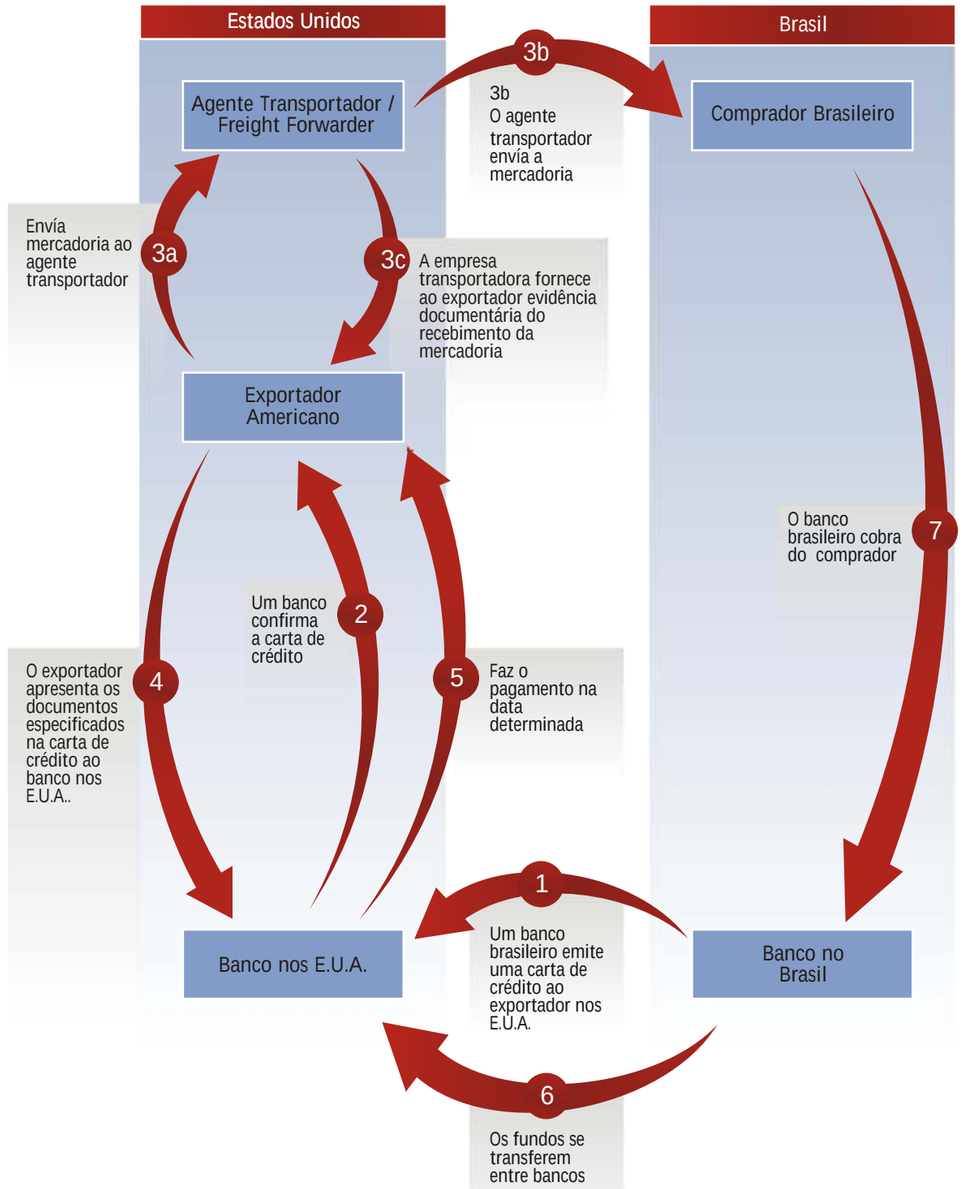
Termos	Vantagens	Desvantagens
A Carta de Crédito geralmente é cara, pois os bancos cobram comissões para emití-la. Para solicitar o pagamento do banco, o exportador deve apresentar documentos como: • Fatura comercial; • Conhecimento de embarque (bill of lading); • Lista dos produtos embarcados; • Documento de aceitação da mercadoria por parte do comprador.	Para o comprador brasileiro: Uma forma muito segura de transação para o importador brasileiro, pois o exportador norte-americano terá de fornecer ao banco norte-americano os documentos que provam que ele cumpriu as suas obrigações segundo o acordo de vendas. Tratar diretamente com um banco é muito mais seguro do que pagar adiantado ao exportador. Protege o importador, eliminando o risco de perder se o exportador não cumprir com o envío. Para o exportador americano: Instrumento muito seguro, já que o banco está obrigado a pagar ao exportador. O banco assume a responsabilidade de supervisionar que o pagamento seja feito. O vendedor não necessita abrir uma conta e nem outorgar condições de pagamento ao comprador. Reduz drasticamente o risco gerado por atrasos de pagamentos.	Para o comprador brasileiro: Uma forma de transação muito cara para o importador brasileiro. Para o exportador americano: Devido ao alto custo, o exportador americano pode perder vendas se um concorrente estiver disposto a oferecer melhores condições de pagamento ao importador brasileiro. Pode perder vendas se o importador brasileiro não tiver uma linha de crédito disponível com um banco local. Pode vender menos para o importador brasileiro devido ao fato de que o importador tem crédito limitado, mas poderia comprar mais.

Comentários:

Muitos exportadores norte-americanos tendem a exigir a carta de crédito, por ser ela uma forma de pagamento muito segura. Entretanto, devido ao alto custo da mesma, muitas vezes eles podem perder uma venda se o importador brasileiro não estiver em condições de absorver estes custos. O importador deve se manter bem-informado sobre outros métodos de pagamento para os sugerir ao seu exportador norte-americano, como o seguro de crédito de exportação, mencionado mais à frente.

Também é importante fazer o exportador norte-americano entender que o custo de uma carta de crédito de prazo inferior a um ano não é mais barato no Brasil. Da mesma maneira, ela se converte em um instrumento caro até mesmo para transações de curto prazo.

Por exemplo, uma empresa brasileira que está importando US$100.000 de um exportador norte-americano, pagará entre US$3.000 e US$4.000 por uma carta de crédito, independente dela ser de 90 dias ou de um ano.



The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Alternativa 3: Crédito Pré-Aprovado, Não-Segurado

Para:	Embarque antes do pagamento.
Tamanho do Exportador:	Pequena, média e grande empresa.
Tamanho da Transação:	Relativamente pequena.
Custo:	Nenhum.

Descrição:

O exportador americano envia a mercadoria e o importador realiza o pagamento depois de receber os produtos. No contrato de venda se estabelece até quando o importador está obrigado a pagar ao exportador. Em caso de o importador se recusar a pagar, o exportador poderá entrar com ação legal no pais do importador. Geralmente, os termos de crédito pré-aprovado a curto prazo não excedem 120 dias. O mais comum na América Latina é usar prazos de 30, 60 ou 90 dias.

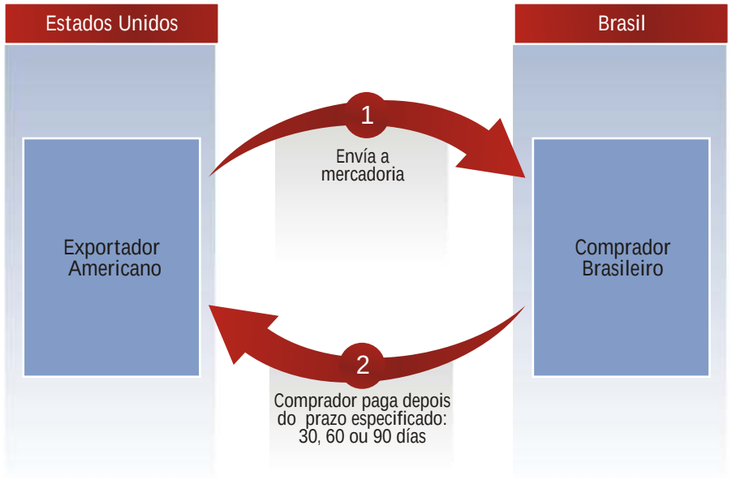
Termos	Vantagens	Desvantagens
Pagamento após o embarque dos produtos. Pagamento devido em 30, 60 ou 90 dias, de acordo com o combinado pelo exportador e o importador.	Para o comprador brasileiro: É a forma mais segura de comprar, recebe primeiro a mercadoria e paga depois, tendo a oportunidade de vendê-la antes de pagar. Para o exportador americano: Pode representar a maneira mais fácil de vender, já que o exportador não está sujeito à capacidade de crédito por parte do comprador, ou a que este tenha liquidez no momento da compra.	Para o comprador brasileiro: Nenhuma Para o exportador americano: É a forma menos segura de transação para o exportador, pois ele não tem nenhuma garantia de que o comprador lhe pague a mercadoria já enviada.

Comentários:

Apesar de ser idealmente a alternativa que a maioria dos compradores preferem, é importante entender que o exportador não aceitará esta modalidade sem conhecer muito bem ao seu comprador.

O Crédito Pré-Aprovado, Não-Segurado representa grandes riscos para o exportador, e na maioria das vezes ele está disposto a oferecê-lo somente se:

- Tem trabalhado previamente com o importador brasileiro, com resultados muito favoráveis e consistentes.
- Conhece o prestígio e a solidez da empresa brasileira.



Alternativa 4: Crédito Pré-Aprovado com Seguro de Crédito à Exportação

Para:	Transações de curto prazo (30 a 120 dias)
Tamanho do Exportador:	Pequena, média e grande empresa
Tamanho da Transação:	Qualquer tamanho
Custo:	0.08% a 1.5% dos recebíveis segurados. O exportador é quem compra inicialmente o seguro à exportação, podendo entretanto passar este custo ao importador.

Descrição:

A transação é exatamente a mesma do Crédito Pré-Aprovado. Porém, o exportador americano compra um seguro de crédito à exportação e o segurador de crédito concorda em reembolsar o exportador em até 90% do valor do recebível, caso o importador brasileiro declare insolvência, incapacidade de pagamento, ou não pode pagar devido a uma variedade de riscos políticos.

As coberturas variam dependendo da companhia seguradora e dos seus custos. Por este motivo, é altamente recomendável o uso de um especialista "broker" em seguro de crédito para se conhecer em detalhes as várias alternativas disponíveis no mercado.

Termos	Vantagens	Desvantagens
O exportador americano faz o seguro de um grupo de recebíveis de exportação, por exemplo, todas as vendas para compradores da América Latina. A cobertura para não-pagamento pode incluir: concordata, bancarrota, equivalentes do "Chapter 11" americano, "Protracted Default" (não-pagamento com atraso de mais de 90 dias), ou riscos políticos. Nem todas as modalidades de seguro cobrem todos estes riscos. É recomendável o uso de um especialista "broker" em seguro. Existem atualmente dois tipos de programas de Seguro de Crédito à Exportação: (1) Programa de Franquia Alta, ou "Catastrophic Program" com uma alta franquia, correspondente a aproximadamente 120% do débito de risco previsto (de uma dívida incobrável), e (2) Programa de Franquia Baixa ou Sem Franquia. Os custos variam de acordo com uma variedade de fatores, tais como volume, histórico de crédito, compradores assegurados e o tipo de programa. No caso de perda, o segurador geralmente paga 90% do valor dos recebíveis.	Para o comprador brasileiro: É uma forma de pagamento completamente segura para realizar a transação, pois ele recebe a mercadoria antes de fazer o pagamento. Para o exportador americano: É uma maneira de assegurar quase todo o risco de vender com crédito pré-aprovado. Oferecendo estes termos de pagamento, o exportador pode vender mais, superando os concorrentes que exigem termos menos atrativos para os importadores brasileiros.	Para o comprador brasileiro: Nenhuma, exceto se o exportador passa ao comprador o custo da apólice. Mesmo assim, este custo é muito pequeno se comparado às outras opções. Para o exportador americano: Alguns compradores importantes poderão não conseguir o seguro. Contudo, estes compradores provavelmente terão um altíssimo nível de risco e o exportador pode pedir pagamento adiantado ou carta de crédito confirmada para eles.

Comentários:

Crédito Pré-Aprovado com Cobertura de Seguro de Crédito à Exportação é considerado uma das melhores opções para que o exportador minimize os seus riscos ao vender e obtenha mais vendas. Os custos associados ao seguro de crédito à exportação são mínimos quando comparados aos custos de uma carta de crédito. Geralmente o exportador pode repassar ao importador os custos mínimos do seguro, ao aumentar os seus preços em menos de 1.5%, de acordo com o custo do seu programa de seguro.

Devido à complexidade do seguro de crédito à exportação e ao fato de que os termos e condições variam muito de acordo com os seguradores, é altamente recomendável o uso de um especialista "broker" neste tipo de seguros.

Esta é uma opção de pagamento que traz benefícios a ambas as partes, mas que muitas vezes não é conhecida pelo exportador americano. Ao negociar os termos de pagamento, sugira ao seu fornecedor que explore esta possibilidade para que a transação se realize com vantagens para ambos.

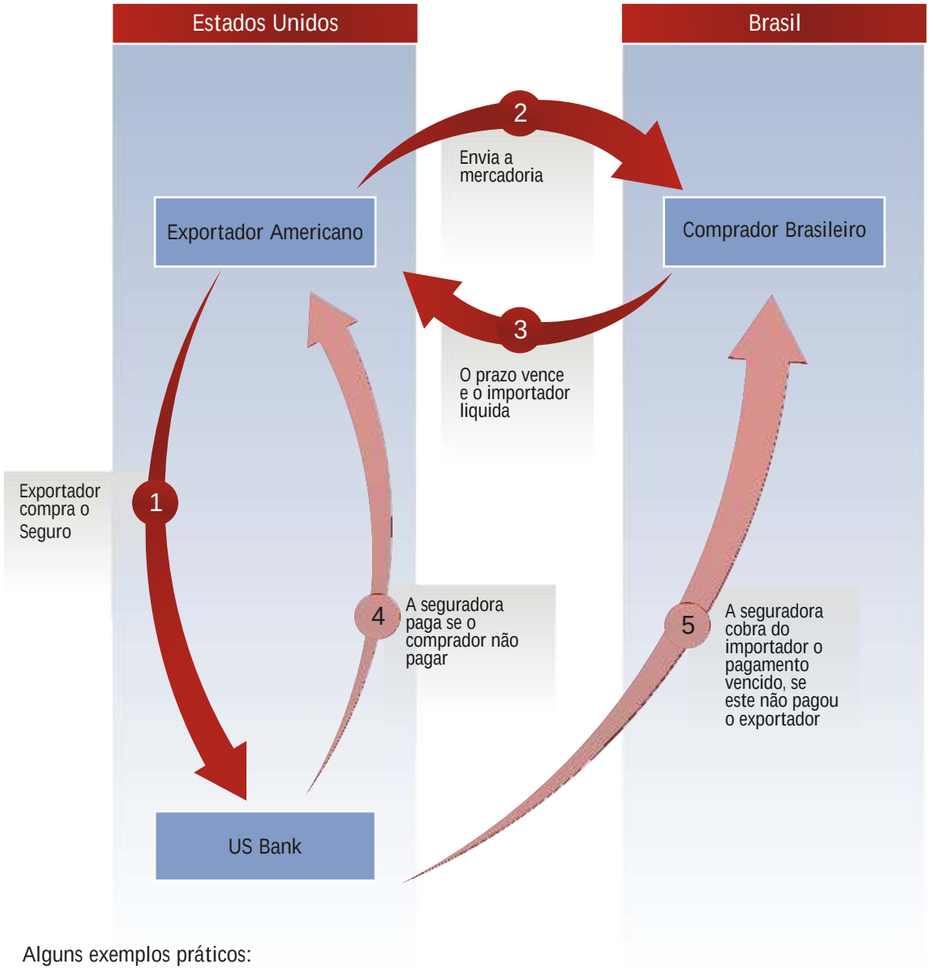
PNC
The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.
FedEx Express

O mercado dos E.U.A. para estes seguros à exportação é muito competitivo, e o fornecedor americano tem acesso a várias empresas bem conhecidas neste setor que podem assessorá-lo sobre que apólice e cobertura são as mais convenientes, dependendo dos clientes no Brasil para quem ele vai vender.

1. AIG;
2. Atradius (NCM);
3. Chubb;
4. Coface;
5. Euler Hermes;
6. Export-Import Bank of the United States (Ex-Im Bank);
7. FCIA;
8. Zurich.

Os seguradores de crédito à exportação têm assumido riscos cada vez maiores e são uma ferramenta muito valiosa, principalmente para as pequenas e médias empresas americanas que exportam para a América Latina.

Se um segurador se nega a fornecer cobertura para um determinado comprador, este provavelmente foi considerado de alto risco. Neste caso, o exportador americano deve provavelmente insistir em receber uma Carta de Crédito Confirmada ou Pagamento Adiantado.



Alguns exemplos práticos:

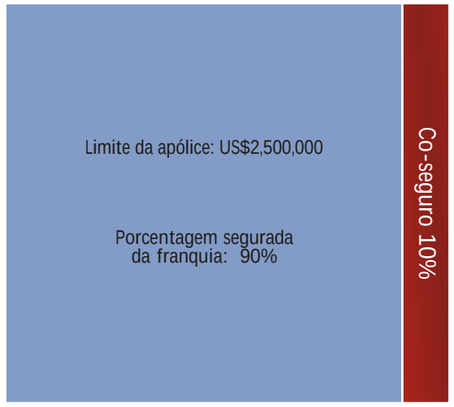
Na página seguinte mostramos exemplos específicos dos tipos de programas disponíveis para o seguro de crédito à exportação.

Tipos de Programas de Seguro de Crédito à Exportação:

Os diagramas seguintes exemplificam os dois mais importantes tipos de programas à disposição dos exportadores americanos: Programa de Baixa Franquia ou Sem Franquia e Programa de Franquia Alta ou "Catastrophic Program." O Programa Sem Franquia é mais caro, pois ele paga a reclamação independente do valor da perda. Dois cenários de não-pagamento estão listados abaixo para cada programa e não refletem com exatidão os montantes de cobertura.

Programa Sem Franquia (Ou Programa de Baixa Franquia)

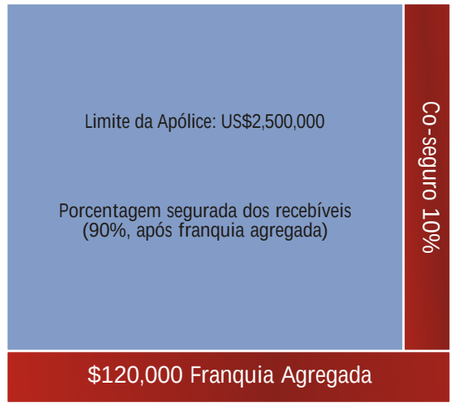
Valor Segurados:	US$10,000,000
Limite da Apólice:	US$2,500,000
Franquia:	Nenhuma
Co-seguro:	90%
Taxa de Prêmio:	0.9%
Prêmio Anual:	US$90,000



Cenário 1:	Comprador não cumpre com pagamento de US$600,000
Seguradora paga:	US$540,000 (90% de $600,000)
Cenário 2:	Foreign Buyer Defaults on $100,000 Payment
Seguradora paga:	$90,000 (90% of $100,000)

Programa de Franquia Alta

Valor Segurados:	US$10,000,000
Limite da Apólice:	US$2,500,000
Franquia:	US$120,000
Co-seguro:	90%
Taxa de Prêmio:	0.3%
Prêmio Anual:	US$30,000



Cenário 1:	Comprador não cumpre com pagamento de US$600,000
Seguradora paga:	US$432,000 [90% de US$480,000 (US$600,000 menos US$120,000)]
Cenário 2:	Comprador não cumpre com pagamento de US$100,000
Seguradora paga:	Nada (a perda é menor do que a franquia)

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Alternativa 5: Cobrança Documentária: Pagamento Contra Entrega dos Documentos (D/P) e Documentos Contra Aceitação da Mercadoria (D/A)

Para:	Entrega dos documentos de transporte no pagamento Ou aceite de título bancário
Tamanho do Exportador:	Pequena, média e grande empresa
Tamanho da Transação:	Pequeno e médio
Custo:	Nenhum

Descrição:

Cobrança Documentária é administração pelo banco de documentos que podem ser financeiros ou comerciais, segundo as instruções recebidas, com a finalidade de cobrança e/ou aceitação de documentos financeiros.

O exportador entrega os seus documentos a um banco para que este, segundo instruções recebidas, administre e entregue-os ao comprador para pagamento e aceitação.

1. O exportador americano entrega os documentos de embarque e título bancário a um banco nos E.U.A..
2. O banco nos E.U.A. em seguida remete os documentos de embarque e o título bancário ao seu banco correspondente no Brasil.
3. O banco correspondente notifica o comprador brasileiro de que os documentos estão disponíveis.
4. Geralmente o importador brasileiro aguarda a confirmação de que a mercadoria chegou na alfândega do Brasil.
5. Dependendo do mecanismo escolhido, uma, de duas alternativas, acontece:

a. *Pagamento Contra Entrega dos Documentos (Documents Against Payment - D/P)*, também chamado de *Cash Against Documents* ou *Pagamento à Vista*, neste caso, o banco que cobra apresenta os documentos ao comprador brasileiro, que faz o pagamento e recebe os documentos para a entrega da mercadoria.

Ou

b. *Documentos Contra Aceite da Mercadoria (Documents Against Acceptance - D/A)*, também chamado de *Pagamento a Prazo (Term Collection ou Time Collection)*, o importador aceita, através de sua assinatura, o título bancário a fim de poder receber os documentos de transporte, de maneira que ele poderá apresentá-los à alfândega do seu país para liberar a mercadoria. Após o prazo, normalmente de 30, 60 ou 90 dias, o comprador vai pagar ao banco brasileiro, que por sua vez vai remeter os fundos ao exportador americano através do seu banco correspondente nos E.U.A.

Termos	Vantagens	Desvantagens
Para D/P: O importador paga ao receber os documentos de transporte quando eles chegarem à alfândega do Brasil e ao serem apresentados por um banco local. Para D/A: O pagamento é feito 30, 60 ou 90 días após o comprador receber os documentos de transporte.	Para o comprador brasileiro (D/P ou D/A): O custo é baixo. Muito seguro, pois o comprador não tem de pagar até que saiba que a sua mercadoria já está na alfândega (D/P) ou até 30, 60 ou 90 días depois (D/A). Para o exportador americano, usando D/P: Muito seguro, pois o importador somente recebe a mercadoria após o pagamento. Para o exportador americano, usando D/A: Pode ganhar mais vendas oferecendo até 90 días para pagamento e dando uma opção mais flexivel ao importador.	Para o comprador brasileiro usando D/P: Precisa ter o dinheiro antes de receber a mercadoria. Poderia receber uma mercadoria em mau estado ou que não coincida com o acordado. Apesar de que examine os documentos previamente, difícilmente examinará toda a mercadoria antes de pagar. Para o exportador americano usando D/P: Pode perder vendas se outro fornecedor estiver disposto a oferecer crédito pré-aprovado ao comprador. Pode perder vendas se o comprador não conta com o capital para fazer o pagamento no momento de receber a mercadoria. Para o exportador americano usando D/A: Tem o risco de que passado o prazo de 30, 60 ou 90 días, o importador não liquide a sua dívida.

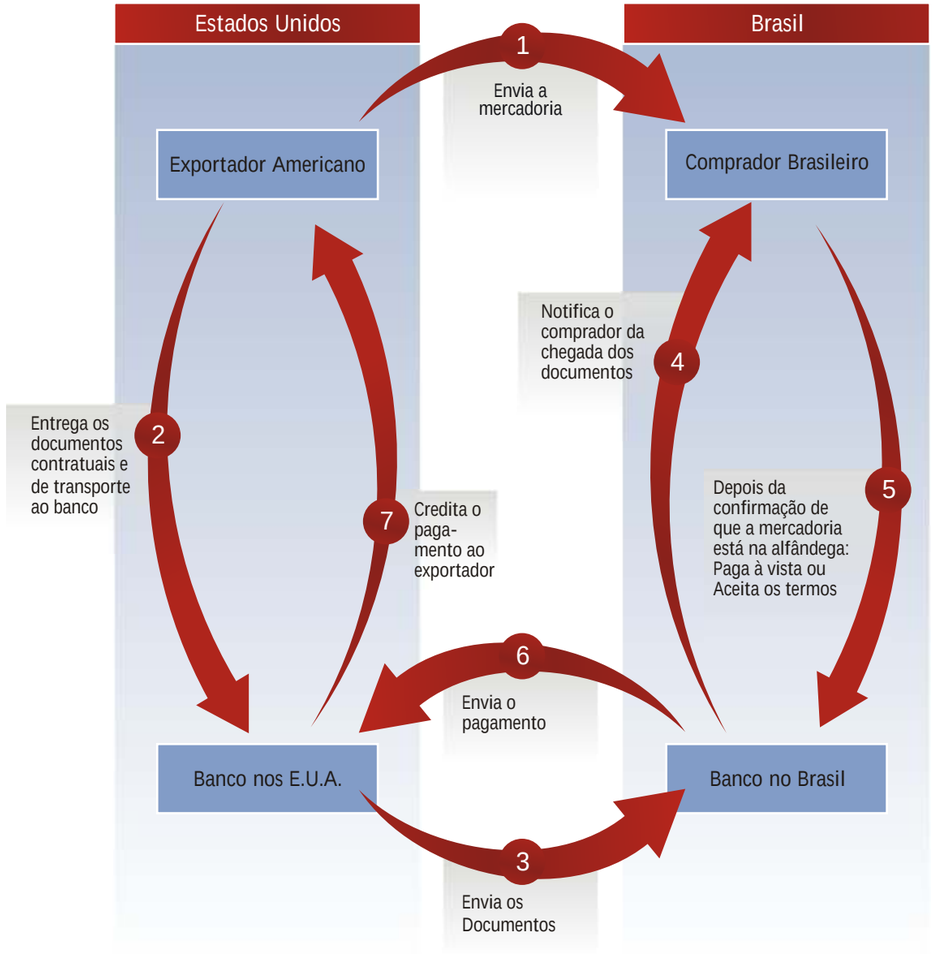
Comentários:

Pagamento Contra Entrega de Documentos (D/P) é considerada uma opção relativamente segura para o exportador americano. Porém, é importante para o comprador brasileiro que acerte com antecipação quais serão as soluções a que se chegará, se a mercadoria chegar incorreta ou danificada.

A Entrega de Documentos contra Aceite (D/A) é considerada arriscada do ponto de vista do exportador americano, o qual raramente aceitará esta opção, a menos que já tenha um histórico comercial positivo com a empresa brasileira.

Os documentos que são enviados ao banco correspondente são normalmente os seguintes:

- Contrato e pedido
- Certificado de origem
- Fatura proforma
- Faturas comerciais
- Conhecimento de embarque ("Bill of Lading" ou "Airway Bill")
- Apólice de seguro



The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Alternativa 6: Financiamento à Exportação por Banco Comercial Americano, em Dólares

Para:	Pagamento pelo banco americano, no embarque. Médio Prazo - 1 a 5 anos
Tamanho do Exportador:	Médias e grandes empresas, e algumas pequenas.
Tamanho da Transação:	Geralmente maior (acima de US$50,000)

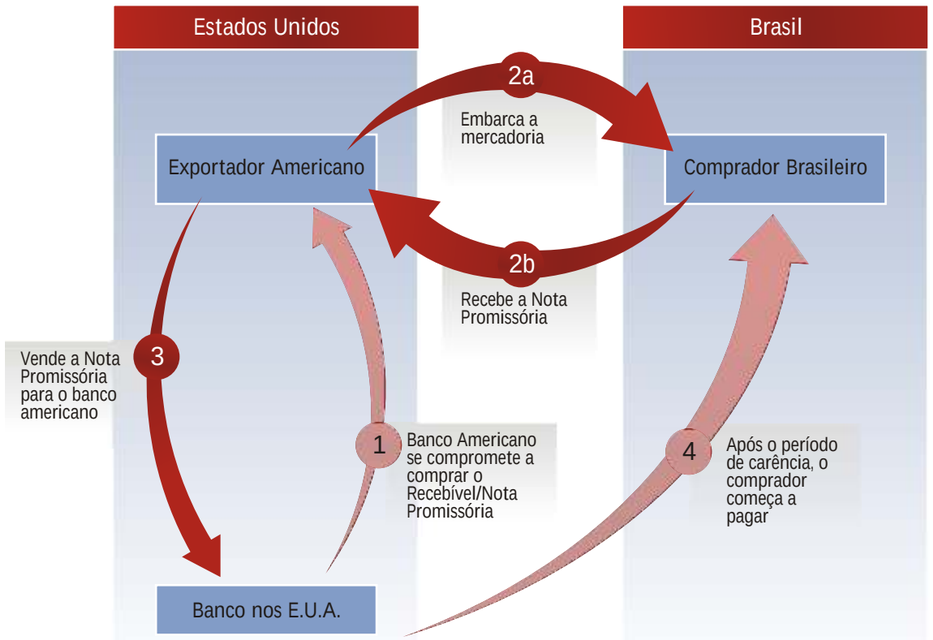
Descrição Geral:
Dois tipos de Financiamento à Exportação: Crédito ao Fornecedor e Crédito ao Comprador
A parte básica desta operação é bem simples. Um banco paga o exportador americano no ato do embarque dos produtos para o comprador brasileiro. Além do básico, contudo, existem muitas variações, que podem tornar a transação complexa. Na realidade, entretanto, financiamento à exportação não é complexo desde que se entenda certas expressões e conceitos do ramo.

Variante 1: Crédito ao Comprador X Crédito ao Fornecedor
O primeiro tipo de variante de financiamento à exportação depende de quem está contratualmente assumindo a responsabilidade de fornecer o crédito (empréstimo). É o exportador americano ou o banco americano?

Se o exportador americano dá o crédito (empréstimo) ao comprador, ele é chamado Crédito ao Fornecedor (Supplier Credit).
Se o banco americano dá o crédito (empréstimo) ao comprador, ele é chamado Crédito ao Comprador (Buyer Credit).

O processo geral de se estruturar o Crédito ao Fornecedor é o seguinte:
.Banco nos EUA trabalha com o exportador americano e com o comprador para estruturar o financiamento.
.Uma vez que o banco realizou o processo de "due diligence" (auditoria financeira), ele se compromete contratualmente com o exportador americano que ele vai comprar o recebível / nota promissória (a um desconto especificado).
.Uma vez que o exportador americano recebeu o comprometimento do banco com a nota promissória, ele exporta os produtos e, em retorno, recebe a nota promissória do comprador.
.O exportador americano então "vende" a nota promissória ao banco americano pelo valor acordado contratualmente.
.Após um período expecificado de carência, o comprador começa a pagar o banco.

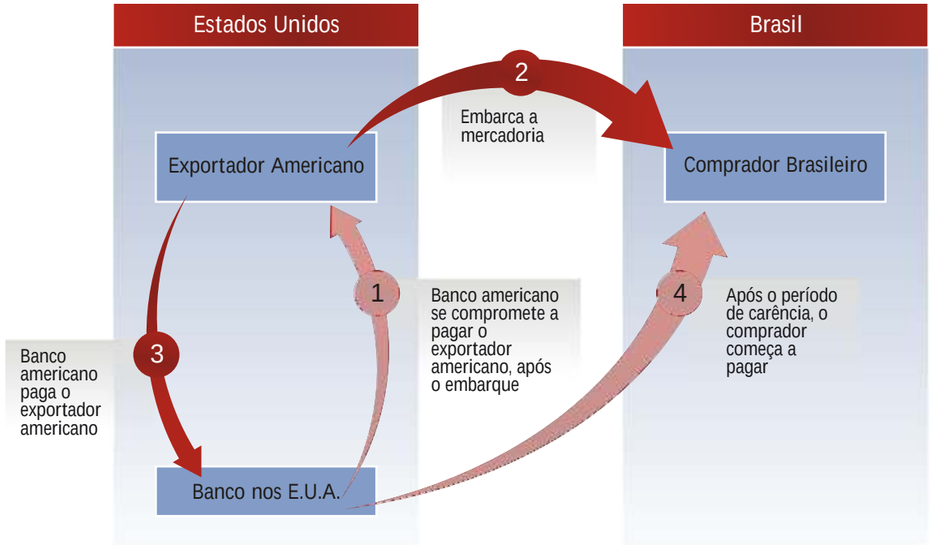
O diagrama seguinte mostra o Crédito ao Fornecedor, básico:



O processo geral de se estruturar o Crédito ao Comprador é o seguinte:

.Banco nos EUA trabalha com o comprador e o exportador para estruturar o financiamento e a documentação do empréstimo é arranjada e assinada entre o banco e o comprador estrangeiro.
.Condições e têrmos de financiamento são baseadas basicamente no histórico de crédito do comprador.
.Exportador americano embarca os produtos para o comprador.
.Banco americano paga o exportador americano.
.Após um período especificado de carência, o comprador começa a pagar ao banco.

Crédito ao Comprador (Básico)



Variante 2 Crédito ao Fornecedor / Comprador com Garantia ou Seguro de Crédito à Exportação

É importante reconhecer que os dois tipos acima de Crédito ao Fornecedor e ao Comprador não são comuns e são geralmente usados quando o comprador é grande, bem conhecido e financeiramente muito forte.
Na maioria das vezes, os bancos procuram e compram proteção contra inadimplência (ou "default") do comprador, que vem na forma de garantia do U.S. Ex-Im Bank ou seguro de crédito à exportação (ou ECI) de uma seguradora de crédito. Existem várias seguradoras oficiais de crédito nos EUA, conforme discutido na seção de Seguro de Crédito à Exportação Opção 4.
Uma outra forma de proteção que um banco pode usar para se proteger contra inadimplência do comprador é chamada "forfeiting." Em têrmos bem simples, ela é similar ao seguro de crédito à exportação, entretanto, em vez de comprar uma garantia ou ECI, o banco passa a nota promissória que ele recebeu, vendendo-a para um "forfeiter." Não entraremos em mais detalhes aqui sobre Forfeiting, cujo uso é limitado a transações de médio prazo com valores superiores a $100,000.
A próxima das principais variantes é o Crédito ao Fornecedor e Comprador com a proteçao adicional de uma garantia do U.S. Ex-Im Bank ou seguro de crédito à exportação. Estas são as duas formas mais comuns de Financiamento à Exportação e são discutidas nas próximas duas páginas.

O Que Significa "Non-Recourse" (Sem-Recurso)?

Geralmente, quando Crédito ao Fornecedor é dado por um banco americano (independente de ser com ou sem a garantia ou ECI), ele não compromete contratualmente o exportador americano a assumir responsabilidade por uma inadimplência (ou "default") do comprador. Isto significa que o banco não tem recurso ("recourse") de volta quanto ao exportador americano. Em outras palavras, se o comprador ficar inadimplente (ou entrar em "default"), o exportador americano não é responsável e o único recurso disponível para o banco, para o U.S. Ex-Im Bank ou a seguradora de crédito é tentar receber o pagamento do próprio comprador.

Importante: Embora o Crédito "Non-Recourse" seja a norma do mercado, é importante para o exportador americano confirmar que o Crédito ao Fornecedor é realmente sem recurso. Para fazer isto, o exportador americano deve revisar detalhadamente o contrato de empréstimo antes de entrar em qualquer acordo contractual com um financiador. Se estiver em dúvida, recomenda-se que ele busque aconselhamento jurídico.

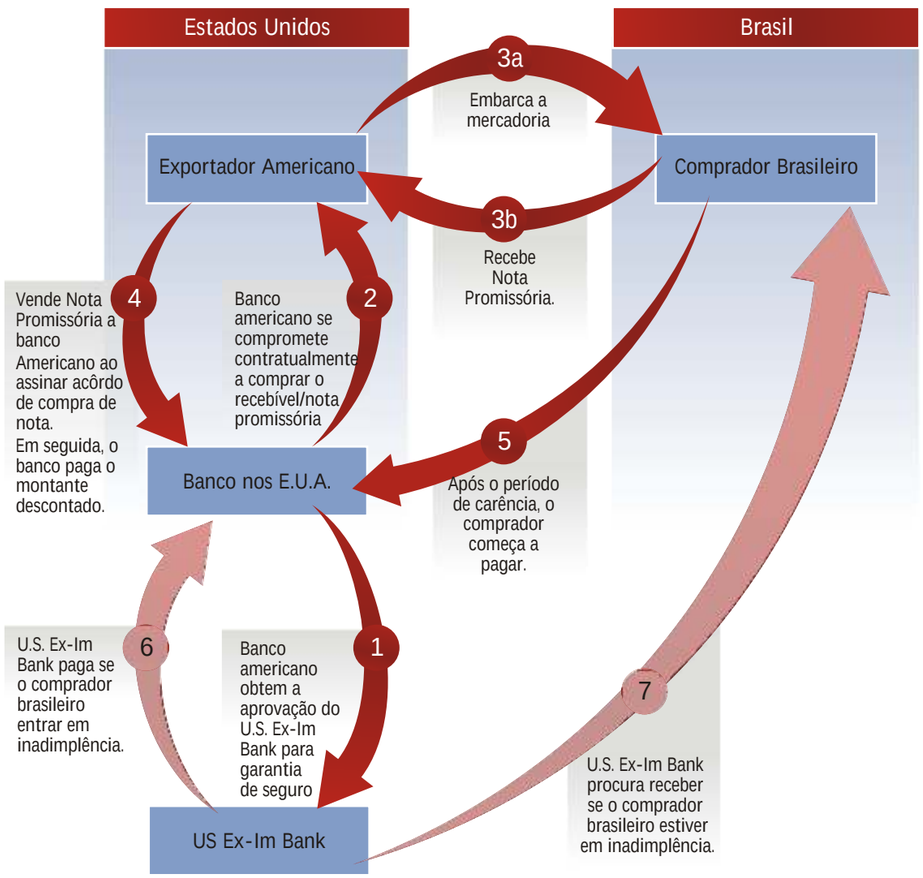
PNC
The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.
FedEx Express

CRÉDITO AO FORNECEDOR COM GARANTIA OU ECI

Custos Típicos		
Custo	Tamanho da Transação:	Custo Total do Empréstimo:
	$25,000 a $100,000	8% a 12% ao ano
	$100,000 a $500,000	7% a 9% ao ano
	Acima de $500,000	6% a 8% ao ano

Descrição:

O processo de obtenção de Crédito ao Fornecedor com garantia ou seguro de crédito à exportação é praticamente o mesmo da versão básica exceto pelo fato de que o US Ex-Im Bank ou uma seguradora de crédito é envolvida no processo e concorda em fornecer proteção ao banco americano, antes do comprometimento do banco em formecer o crédito (empréstimo). O fluxo da transação é o seguinte:



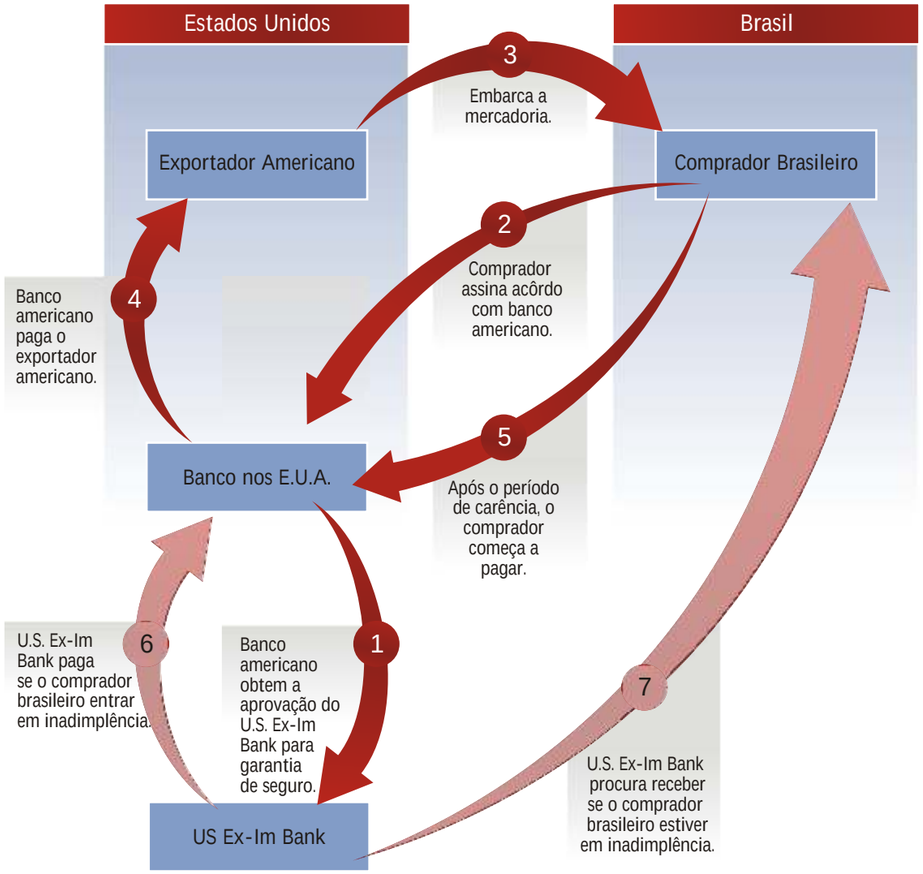
Vantagens e Desvantagens do Crédito ao Fornecedor com Garantia / ECI:

Condições	Vantagens	Desvantagens
6-meses Período de Carência. Empréstimos são denominados em US$ dólares.	Para o Exportador Americano: Transação segura, considerando-se o financiamento Non-recourse. Fluxo de caixa incrementado, em comparação com uma venda a crédito pré-aprovado. Pode ganhar vendas quando competindo com outros fornecedores que exigem têrmos de pagamento mais onerosos. Pode ter mais controle sobre o processo da transação, quando comparado ao Crédito ao Comprador. Para o Comprador Brasileiro: Uma boa opção, quando não existir outra alternative imediata. Menos cara do que financiamento denominado em moeda local (Real). O país e/ou o banco do comprador pode não permitir a estruturação de Crédito ao Comprador.	Para o Exportador Americano: Exige muito mais trabalho do exportador do que o Crédito ao Comprador, pois o exportador precisa obter a necessária credit underwriting information do comprador e preparar a submissão do pedido de crédito ao banco americano e ao US Ex-Im Bank. Para o Comprador Brasileiro: Juntamente com o Pagamento Antecipado esta é a forma menos segura de transação para o comprador. Uma vez que o banco paga o exportador americano, o comprador brasileiro é obrigado a pagar o empréstimo com juros, mesmo que, por exemplo, os produtos estiverem danificados. Como a transação é denominada em dólares americanos, ela tem o risco adicional de desvalorização cambial. O comprador brasileiro pode precisar de comprar um "hedge" cambial para se proteger contra uma desvalorização do Real. Frequentemente entretanto, hedge cambial não está disponível, e quando disponível costuma ser apenas por curtos períodos de tempo até seis meses (variando em cada país). O comprador será obrigado a fornecer uma grande quantidade de documentos e informações financeiras.

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

CRÉDITO AO COMPRADOR COM GARANTIA OU ECI

Crédito Com Guarantia Custos Típicos		
Custo	Tamanho da Transação:	Custo Total do Empréstimo:
	$25,000 a $100,000	7% a 9% ao ano
	$100,000 a $500,000	6% a 8% ao ano
	Acima de $500,000	5% a 7% ao ano



Vantagens e Desvantagens do Crédito ao Comprador com Garantia / ECI:

Condições	Vantagens	Desvantagens
6-meses Período de Carência. Empréstimos são denominados em US$ dólares.	Para o Exportador Americano: Transação segura, considerando-se o financiamento Non-recourse. Fluxo de caixa incrementado, em comparação com uma venda a crédito pré-aprovado. Pode ganhar vendas quando competindo com outros fornecedores que exigem têrmos de pagamento mais onerosos. Pode ter mais controle sobre o processo da transação, quando comparado ao Crédito ao Comprador. Para o Importador Brasileiro: Uma boa opção, quando não existir outra alternative imediata. Menos cara do que financiamento denominado em moeda local (Real). O país e/ou o banco do comprador pode não permitir a estruturação de Crédito ao Comprador.	Para o Exportador Americano: Exige muito mais trabalho do exportador do que o Crédito ao Comprador, pois o exportador precisa obter a necessária credit underwriting information do comprador e preparar a submissão do pedido de crédito ao banco americano e ao US Ex-Im Bank. Para o Comprador Brasileiro: Juntamente com o Pagamento Antecipado esta é a forma menos segura de transação para o comprador. Uma vez que o banco paga o exportador americano, o comprador brasileiro é obrigado a pagar o empréstimo com juros, mesmo que, por exemplo, os produtos estiverem danificados. Como a transação é denominada em dólares americanos, ela tem o risco adicional de desvalorização cambial. O comprador brasileiro pode precisar de comprar um "hedge" cambial para se proteger contra uma desvalorização do Real. Frequentemente entretanto, hedge cambial não está disponível, e quando disponível costuma ser apenas por curtos períodos de tempo até seis meses (variando em cada país). O comprador será obrigado a fornecer uma grande quantidade de documentos e informações financeiras.

Alternativa 6: Comentários / Informação Adicional

Geralmente os financiamentos de vendas a compradores da maioria dos países latino-americanos têm um período de carência de 6 meses, após o qual o comprador ou o fornecedor tem de começar a pagar o banco.

Os custos (prêmio) associados a uma garantia do U.S. Ex-Im Bank ou seguro de crédito à exportação variam de acordo com o risco. Em outras palavras, quanto mais fraco fôr o solicitante do empréstimo, mais caro sera o prêmio. Adicionalmente, o aumento de outros custos do financiamento é relacionado com a complexidade da transação e o trabalho exigido para se conseguir o financiamento.

"Benchmarks" (Referências) de Crédito do Ex-Im Bank:

Compradores estrangeiros têm de cumprir com um mínimo de "benchmarks" (pontos de referência) de crédito a fim de que possam ser aprovados para uma garantia de empréstimo do Ex-Im Bank (por favor, veja o site www.exim.gov). Dentre os padrões mais importantes de crédito que têm de ser cumpridos estão os seguintes:

.Lucro Operacional Positivo nos últimos 2 anos.
.Receita Líquida Positiva nos últimos 2 anos.
.Fluxo Operacional de Caixa Positivo (no ultimo ano).
.EBITDA / Serviço do Débito maior do que 150%.
.Passivo Total/Patrimônio Líquido Total menor do que 175%.
.Risco Ex-Im Bank/Patrimônio Líquido Total menor do que 40%.

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Alternativa 7: Financiamento à Importação por um Banco Brasileiro (em reais)

Para:	Pagamento por um banco brasileiro
Tamanho do Exportador:	Pequena, média e grande empresa
Tamanho da Transação:	Depende do caso e do prazo
Custo:	12 a 35% anualmente (variável, dependendo do comprador e do país em que ele se encontra)

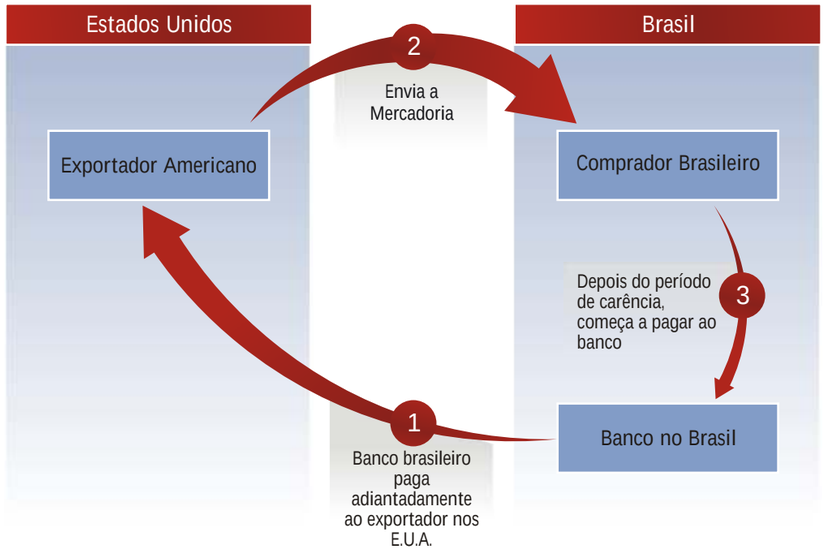
Descrição:

Um banco brasileiro paga o exportador nos Estados Unidos adiantadamente, antes que a mercadoria seja enviada ao Brasil. O banco está outorgando um crédito direto ao comprador brasileiro e este terá que liquidá-lo de acordo com os termos do contrato. É um acordo direto entre o banco e o comprador no Brasil.

Termos	Vantagens	Desvantagens
Taxa anual de 12 a 35% O crédito é denominado em reais Geralmente há um período de carência de 6 meses.	Para o exportador americano: Recebe o pagamento antes de enviar a mercadoria, se livrando de qualquer risco ao fazer a venda.	Para o comprador brasileiro: Forma pouco segura de transação. Não há garantía de que o exportador faça o envío da mercadoria após receber o pagamento. O comprador terá que pagar o financiamento e os juros, independente das circunstâncias. Os trâmites são complexos e é extremamente caro devido às altas taxas de juros. Para o exportador americano: Pode perder a venda, se só depende desta opção. O comprador pode não conseguir o crédito ou buscar outro fornecedor que lhe ofereça termos mais favoráveis.

Comentários:

Esta é uma alternativa muito cara para o cliente brasileiro. Apesar disto, em muitas ocasiões é a única com que ele pode contar, especialrnente quando as compras são de bens de capital.



Alternativa 8: Financiamento Através de um Banco de Desenvolvimento no Brasil (em reais)

Para:	Crédito a curto e médio prazo até 2 anos
Tamanho do Exportador:	Pequena e média empresa
Tamanho da Transação:	US$7,500 a US$750,000
Custo:	4% a 16% ao ano

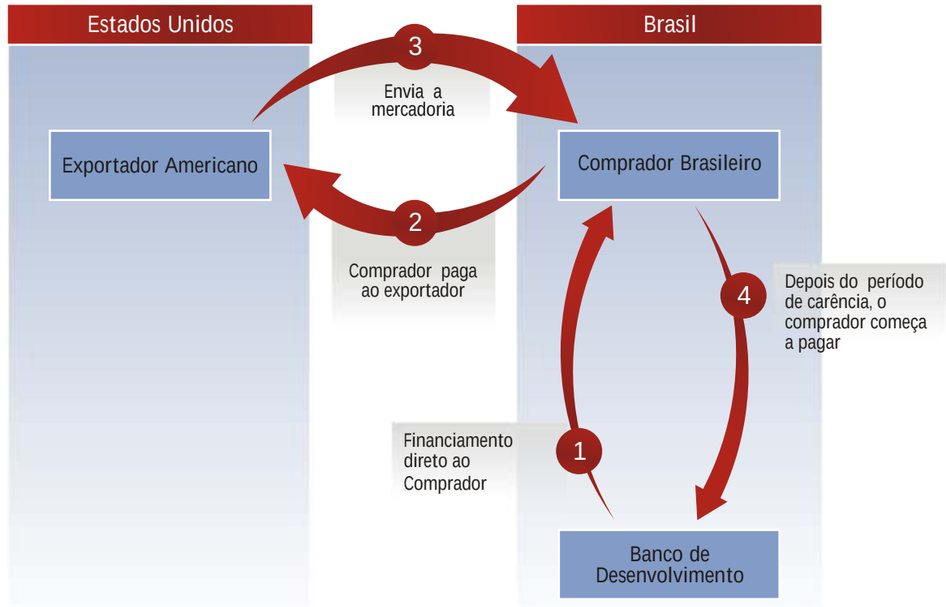
Descrição:

As empresas brasileiras podem obter financiamentos diretos a preços de mercado ou até mesmo mais baixos com os bancos de desenvolvimento locais. Em muitos casos, estes fundos podem ser usados para o financiamento de importação de produtos americanos.

Termos	Vantagens	Desvantagens
Os financiamentos são denominados em reais. Existem diferentes programas de acordo com as necessidades do cliente. As taxas de juros são inferiores às dos bancos comerciais. Geralmente conta com um período de carência de 6 meses.	Para o comprador brasileiro: As taxas de juros são inferiores às dos bancos comerciais. Não existe risco cambial. Para o exportador americano: Sem riscos se o pagamento for adiantado.	Para o exportador e o importador: O processo pode ser longo e burocrático, atrasando a compra ou desanimando a alguma das partes para finalizar a transação.

Comentários:

Além do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social BNDES, existem vários bancos de desenvolvimento estaduais no Brasil, como o BDMG (em Minas Gerais) o BRDE (Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina), o BNB (do Nordeste) e BANDES (Espírito Santo).



The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Alternativa 9: Vendas ao Setor Público com Garantia do Banco Central do Brasil

Para:	Recibo de pagamento garantido pelo Banco Central do Brasil somente para importações do governo (federal, estadual e municipal)
Tamanho do Exportador:	Pequena, média e grande empresa
Tamanho da Transação:	Pequena, média e grande
Custo:	Nenhum

Descrição:

Quando entidades governamentais compram produtos estrangeiros, o Banco Central pode expedir garantias ao exportador. Atualmente, muitas empresas nos Estados Unidos aceitam garantias dos bancos centrais de países latino-americanos para vender em uma espécie de conta aberta com garantia do Banco Central.

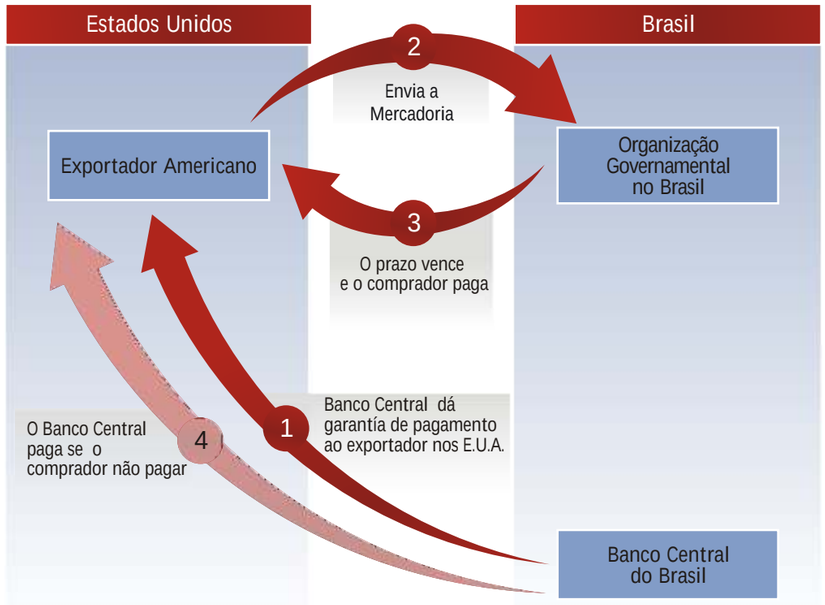
Para bens de capital e outros ítens de alto custo, os exportadores americanos podem pedir que um banco pague antecipadamente o montante total ou parcial da transação. Como resultado, uma instituição financeira, seja brasileira ou americana, pode financiar esta transação. Alguns bancos americanos pedem adicionalmente uma garantia independente de uma seguradora americana para ter mais cobertura. Isto pode acontecer em transações extremamente grandes.

Termos	Vantagens	Desvantagens
As garantías dos bancos centrais não têm custo. O Banco Central cobrará uma taxa de 4% a 8% anual se um banco americano estiver envolvido e a transação se realizar em dólares (como se mencionou na opção 6 deste guía) Se o exportador pedir um seguro de garantia independente, a seguradora cobrará de 1% a 4% anual adicional.	Para o comprador do setor público: A obtenção de taxas muito mais favoráveis do que nos bancos comerciais. Para o exportador americano: A venda fica assegurada pelo respaldo do governó brasileiro.	Para o comprador do setor público: O risco de uma desvalorização do real. Para o exportador americano: Esta opção só pode ser utilizada para exportações ao setor público brasileiro.

Comentários:

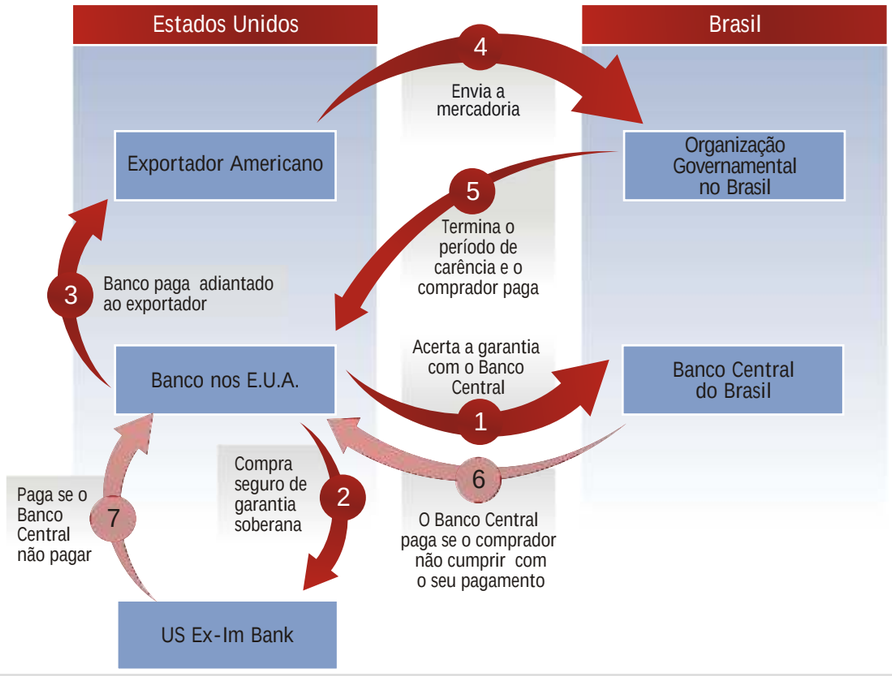
As garantias do Banco Central são um excelente instrumento para possibilitar aos compradores do setor público o acesso a crédito e financiamento de baixo custo. Existem 3 variantes básicas da garantia com o Banco Central:

Garantia Simples com o Banco Central do Brasil



Garantia do Banco Central do Brasil com Financiamento Pré-Exportação nos E.U.A.

Garantia do Banco Central do Brasil com Financiamento Pré-Exportação nos E.U.A. e Seguro.



The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

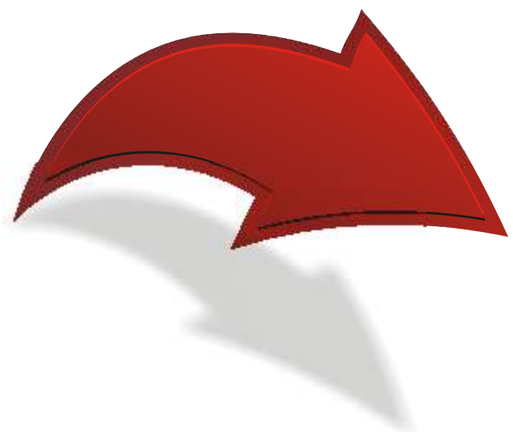
Conclusão

Se você está interessado em conhecer mais detalhes de algumas destas alternativas de pagamento e financiamento ou busca oportunidades para fazer negócios com empresas americanas, estamos à disposição para assessorar-lhe. Nós lhe convidamos a conhecer mais sobre o Serviço Comercial dos Estados Unidos visitando o site http://www.focusbrazil.org.br, onde você encontrará informações sobre como contatar os nossos escritórios no Brasil.

O Serviço Comercial dos Estados Unidos tem escritórios em São Paulo, Rio de Janeiro, Brasilia e Belo Horizonte. Além disto, temos mais 21 escritórios nos outros países da América Latina e Caribe, como também nos outros continentes.
A nossa missão é promover a exportação de bens e serviços de empresas americanas, desenvolvendo e protegendo os interesses destas empresas no exterior. Temos uma extensa rede de escritórios em território americano e no exterior, apoiados em um grupo de mais de 1.500 profissionais em todo o mundo.

- Buenos Aires, Argentina.
- Bridgetown, Barbados.
- B elo Horizonte, Brasil.
- Brasilia, Brasil.
- Porto Alegre, Brasil.
- Rio de Janeiro, Brasil.
- São Paulo, Brasil.
- Santiago, Chile.
- Bogotá, Colombia.
- San Jose, Costa Rica.
- Santo Domingo, República Dominicana.
- Quito, Equador.
- San Salvador, El Salvador.
- Guatemala, Guatemala
- Tegucigalpa, Honduras
- Kingston, Jamaica
- Ciudad de México, México
- Guadalajara, México
- Monterrey, México
- Tijuana, México
- Panamá, Panamá
- Lima, Perú
- Puerto España, Trinidad y Tobago
- Montevideo, Uruguai
- Caracas, Venezuela

Opciones de Financiamiento para la Compra de Bienes y Servicios Estadounidenses



Introducción

América Latina y el Caribe conforman una gran región que representa un mercado natural para las exportaciones estadounidenses debido a la proximidad geográfica con los Estados Unidos. En conjunto, esta región tiene una población de 546 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto (PIB) combinado de más de 2.5 trillones de dólares.

Sin embargo, más allá de la facilidad de transportar los bienes estadounidenses a la región de América Latina y el Caribe, el comprador latinoamericano, enfrenta el reto de contar con el capital necesario para financiar sus importaciones. El propósito de este documento es dar a conocer las distintas opciones de pago a las que tienen acceso los compradores latinoamericanos de bienes y servicios estadounidenses, así como explicar los costos, ventajas y desventajas de cada uno de los mecanismos existentes.

Enlistamos las opciones principales con las que un comprador latinoamericano puede pagar sus importaciones de productos de EE.UU.

1. Pago de Contado
2. Carta de Crédito
3. Cuenta Abierta
4. Cuenta Abierta con Seguro de Crédito
5. Entrega de Documentos contra Pago (D/P) y Entrega de Documentos contra Aceptación (D/A)
6. Financiamiento por medio de un banco estadounidense y con garantía de Ex-Im Bank (en dólares)
7. Financiamiento para la importación por medio de un banco latinoamericano
8. Línea de Crédito a través de la Banca de Desarrollo latinoamericana
9. Ventas a compradores del sector público con garantías de Bancos Centrales en el extranjero

Principales Términos de Pago y sus Costos Asociados

	Pago de Contado	Carta de Crédito	Cuenta Abierta	Cuenta Abierta con Seguro de Crédito	D/P y D/A	Financiamiento con Banco en EE.UU.	Financiamiento con Garantía del Ex-Im Bank	Financiamiento con Banco en América Latina
Plazo*	Corto y mediano	Corto y mediano	Corto	Corto	Corto	Mediano	Mediano	Mediano
Monto	Pequeño	Pequeño a grande	Pequeño	Pequeño	Pequeño a mediano	Pequeño a grande	Pequeño a grande	Pequeño a grande
Costo**	Ninguno	3% a 4% anual	Ninguno	0.08% a 1.5% de lo asegurado	Cuota pequeña	5% a 9% anual del monto a financiar	6% a 12% anual del monto a financiar	9% a 30% anual del monto a financiar
Costo pagado por:	N.A.	Comprador en América Latina	N.A.	Exportador en EE.UU.	N.A.	Comprador en América Latina	Comprador en América Latina	Comprador en América Latina

* Corto Plazo: hasta 6 meses, Mediano Plazo de 6 meses a 5 años
** Los costos son estimados y dependerán de las características de la transacción, particularmente del historial crediticio del comprador latinoamericano.

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

¿Cuál es la importancia de conocer estas opciones?

La globalización y la competencia llevan a las pequeñas y medianas empresas en América Latina a diversificarse, mejorar su equipo y ofrecerle a sus clientes cada vez más productos para permanecer competitivos en el mercado. Sin embargo, encontrar un proveedor adecuado en los Estados Unidos para maquinaria o insumos para la importación es solamente el primer paso.

El siguiente reto es contar con el capital para poder realizar la compra del material o equipo que requiere la empresa latinoamericana. En muchos casos, la empresa importadora se encuentra con que su proveedor insiste en que se le pague de contado o por adelantado, imposibilitando la compra y provocando la pérdida de ambas empresas al no poder concretar la transacción.

Este documento le presenta un panorama muy general de algunas opciones existentes para poder costear las importaciones de bienes y servicios estadounidenses. Esta guía es solamente una introducción, para que el lector la use como punto de referencia para familiarizarse con el tema. Adicionalmente, hacemos hincapié en la importancia de consultar a un especialista en financiamiento para decidir cuál es la opción más conveniente para su proyecto.

Además buscamos que al entender estas opciones, el comprador pueda presentarle a su proveedor en los EE.UU. sugerencias de formas de pago distintas al pago de contado. Los intereses tan altos a los que se enfrentan los compradores en América Latina afectan las ventas que puede hacer un exportador estadounidense. El siguiente es un ejemplo de lo que enfrentan los importadores en América Latina.

Imagine que usted es un importador en algún país de Latinoamérica que quiere comprar $100,000 dólares en artefactos de un exportador estadounidense para tenerlos en su bodega. El tiempo aproximado de llegada del pedido es de 30 días, más los 90 días adicionales que tardarán en ser vendidos los artefactos. Además, su cliente local en Latinoamérica le pedirá 90 días para pagar después de haberle comprado los artefactos. En total, usted, recibirá el pago por la venta de los artefactos 7 meses (210 días) después de que usted tuvo que pagar por ellos de contado al exportador en los Estados Unidos.

- En Brasil, si usted obtuviera una línea de crédito con tasa de interés de aproximadamente 2.2% mensual, terminaría pagándole a su banco $16,454 de intereses.
- En México, si usted obtuviera una línea de crédito con tasa de interés de aproximadamente 1.1% mensual, terminaría pagándole a su banco $6,784 de intereses.

¿A quién debo acercarme?

Le recomendamos que se acerque al banco de su preferencia preferencia y a especialistas financieros que le asesorarán según sea su caso. Pregunte en su banco sobre las opciones que le pueden ofrecer y acérquese a profesionales del financiamiento.

¿Cómo puede ayudarme el Servicio Comercial de los Estados Unidos?

El Servicio Comercial de los Estados Unidos le ofrece gratuitamente contactos de proveedores estadounidenses a los importadores latinoamericanos en busca de nuevas opciones. A través de nuestra red de oficinas boletinamos sus requerimientos para que sean respondidos por empresas estadounidenses interesados en comerciar con su país.

También podemos orientarlo para que se ponga en contacto con especialistas en el área de financiamiento que pueden sugerirle la opción más adecuada para sus necesidades de crédito para sus compras de importación.

Para conocer más sobre el Servicio Comercial de los Estados Unidos, por favor visite:
http://www.buyusa.gov/home/import.html y seleccione la página específica de su país.

Opción 1: Prepago o Pago de Contado

Para:	Pago efectuado antes de que se realice el envío
Tamaño del Exportador:	Pequeña, mediana y gran empresa
Monto de la Transacción:	Pequeña, generalmente menor a $100,000 dólares
Costo:	Ninguno

Descripción:

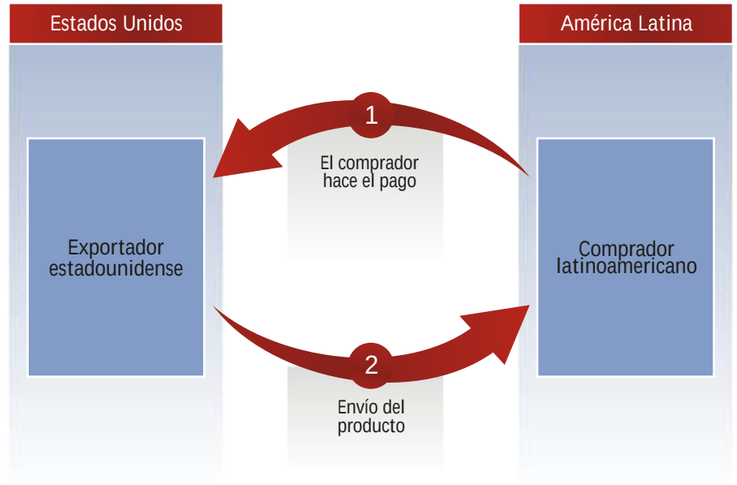
El comprador latinoamericano deposita el monto de la compra en la cuenta del exportador estadounidense antes de que éste efectúe el envío de la mercancía o realice el servicio.

Términos	Ventajas	Desventajas
El pago es efectuado antes de que se realice la exportación de la mercancía o el servicio.	Para el comprador: La compra se efectúa rápidamente y sin necesidad de esperar la autorización de un crédito. El producto o maquinaria se recibe de manera expedita pudiendo cumplir con fechas límite o manteniendo el inventario. Para el exportador estadounidense: La transacción es 100% segura y no hay riesgo de que el cliente no liquide el monto de la compra.	Para el comprador latinoamericano: Existe el riesgo de que la mercancía no llegue a su destino mientras que el desembolso ya se hizo al pagar por adelantado. Económicamente es pesado para la empresa que debe desembolsar de contado el monto del producto o maquinaria a comprar. Para el exportador estadounidense: Podría perder al cliente si sus competidores le ofrecen al comprador latinoamericano plazos u opciones flexibles para el pago. Existe el riesgo de perder la venta si el comprador no cuenta con el capital de contado para hacer la compra. El monto de la venta tal vez sea menor al que podría ser ya que el comprador no cuenta con el capital o la liquidez para hacer la compra que realmente requiere.

Comentarios:

Esta alternativa es la preferida por el proveedor estadounidense pues le da seguridad al hacer la transacción. Generalmente se usa en caso de que el comprador latinoamericano:

1. Compre por primera vez con el proveedor estadounidense
2. No sea una empresa conocida por el proveedor
3. Esté atravesando dificultades financieras
4. Tenga historial de incumplimiento en sus pagos
5. Esté en quiebra



The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Opción 2: Carta de Crédito

Para:	Pago garantizado por un banco comercial
Tamaño del Exportador:	Pequeña, mediana y gran empresa
Monto de la Transacción:	El que se requiera
Costo:	3% a 4% más comisiones establecidas por cada banco§ El monto es absorbido por el comprador latinoamericano

Descripción:

La Carta de Crédito es un documento legal expedido por un banco (ya sea local o foráneo) garantizando que en una fecha en el futuro, el exportador estadounidense recibirá los fondos del banco en pago por su exportación. Es un instrumento de pago, sujeto a regulaciones internacionales, mediante el cual un banco emisor obrando por solicitud y conformidad con las instrucciones de un cliente (ordenante) debe hacer un pago a un tercero (beneficiario) contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de crédito. En otras palabras, es un compromiso escrito asumido por un banco de efectuar el pago al vendedor a su solicitud y de acuerdo con las instrucciones del comprador hasta la suma de dinero indicada, dentro de determinado tiempo y contra entrega de los documentos indicados. Llamada también "Crédito Comercial", "Crédito Documentario", y en algunas ocasiones simplemente crédito. Toda carta de crédito tiene su origen en un contrato de compra-venta de mercancías, aunque puede originarse en la prestación de servicios.

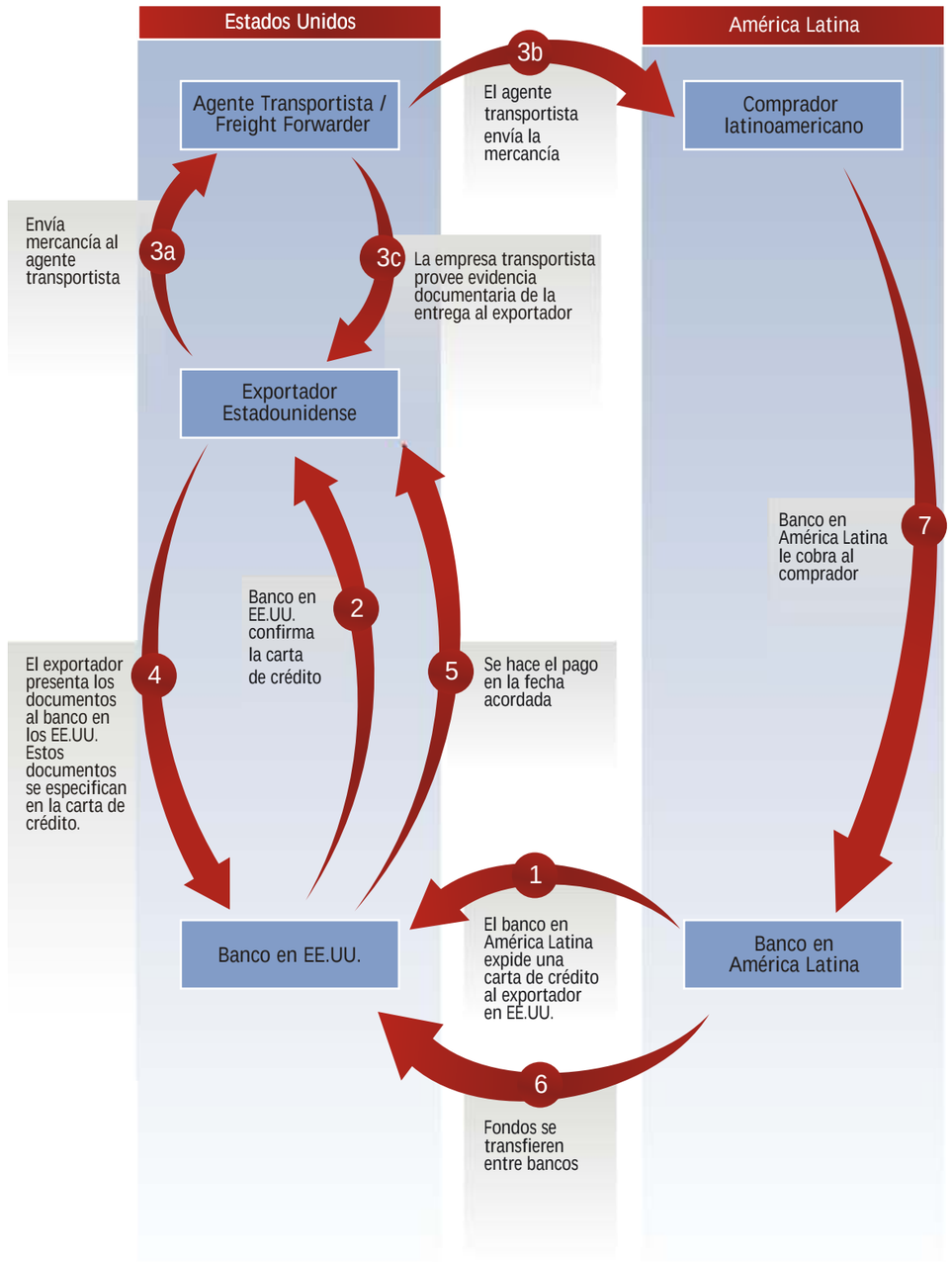
En resumen las cartas de crédito son: una promesa de un banco o institución de crédito de pagar una cierta suma de dinero; se paga contra la presentación de documentos que certifican un hecho o acto jurídico; su plazo para hacer uso de la carta de crédito debe estar preestablecido. Vencido el plazo, el beneficiario de la carta de crédito no puede girar sobre ésta; debe ser emitido por un banco comercial. Para preguntar el costo exacto de este instrumento, contacte a su banco directamente. Los costos de las comisiones varían entre instituciones bancarias.

Términos	Ventajas	Desventajas
Las Cartas de Crédito son costosas pues los bancos cobran comisiones por emitirlas. Para demandar el pago del banco, el exportador debe presentar documentos como: • Factura • Conocimiento de embarque (bill of lading) • Guía de empaque • Documento de aceptación de la mercancía por parte del comprador latinoamericano.	Para el comprador latinoamericano: Forma muy segura de hacer la transacción ya que el exportador primero tendrá que proporcionarle al banco los documentos demostrando haber cumplido con las obligaciones del acuerdo de ventas. Tratar directamente con un banco es mucho más seguro que pagar por adelantado al exportador. Protege al importador eliminando el riesgo de perder si el exportador no cumple con el envío. Para el exportador estadounidense: Muy seguro instrumento ya que el banco está obligado a pagarle al exportador. El banco asume la responsabilidad de supervisar que el pago se haya hecho. El vendedor no necesita abrir una cuenta ni otorgar condiciones de pago al comprador. Se reduce drásticamente el riesgo generado por retrasos de pagos.	Para el comprador latinoamericano: Es una forma costosa de llevar a cabo la transacción. Para el exportador estadounidense: Podría perder al cliente si sus competidores le ofrecen al comprador latinoamericano plazos u opciones flexibles para el pago. Podría perder la venta si el comprador latinoamericano no cuenta con línea de crédito con un banco local. Podría vender una cantidad menor a la buscada por el comprador si éste cuenta con un límite de crédito.

Comentarios:

Siendo la carta de crédito una forma muy segura de pago, muchos exportadores estadounidenses la exigen como única forma de pago. Sin embargo, debido al alto costo de la misma, muchas veces pueden perder una venta si el comprador latinoamericano no está en posición de absorber sus costos. Es conveniente para el comprador conocer otros métodos de pago para sugerírselos a su proveedor estadounidense, uno de ellos es el seguro de crédito de exportación, el cual mencionamos más adelante.

Es también importante hacerle notar a su proveedor estadounidense, que el costo de una Carta de Crédito con plazo menor a un año no suele ser más barata en América Latina. Por lo mismo, para transacciones a corto plazo se convierte en un instrumento caro.



The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Opción 3: Cuenta Abierta No Garantizada

Para:	Envío se realiza antes del pago
Tamaño del Exportador:	Pequeña, mediana y gran empresa
Monto de la Transacción:	Relativamente pequeño
Costo:	Ninguno

Descripción:

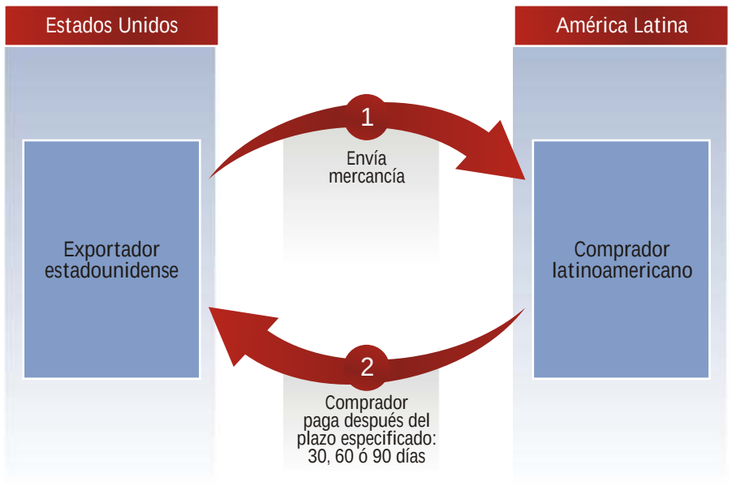
El exportador estadounidense hace el envío de la mercancía y el comprador realiza el pago hasta que haya recibido el producto. Dentro del contrato de venta es donde se establece hasta cuándo el comprador está obligado a pagarle al exportador. En caso de que el comprador se rehúse a pagar, el exportador podrá acudir a la acción legal en el país del comprador. Generalmente los términos de cuenta abierta a corto plazo no exceden los 120 días. En América Latina se utilizan comúnmente plazos a 30, 60 ó 90 días.

Términos	Ventajas	Desventajas
El pago se realiza después de que la mercancía es enviada. La fecha límite de pago es de 30,60, ó 90 días, según lo acordado por el exportador y el importador.	Para el comprador latinoamericano: Es la forma más segura de comprar, recibe primero la mercancía y el pago se hace después, dándole oportunidad de venderla antes de pagar. Para el exportador estadounidense: Puede representar la manera más fácil de vender ya que el exportador no se ve sujeto a la autorización de un crédito por parte del comprador o a que éste tenga liquidez en el momento de la compra.	Para el comprador latinoamericano: Ninguna Para el exportador estadounidense: La forma más riesgosa para el exportador pues no tiene garantía alguna de que el comprador latinoamericano le pague la mercancía ya enviada.

Comentarios:

A pesar de ser idealmente la opción que la mayoría de los compradores preferirían, es bueno entender también que el exportador estadounidense no aceptará este término sin conocer bien a su comprador.
La cuenta abierta no garantizada representa grandes riesgos para el exportador, y la mayoría de las veces, éste estará dispuesto a otorgarla sólo si:

- Ha trabajado previamente con el comprador latinoamericano con resultados muy favorables y consistentes.
- Conoce el prestigio y solidez de la empresa latinoamericana.



Opción 4: Cuenta Abierta con Seguro de Crédito a la Exportación

Para:	Transacciones de corto plazo (30 a 120 días)
Tamaño del Exportador:	Pequeña, mediana y gran empresa
Monto de la Transacción:	El que se requiera
Costo:	0.08% al 1.5% de lo asegurado Es el exportador quien compra inicialmente el seguro a la exportación, sin embargo, puede pasarle este costo al comprador.

Descripción:

La transacción es la misma que cuando se usa la cuenta abierta. La diferencia radica en que el exportador estadounidense adquiere un seguro de crédito a la exportación y la aseguradora que lo provee, acepta reembolsarle hasta un 90% del valor de la cuenta por cobrar en caso de que el comprador latinoamericano no pague.

Las coberturas varían dependiendo de la aseguradora que las ofrezca y el costo de las mismas. Por este motivo, le recomendamos acudir con un especialista en financiamiento para conocer a profundidad las distintas opciones disponibles en el mercado.

Términos	Ventajas	Desventajas
El exportador estadounidense asegura un grupo de cuentas por cobrar de exportación. La cobertura puede incluir: bancarrota, riesgo de cambio, riesgo comercial o riesgo político del país. Los dos programas de seguro a la exportación más comunes en los EE.UU. son: (1) Programa Catastrófico con deducible aproximadamente del 120% ante una deuda incobrable (2) Sin Deducible Los costos varían dependiendo de una gama de factores tales como el volumen, historial crediticio, compradores asegurados y tipo de cobertura, entre otros. En caso de ser ejercida la póliza, el asegurador generalmente cubre hasta el 90% del valor de la transacción.	Para el comprador latinoamericano: Es una forma de pago completamente segura para realizar la transacción debido a que se recibe la mercancía antes de hacer el pago. Para el exportador estadounidense: Es una manera de asegurar casi todo el riesgo de vender con cuenta abierta. Ofreciendo estos términos de pago, el exportador puede hacer más ventas superando a los competidores que demandan términos más desgastantes para los compradores latinoamericanos.	Para el comprador latinoamericano: Ninguna, excepto si el exportador le pasa al comprador el costo de la póliza. Sin embargo, éste es muy pequeño a comparación de otras opciones. Para el exportador estadounidense: La empresa exportadora debe evaluar el riesgo de qué tan seguro será el cliente.

Comentarios:

El otorgar cuenta abierta con seguro de crédito a la exportación se considera una de las mejores opciones para que el exportador minimice sus riesgos al vender, y obtenga más ventas. Los costos de adquirir un seguro para el crédito a la exportación son mínimos si se comparan con el costo de las Cartas de Crédito. Generalmente, el exportador le transfiere el costo del seguro al comprador, pero el aumento en los precios no rebasa el 1.5%.

A pesar de ser una opción más segura para el exportador que la cuenta abierta sin garantías, los seguros de crédito a la exportación tienen condiciones y coberturas diferentes. Debido precisamente a estas diferencias, el exportador debe acudir con las aseguradoras de exportaciones para asesorarse debidamente y comprar el seguro que más le conviene.

Esta es una opción de pago que le trae beneficios a ambas partes y muchas veces no es conocida por el exportador estadounidense. Al negociar los términos de pago sugerirle a su proveedor que explore esta opción puede ayudar a que la transacción se realice con ventajas para ambas partes.

El mercado en los Estados Unidos para estos seguros a la exportación es muy competido, sin embargo, su proveedor estadounidense tiene acceso a varias empresas muy reconocidas en este rubro que pueden asesorarlos sobre qué póliza y cobertura es la más conveniente dependiendo de los clientes en Latinoamérica a quienes va a vender.

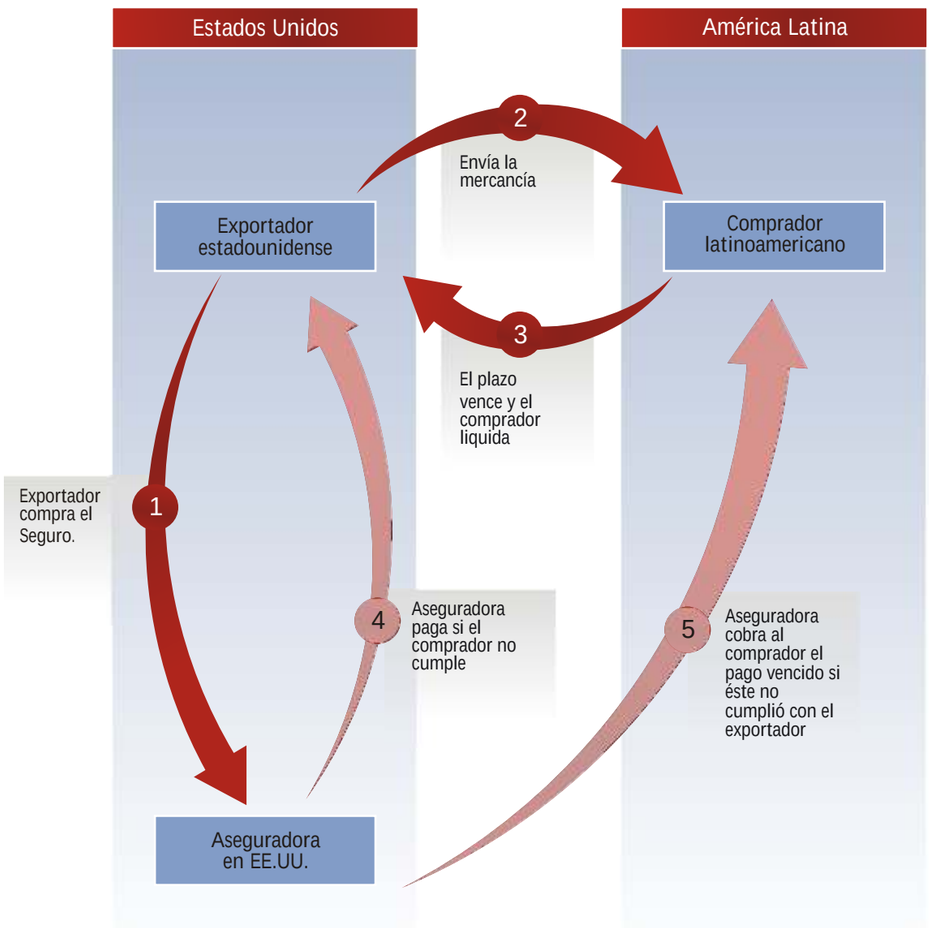
The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Algunos de las organizaciones más reconocidas que ofrecen seguro de crédito a la exportación a las empresas estadounidenses son:

1. AIG;
2. Atradius (NCM);
3. Chubb;
4. Coface;
5. Euler Hermes;
6. Export-Import Bank of the United States (US Ex-Im Bank);
7. FCIA;
8. Zurich.

Debido a los estrechos lazos comerciales entre América Latina y los Estados Unidos, cada vez es más sencillo que las aseguradoras de crédito a la exportación respalden transacciones entre países de esta región. Para la pequeña y mediana empresa estadounidense que está exportando a latinoamérica, el seguro de crédito a la exportación es una herramienta muy valiosa.

Sin embargo, si la aseguradora se niega a proveer cobertura para un comprador en particular, puede ser porque lo considera de alto riesgo. En este caso, al exportador estadounidense se le recomendará que insista en el pago de contado o la carta de crédito.



Algunos ejemplos prácticos

En la siguiente página mostramos ejemplos específicos de los tipos de programas disponibles para el seguro de crédito a la exportación.

Tipos de Programas para el Seguro al Crédito de Exportación

Los siguientes diagramas ilustran los dos tipos principales de programas disponibles para los exportadores estadounidenses: Sin Deducible y programa de Deducible Alto o Catastrófico. El programa No Deducible es más caro ya que cubre al exportador sin importar el monto de la pérdida. En las siguientes tablas encontrará ejemplos de ambos programas. Estos ejemplos son puramente representativos y no reflejan con exactitud los montos de cobertura.

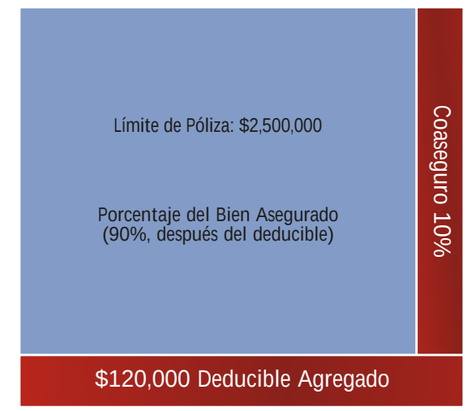
Programa Sin Deducible

Valores Asegurados:	$10,000,000
Límite de Póliza:	$2,500,000
Deducible:	Ninguno
Coaseguro:	90%
Tasa de la prima:	0.9%
Prima anual:	$90,000

Escenario 1:	El comprador no cumple con pago de $600,000
Aseguradora paga:	$540,000 (90% De $600,000)
Escenario 2:	El comprador no cumple con pago de $100,000
Aseguradora paga:	$90,000 (90% De $100,000)

Programa de Deducible Alto

Valores Asegurados:	$10,000,000
Límite de Póliza:	$2,500,000
Deducible:	$120,000
Coaseguro:	90%
Tasa de la prima:	0.3%
Prima anual:	$30,000



Escenario 1:	El comprador no cumple con pago de $600,000
Aseguradora paga:	$432,000 [90% de $480,000 ($600,000 menos $120,000)]
Escenario 2:	El comprador no Cumple con pago de $100,000
Aseguradora paga:	Nada (la pérdida es menor que el deducible)

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Opción 5: Cobranzas Documentarias
Entrega de Documentos contra Pago (D/P) & Documentos contra Aceptación (D/A)

Para:	Liberación de documentos de envío al pagar O Aceptación de la letra de cambio
Tamaño del Exportador:	Pequeña, mediana y gran empresa
Monto de la Transacción:	Pequeño y mediano
Costo:	Ninguno

Descripción:

Se define a las cobranzas documentarias como el manejo por los bancos de documentos que pueden ser financieros o comerciales según las instrucciones recibidas, con el fin de lograr el cobro y/o aceptación de documentos financieros.

El exportador entrega sus documentos a un banco para que éste, bajo instrucciones recibidas, maneje y entregue los documentos al comprador previo pago y/o aceptación.

1. El exportador estadounidense entrega los documentos de envío y el giro bancario a un banco en los EE.UU.
2. El banco en los EE.UU. le hace llegar al banco en América Latina el giro bancario y los documentos de envío.
3. El banco latinoamericano le notifica al comprador que los documentos ya están disponibles.
4. Generalmente, el comprador latinoamericano espera la confirmación de que los bienes llegaron a la aduana en su país.
5. Dependiendo del mecanismo elegido, sucede una de las siguientes dos opciones ya sea

a. *Entrega de Documentos contra Pago (D/P)*, también llamado *Pago a la Vista*, en este caso, el banco que cobra presenta los documentos al comprador latinoamericano, quien hace el pago y obtiene los documentos para la entrega de la mercancía.

o bien

b. *Entrega de Documentos contra Aceptación (D/A)*, el comprador acepta, por medio de una firma, el giro bancario local para poder recibir los documentos de envío. Éstos se presentan a la aduana en el país latinoamericano para la liberación de sus mercancías. Después del plazo acordado, ya sea 30, 60 ó 90 días, el comprador liquida el adeudo con el banco, con lo cual el exportador recibe el pago a través de un banco en los EE.UU.

Términos	Ventajas	Desventajas
Para D/P: El comprador paga al recibir los documentos de envío una vez que llegaron a la aduana en Latinoamérica y le son presentados por el banco local. Para D/A: El pago es hecho 30, 60 ó 90 días después de haber recibido los documentos de envío.	Para el comprador latinoamericano (D/P o D/A): El costo es bajo. Bastante seguro ya que no tiene que pagar hasta que sepa que su mercancía está en la aduana (D/P) o 30, 60 ó 90 días después (D/A) Para el exportador estadounidense D/P: Muy seguro, ya que el comprador debe pagar antes de que se le libere la mercancía. Para el exportador estadounidense D/A: Puede ganar la venta ofreciendo hasta 90 días para pagar y dándole la opción más flexible al comprador.	Para el comprador latinoamericano usando D/P: Necesita contar con el dinero para el pago de contado al recibir la mercancía. Podría recibir una mercancía en mal estado o que no coincida con lo acordado. A pesar de que examine los documentos previamente, difícilmente examinará la mercancía antes de pagar. Para el exportador estadounidense usando D/P: Puede perder la venta si otro proveedor está dispuesto a proporcionar términos de cuenta abierta al comprador. Puede perder la venta si el comprador no cuenta con el capital para hacer el pago al momento de recibir la mercancía. Para el exportador estadounidense usando D/A: Conlleva el riesgo de que pasado el plazo de 30, 60 ó 90 días, el comprador no liquide su adeudo.

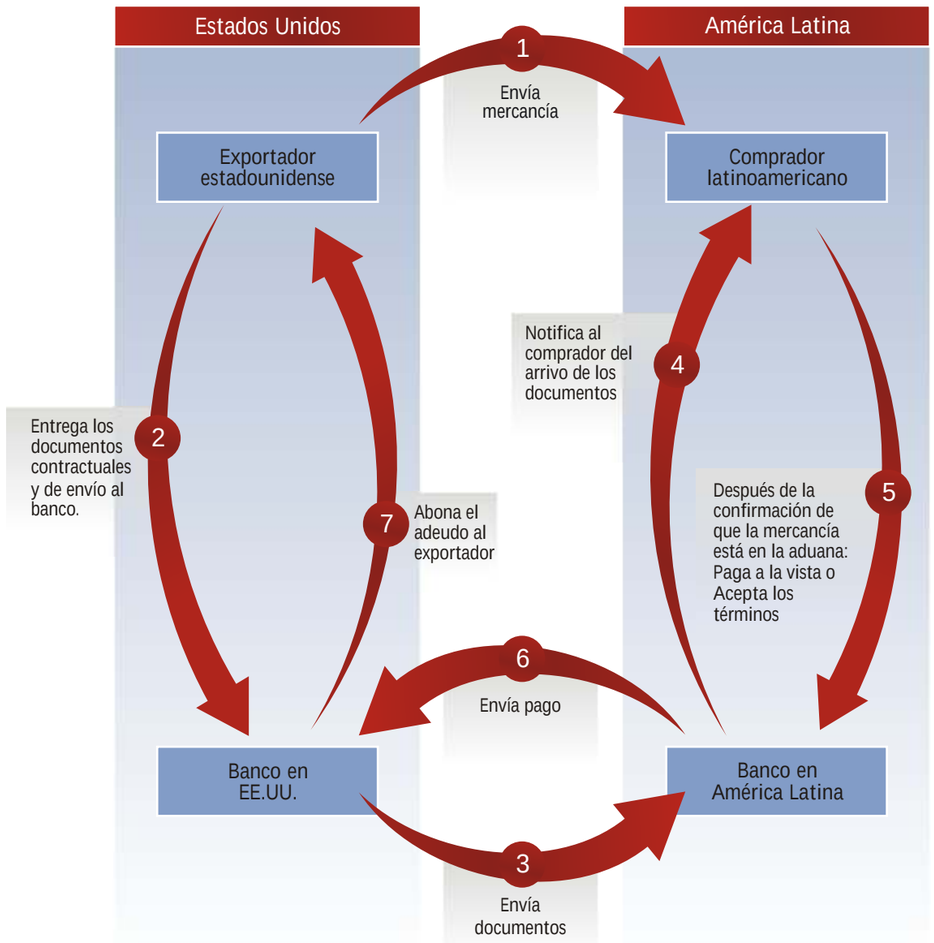
Comentarios:

La Entrega de Documentos contra Pago (D/P) es considerada una opción relativamente segura para el exportador estadounidense. Pero es importante para el comprador latinoamericano que acuerde con antelación cuáles son las soluciones a las que pueden llegar si es que el envío resultara ser incorrecto o llegar dañado.

La Entrega de Documentos contra Aceptación (D/A) se considera riesgosa desde el punto de vista del exportador estadounidense, quien rara vez aceptará esta opción a menos que ya tenga un historial comercial positivo con la empresa en Latinoamérica.

Los documentos que son enviados al banco correspondiente son normalmente (pero no forzosamente):

- Contrato y pedido
- Certificado de origen
- Factura proforma
- Facturas comerciales
- Conocimiento de embarque
- Póliza de flete
- Carta de puerto por ferrocarril, carretera, etc.



The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Opción 6: Financiamiento de Banco en EE.UU. y con Garantía de Ex-Im Bank (dólares)

Para:	Pago a través de un banco en EE.UU. al enviar la mercancía Mediano Plazo 1 a 5 años
Tamaño del Exportador:	Mediana y gran empresa rara vez pequeña
Monto de la Transacción:	Generalmente superior a los $50,000 dólares

Descripción:
Los dos tipos de financiamiento a la exportación: Crédito al Exportador y Crédito al Comprador

Las bases del financiamiento a la exportación son simples a pesar de que algunos términos y conceptos de este sector puedan parecer complejos. En esencia, un banco en EE.UU. le paga por adelantado a un exportador estadounidense cuando éste le envía la mercancía a su comprador en América Latina. Sin embargo, existen dos grandes variantes dentro del financiamiento a la exportación.

Variante 1: Crédito al Exportador o Crédito al Comprador: ¿Quién es el responsable del pago del préstamo? La primera variante depende de quién asume la responsabilidad del pago de la deuda. Esto queda establecido en el contrato. ¿Será el exportador estadounidense o el comprador latinoamericano?

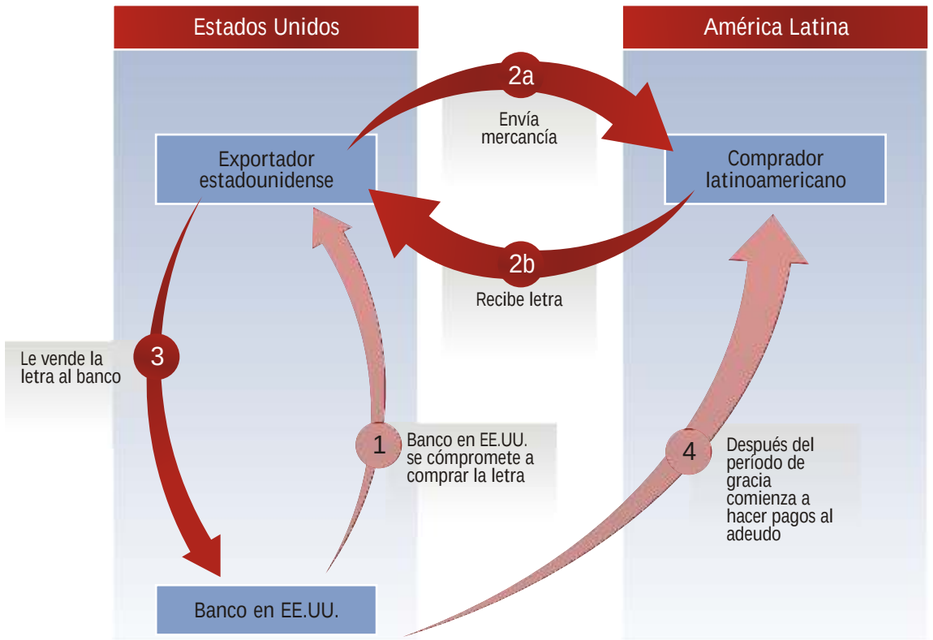
Si el exportador le otorga crédito al comprador se le denomina Crédito al Exportador.

Si el comprador latinoamericano es quien firma el contrato por el pago de la deuda, se le llama Crédito al Comprador.

En la siguiente página se muestran los diagramas de estas variantes.
El proceso para obtener el Crédito al Exportador es generalmente el siguiente:

1. El banco en Estados Unidos trabaja con el exportador estadounidense para arreglar el acuerdo de financiamiento.
2. Una vez que el banco hace su investigación, expide un contrato comprometiéndose con el exportador a comprar la letra a un precio menor previamente especificado.
3. Una vez que el exportador recibe el contrato del banco para comprar la letra, le envía sus productos al comprador latinoamericano. El comprador expide una letra al exportador.
4. El exportador le "vende" la letra al banco en los EE.UU. por la cantidad acordada en el contrato.
5. Después de un periodo de gracia previamente especificado, el comprador le paga al banco.

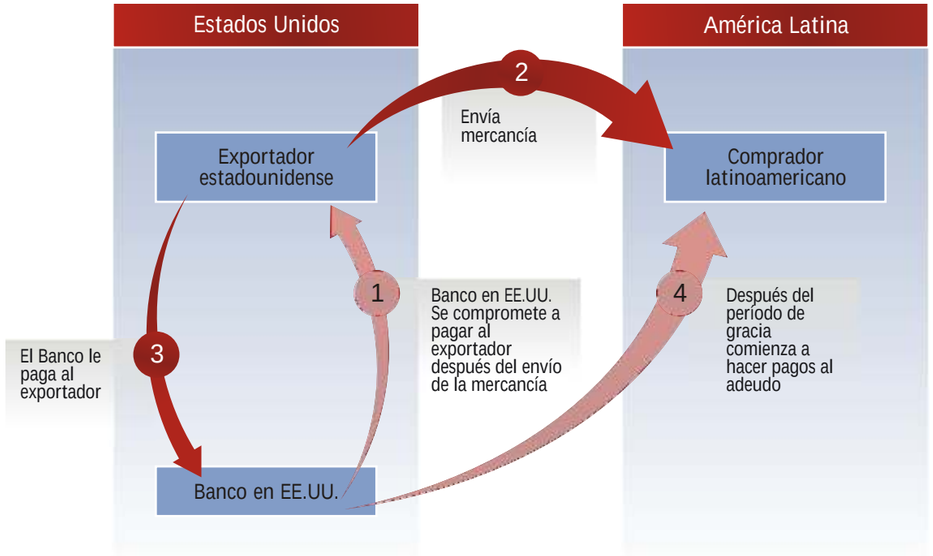
El siguiente diagrama ilustra la versión simple del Crédito al Exportador:



El proceso para obtener el Crédito al Comprador es generalmente el siguiente:

1. El banco en los Estados Unidos trabaja con el exportador estadounidense y el comprador latinoamericano para acordar el financiamiento. La papelería del crédito se arregla y firma entre el banco estadounidense y el comprador latinoamericano.
2. Los términos y condiciones del crédito se basan en el historial crediticio del comprador latinoamericano.
3. El exportador envía la mercancía.
4. El banco en Estados Unidos le paga al exportador estadounidense a nombre del comprador latinoamericano.
5. Después de un período de gracia, el comprador comienza a hacer sus pagos.

Crédito ao Comprador (Básico)



Variante 2: Crédito al Exportador/Comprador con Garantía o Seguro de Crédito para la Exportación

Es importante reconocer que las dos opciones descritas en la variante 1 son poco comunes y generalmente utilizadas cuando el comprador es una empresa grande y financieramente muy fuerte.
La mayoría del tiempo, el banco busca protegerse ya sea a través de una garantía del Ex Im Bank de los Estados Unidos o a través de seguro de crédito a la exportación. Esta última opción se revisó en la Opción 4 de este documento.
Otra forma más de protección que un banco puede usar en contra de un comprador moroso es el descuento de efectos comerciales (descuento de pagarés a medio plazo o forfeiting). Esto es muy parecido al seguro de crédito a la exporación, sin embargo, en lugar de comprar una garantía el banco le envía la letra promisoria a un tercero que se encargará de cobrar. No se discutirá el descuento de pagarés en este documento ya que aplica a transacciones a mediano plazo mayores a $100,000 dólares.

La siguiente variante es el crédito al Exportador o al Comprador con Garantía del Ex Im Bank o Seguro de Crédito para la Exportación. Estas son las opciones más comunes de financiamiento a la exportación y se explican a continuación.

¿Qué es Sin Recurso (Non-Recourse)?

En la mayoría de los casos cuando se usa una garantía (ya sea a través de Ex-Im Bank o de alguna aseguradora privada) el Crédito al Exportador se acuerda de manera que ni el banco americano ni el Ex-Im Bank tienen recurso con el exportador en caso que el comprador no pague.
En otras palabras, si el comprador no paga, el exportador no es responsable y la única manera de recuperar el dinero del crédito es que el Ex-Im Bank, el asegurador o el banco cobre directamente al comprador.

Es importante para el proveedor estadounidense que confirme que el Crédito al Proveedor que le ofrecen sea sin recurso (non-recourse). Para hacer eso, el exportador deberá revisar detenidamente el acuerdo de letra antes de firmar algún contrato con quien le extienda el crédito. Si tiene dudas, se le recomienda al exportador que busque la opinión legal de un tercero.

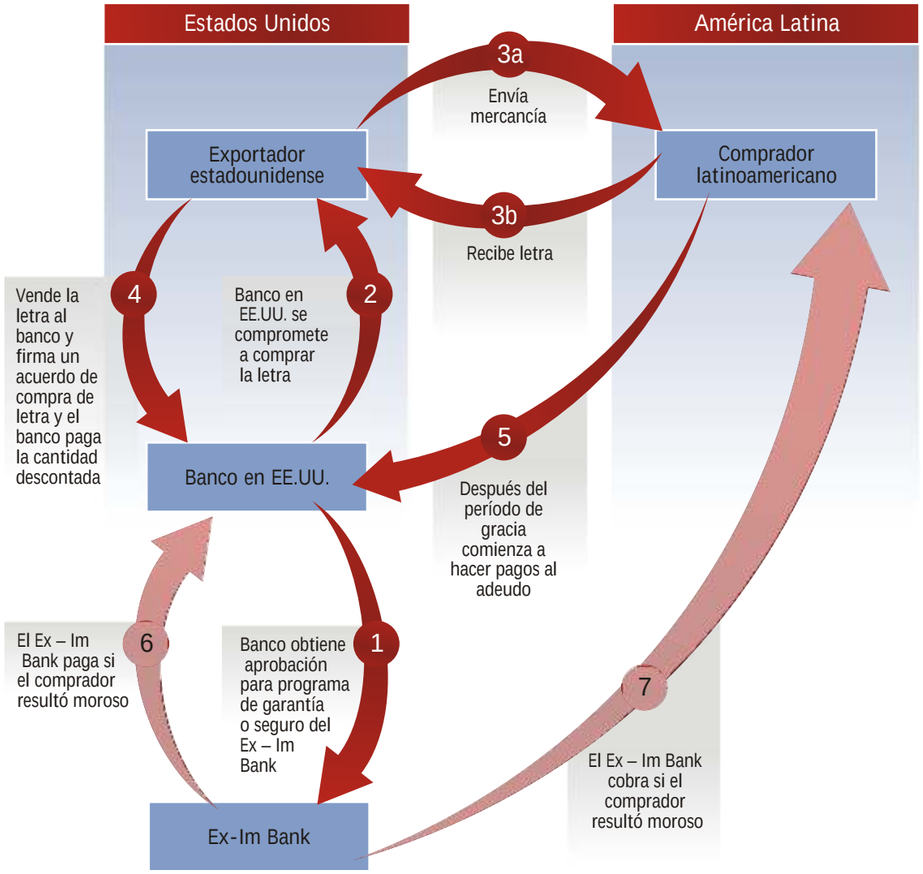
The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Crédito al Exportador con Garantía o Seguro de Crédito a la Exportación

Custos Típicos		
Costos aproximados:	Monto de la transacción en dólares:	Costo total del crédito:
	$25,000 a $100,000	8% a 12% por año
	$100,000 a $500,000	7% a 9% por año
	Superior a $500,000	6% a 8% por año

Descripción:

El proceso para obtener crédito al exportador con una garantía o seguro es virtualmente el mismo a la variante simple excepto que en este caso se involucra al Ex Im Bank o a un asegurador que accede a proteger al banco estadounidense antes de que éste se comprometa a proveer el crédito. El flujo de la transacción es el siguiente:

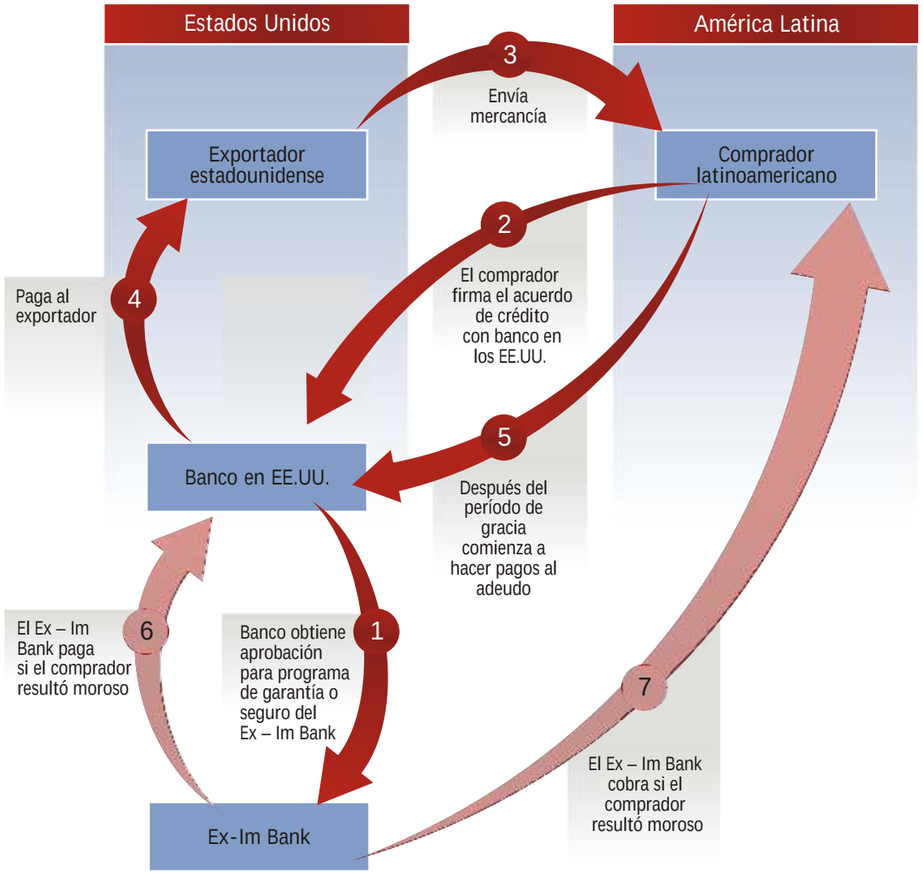


Ventajas y desventajas del Crédito al Exportador con Garantía del ExIm Bank o Seguro de Crédito a la Exportación:

Términos	Ventajas	Desventajas
6-meses Período de Carência. Empréstimos são denominados em US$ dólares.	Para el exportador estadounidense: Es una transacción segura considerando la estructura financiera sin recurso. Flujo de efectivo incrementado a comparación de una venta con cuenta abierta. Tiene ventaja sobre la competencia que ofrezca términos de pago más demandantes al comprador. Puede tener más control sobre el proceso de la transacción a comparación del crédito al comprador simple. Para el comprador latinoamericano: Una buena opción cuando otras alternativas de financiamiento no están disponibles. Menos costoso que un crédito en su moneda local. Útil si el país del comprador o el banco local no maneja estructura de crédito al comprador.	Para el exportador estadounidense: Más trabajo para el exportador quien debe obtener la información necesaria para la papelería por parte del comprador y preparar la solicitud del crédito tanto al banco en los EE.UU. como al Ex Im Bank. Para el comprador latinoamericano: Esta es una de las formas menos seguras para el comprador después del pago de contado. Una vez que el banco le paga al exportador, el comprador latinoamericano se ve obligado a pagar el préstiamo con intereses aunque la mercancía llegara dañada a su destino. Como la transacción es en dólares, existe el riesgo de una devaluación de la moneda en el país del comprador. El comprador tal vez deba comprar un seguro contra el riesgo de devaluación, sin embargo este puede ser difícil de obtener dependiendo del país del que se trate. Se le pedirá al comprador mucha información y documentación financiera para efectuar los trámites.

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Crédito al Comprador con Garantía o Seguro de Crédito a la Exportación		
Costos aproximados:	Monto de la transacción en dólares:	Costo total del crédito:
	$25,000 a $100,000	7% a 9% por año
	$100,000 a $500,000	6% a 8% por año
	Superior a $500,000	5% a 7% por año



Ventajas y desventajas del Crédito al Comprador con Garantía del ExIm Bank:

Términos	Ventajas	Desventajas
6-meses Período de Carência. Empréstimos são denominados em US$ dólares.	Para el exportador estadounidense: Es una transacción segura considerando la estructura financiera sin recurso. Flujo de efectivo incrementado a comparación de una venta con cuenta abierta. Tiene ventaja sobre la competencia que ofrezca términos de pago más demandantes al comprador. Puede tener más control sobre el proceso de la transacción a comparación del crédito al comprador simple. Para el comprador latinoamericano: Una buena opción cuando otras alternativas de financiamiento no están disponibles. Menos costoso que un crédito en su moneda local. Útil si el país del comprador o el banco local no maneja estructura de crédito al comprador.	Para el exportador estadounidense: Más trabajo para el exportador quien debe obtener la información necesaria para la papelería por parte del comprador y preparar la solicitud del crédito tanto al banco en los EE.UU. como al Ex Im Bank. Para el comprador latinoamericano: Esta es una de las formas menos seguras para el comprador después del pago de contado. Una vez que el banco le paga al exportador, el comprador latinoamericano se ve obligado a pagar el préstiamo con intereses aunque la mercancía llegara dañada a su destino. Como la transacción es en dólares, existe el riesgo de una devaluación de la moneda en el país del comprador. El comprador tal vez deba comprar un seguro contra el riesgo de devaluación, sin embargo este puede ser difícil de obtener dependiendo del país del que se trate. Se le pedirá al comprador mucha información y documentación financiera para efectuar los trámites.

Opción 6: Comentarios / Información Adicional

El financiamiento a la exportación le otorga a la mayoría de los compradores en Latinoamérica un periodo de gracia de 6 meses al finalizar los cuales el comprador deberá comenzar a pagarle al banco.

Los costos (primas) asociadas a una garantía del ExIm Bank o alguna otra aseguradora varían dependiendo del riestgo. A este costo debe agregarse el cobro del banco comercial que otorga el crédito. La prima puede variar dramáticamente de un comprador a otro debido al riesgo calculado de que éste no pague el crédito. En otras palabras, mientras más débil sea el solicitante del crédito, más cara será la prima.

Debido a la complejidad y el trabajo adicional que se requiere para aprobar un crédito, el costo del financiamiento se incrementa más que solamente el costo de la garantía.

Requisitos básicos para ser acreedor a una garantía del Ex-Im Bank:

Los compradores latinoamericanos deben de cumplir con una serie de requisitos básicos para ser aprobados como acreedores a una garantía con el Ex-Im Bank, estos son sólo algunos de ellos:

.Ganancia neta + ganancia operativa positiva en los últimos 2 años
.Que el flujo de fondos durante el último año fiscal sea positivo
.EBITDA/Servicio de Deuda mayor al 150% (EBITDA está basado en las ganancias antes de intereses financieros, de impuestos, de la depreciación y de la amortización)
.Pasivos/Valor Neto Total menor a 175%
.Los préstamos no pueden superar el 40% del patrimonio neto del comprador

Para mayor información favor de visitar www.exim.gov

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Opción 7: Financiamiento a través de banca local en Latinoamérica (moneda local)

Para:	Pago a través de un banco latinoamericano
Tamaño del Exportador:	Pequeña, mediana y gran empresa
Monto de la Transacción:	Depende del caso y del plazo que se requiere
Costo:	12-35% anual (variable y depende del comprador y el país en el que se encuentra)

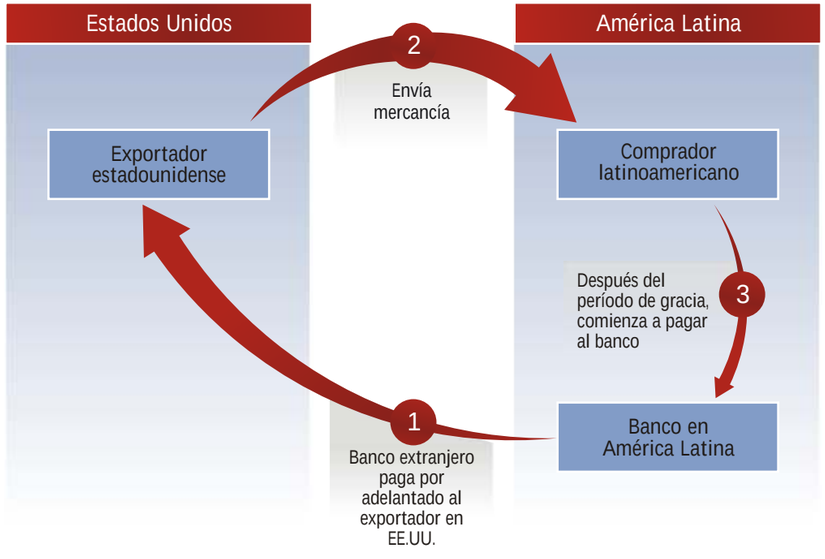
Descripción:

Un banco en Latinoamérica le paga al exportador en Estados Unidos de contado y antes de que la mercancía sea enviada al país en América Latina. El banco le está otorgando un crédito directo al comprador latinoamericano y éste tendrá que liquidarle de acuerdo con los términos del contrato. Es un acuerdo directo entre el banco y el comprador en el país de América Latina.

Términos	Ventajas	Desventajas
Tasa es de 12 a 35% anual El crédito se otorga en la moneda local Generalmente hay un periodo de gracia de 6 meses	Para el exportador estadounidense: Recibe el pago antes de hacer el envío, quitándole todo riesgo de hacer la venta.	Para el comprador latinoamericano: Forma poco segura de transacción. No hay garantía de que el exportador haga el envío de la mercancía una vez que recibe el pago. El comprador tendrá que pagar el crédito y los intereses sin importar las circunstancias. Trámites son complejos y es extremadamente costoso debido a las altas tasas de interés. Para el exportador estadounidense: Puede perder la venta si sólo depende de esta opción. El comprador puede no obtener el crédito o buscar otro proveedor con términos más benéficos para él.

Comentarios:

Esta es una opción muy costosa para el cliente latinoamericano, sin embargo, en muchas instancias es la única con la que cuenta, particularmente cuando las compras son de bienes de capital y maquinaria.



Opción 8: Crédito a través de la Banca de Desarrollo (en moneda extranjera)

Para:	Crédito a Corto y Mediano Plazo hasta 2 años
Tamaño del Exportador:	Pequeña y mediana empresa
Monto de Transacción:	$7,500 hasta $750,000 dólares
Costo:	4% a 16% anual

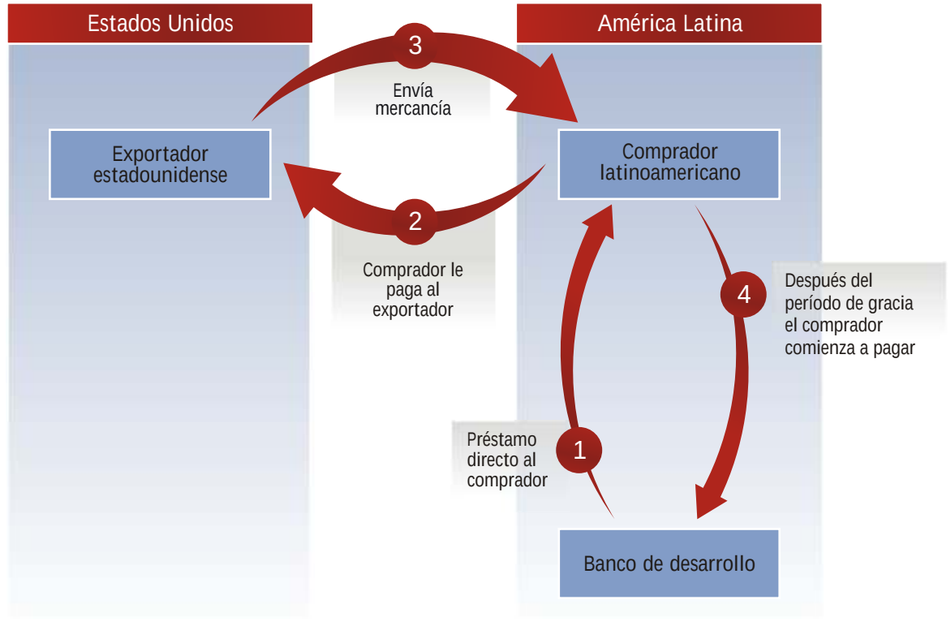
Descripción:

Las empresas latinoamericanas pueden obtener préstamos directos a precios de mercado o incluso más bajos con ciertos bancos de desarrollo. En muchos casos, estos fondos pueden usarse para financiar compras de bienes estadounidenses.

Términos	Ventajas	Desventajas
Los préstamos son en la moneda local del país latinoamericano. Existen diferentes programas de acuerdo a las necesidades del cliente. Dependiendo del país pueden ofrecerse tasas más atractivas que las de la banca comercial. Generalmente cuenta con un periodo de 6 meses de gracia.	Para el comprador latino americano: Las tasas de interés son generalmente más atractivas que las de la banca comercial en el país. No existe riesgo por una devaluación. Para el exportador estadounidense: Sin riesgos si el pago es por adelantado.	Para el exportador y el comprador: El proceso puede ser largo y burocrático, retrasando la compra o desanimando a alguna de las partes para llevar a cabo la transacción.

Comentarios:

Existen varios bancos de desarrollo en América Latina. Muchos países cuentan con bancos federales e incluso bancos de desarrollo al nivel estatal. Las tasas y requisitos varían de país a país, así que le recomendamos que visite www.buyusa.gov/tradeamericas/ para información de un banco en particular.



The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

Opción 9: Ventas al sector público con garantía de la banca central en Latinoamérica

Para:	Recibo de pago garantizado por el Banco Central del país del comprador solamente para exportaciones a los gobiernos de Latinoamérica (federal, estatal y municipal)
Tamaño del Exportador:	Pequeña, mediana y gran empresa
Monto de Transacción:	El monto que se requiera
Costo:	Ninguno

Descripción:

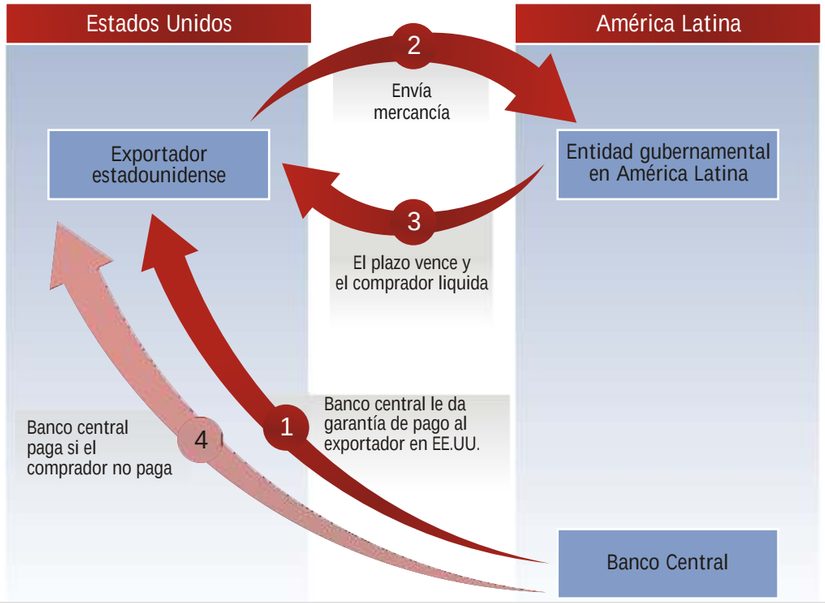
Cuando las entidades gubernamentales en América Latina compran bienes extranjeros, los bancos centrales de los países frecuentemente expiden garantías al proveedor. Actualmente, muchas empresas en los Estados Unidos aceptan garantías de los bancos centrales de países latinoamericanos para vender en una especie de cuenta abierta con garantía del banco central. Para maquinaria o equipo de muy alto costo, los exportadores estadounidenses pueden pedir que un banco prepague el monto total o parcial de la transacción. Como resultado, una institución financiera, ya sea basada en América Latina o en Estados Unidos, puede financiar esta transacción. Algunos bancos estadounidenses piden adicionalmente una garantía independiente de una aseguradora estadounidense para tener más cobertura. Esto puede suceder en transacciones de muy alto monto.

Términos	Ventajas	Desventajas
Las garantías de los bancos centrales no tienen costo. El banco central cobrará una tasa de 4% a 8% anual si un banco estadounidense está involucrado y la transacción se realiza en dólares (como se mencionó en la opción 6 de esta guía) Si el exportador pide un seguro de garantía independiente, el asegurador cobrará de 1% a 4% anual adicional (la tasa varía dependiendo del país)	Para el comprador del sector público: La obtención de tasas mucho más favorables que la de la banca comercial local. Para el exportador estadounidense: La venta se asegura con el respaldo del gobierno extranjero.	Para el comprador del sector público: El riesgo de una devaluación de su moneda local. Para el exportador estadounidense: Esta opción se utiliza solamente para ventas al sector público extranjero.

Comentarios:

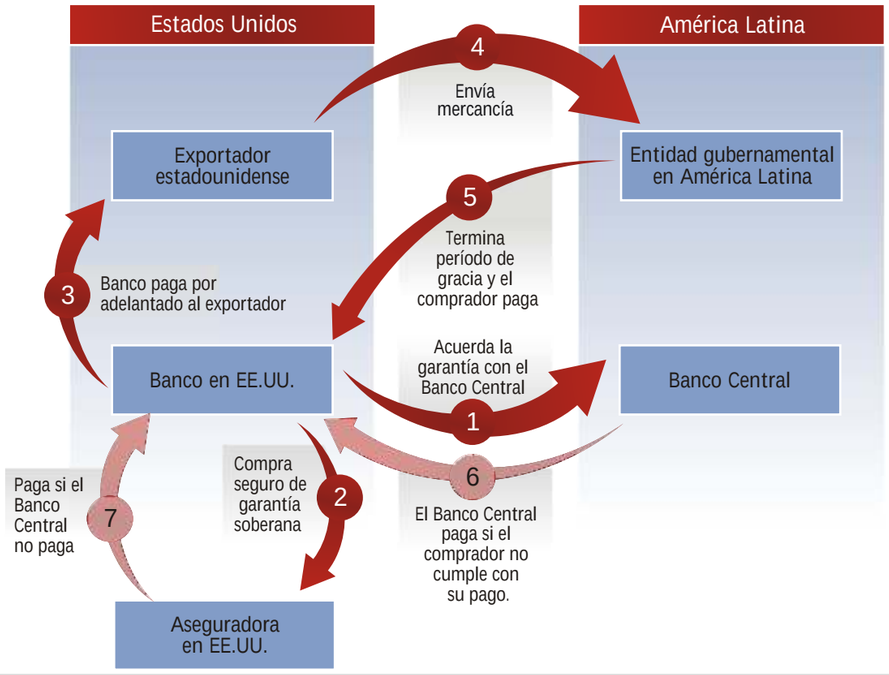
Las garantías de los bancos centrales son excelentes para darle al comprador en el sector público crédito y financiamiento de bajo costo. Existen 3 variantes básicas de la garantía con un banco central:

Garantía Simple con Banco Central en América Latina



Garantía de un Banco Central en Latinoamerica con financiamiento pre-exportación en EE.UU.

Garantía de un Banco Central en Latinoamerica con financiamiento pre-exportación en EE.UU. y seguro.



PNC

The printing of this publication was made possible due to funding from FedEx and PNC Bank.

FedEx Express

Conclusión

Si usted está interesado en conocer más a detalle alguna de estas opciones de pago y financiamento o busca oportunidades para hacer negocios con compañías estadounidenses, estamos para asesorarlo. Lo invitamos a conocer más del Servicio Comercial de los Estados Unidos visitando: http://www.buyusa.gov/home/import.html donde encontrará información sobre cómo contactar a nuestras oficinas en su país.

El Servicio Comercial de los Estados Unidos tiene oficinas en las siguientes 25 ciudades de América Latina y el Caribe:

- Buenos Aires, Argentina.
- Bridgetown, Barbados.
- B elo Horizonte, Brasil.
- Brasilia, Brasil.
- Porto Alegre, Brasil.
- Rio de Janeiro, Brasil.
- São Paulo, Brasil.
- Santiago, Chile.
- Bogotá, Colombia.
- San Jose, Costa Rica.
- Santo Domingo, República Dominicana.
- Quito, Equador.
- San Salvador, El Salvador.
- Guatemala, Guatemala
- Tegucigalpa, Honduras
- Kingston, Jamaica
- Ciudad de México, México
- Guadalajara, México
- Monterrey, México
- Tijuana, México
- Panamá, Panamá
- Lima, Perú
- Puerto España, Trinidad y Tobago
- Montevideo, Uruguai
- Caracas, Venezuela

Nuestra misión es promover la exportación de bienes y servicios de empresas estadounidenses desarrollando y protegiendo los intereses de estas empresas en el exterior. Tenemos una extensa red de oficinas en territorio estadounidense y en el extranjero, apoyados en un grupo de más de 1,500 especialistas a nivel mundial.