



Conasp

Boletín Junio 2013



Año 17 Número 56 / PERÚ



SWIFT
40 años en el mundo
de las telecomunicaciones

Índice

Presentación

Victoria Mas _____ 1

El riesgo operacional

César Caballero Samamé _____ 2

BPO – Obligación de pago bancario para TSU - Un nuevo instrumento

Carmen Mejía _____ 4

Nuevos productos de SWIFT para conectividad basados en la nube desde 2013

Luis Núñez _____ 6

Prevención del lavado de dinero

Amelia Herrera Ubillús _____ 9

Artículo de Enrique Donato Gonzales Grecco _____ 10

Miembros CONASP 2013 _____ 12

Pupiletras CONASP 2013 _____ 13

Conasp  Boletín Junio 2013 Año 17 Número 56 / PERÚ

DIRECTORA Victoria Mas Presidenta de CONASP

COLABORADORES

César Caballero Samamé Sub Gerente - Administración de Riesgos - Banco de Comercio

Carmen Mejía Training Delivery - Americas

Luis Núñez KAVALU SYSTEM CONSULTING E.I.R.L.

Amelia Herrera Ubillús Asistente - COFIDE

Enrique Donato Gonzales Grecco Gerente Adjunto de Importaciones del Banco de Crédito del Perú

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN cymestudio

IMPRESIÓN Impreso Gráfica

/ 1

Boletín Junio 2013



Victoria Mas

Presidenta - Comité Nacional de Miembros y Usuarios SWIFT del Perú CONASP

El rubí es el material asociado al aniversario número 40, por lo que se conoce también como “bodas de rubí”, lo que significa que es bastante fuerte y resistente a la “corrosión” del tiempo y de los problemas de la vida.



Conasp

Año 17 Número 56 / PERÚ

SWIFT › 40 años en el mundo de las telecomunicaciones

Estimados Lectores:

Con mucho placer me es grato presentar una nueva edición de nuestro Boletín CONASP, en el marco de la celebración de los 40 años de SWIFT en el mundo de las telecomunicaciones.

Todos sabemos lo importante que ha sido la tecnología SWIFT para nuestras instituciones, actuando como socio estratégico, brindando confianza y estabilidad en la conectividad así como en sus aplicaciones.

40 años que cambiaron al mundo financiero la forma de comunicarse con un método más rápido y seguro, adaptándose a los cambios con una renovación constante, ofreciendo una serie de soluciones complementarias siempre con la misma calidad que lo caracteriza.

Los que llevamos muchos años en SWIFT, hemos sido partícipes de su crecimiento a lo largo del tiempo. Diferentes tecnologías que han permitido pasar de 239 bancos miembros en 15 países en el año de su fundación (1973), a contar en la actualidad más de 10,000 usuarios en 212 países, con un tráfico mensual que supera los 400 millones de mensajes. Sin duda, un gran crecimiento a lo largo del tiempo.

Como usuarios de SWIFT, nos compete formar parte de este crecimiento, aportando ideas que ayuden a dar soluciones a la banca local e internacional.

Nuestro Comité centraliza y difunde información relevante para la banca en sus reuniones mensuales, y de igual forma, canaliza las necesidades e inquietudes de nuestros usuarios hacia SWIFT. Contribuye también en la capacitación de nuestra comunidad con sus programas de cursos Inhouse.

Nuestros colaboradores han preparado en esta ocasión, interesante información que los invito a revisar. Estoy segura que será de su total interés.

Cordialmente,

Victoria Mas

El riesgo operacional



César Caballero Samamé
Sub Gerente - Administración
de Riesgos
Banco de Comercio

Los bancos siempre han establecido controles que permitan evitar la generación de pérdidas por fallas en los procesos, pero no bajo una óptica de gestión de riesgos sino a través de un esquema de gestión de procesos.

El negocio bancario está basado en la intermediación de fondos entre las personas que cuentan con excedentes de recursos y las que requieren de apoyo financiero para atender a sus necesidades y proyectos, es decir, captan fondos del público y los colocan a través de diversas modalidades de crédito. En ese sentido, el principal riesgo que se afronta en este negocio es la no devolución del dinero prestado, lo que se conoce como Riesgo Crediticio, aunado a ello, los bancos también afrontan riesgos de pérdidas por la fluctuación de las tasas de interés, los tipos de cambio y el valor de las inversiones, conocidos como riesgos de mercado, siendo estos riesgos los que siempre han tenido especial atención por parte de los bancos y los organismos supervisores.

Pero qué ocurriría si dentro del proceso de otorgamiento de créditos se presentaran fallas como: contratos mal elaborados o falta de controles para evitar fraudes o que en las inversiones que realiza la Tesorería de un Banco no hubieran controles cruzados para las personas que ejecutan las negociaciones, esos eventos también podrían generar pérdidas pero que no serían atribuidas al riesgo crediticio o al riesgo de mercado, sino que es un riesgo inherente a los procesos del Banco o la forma en que se opera, siendo en este caso un riesgo operacional.

Entonces, el riesgo operacional viene a ser el riesgo de pérdidas por fallas en los procesos que se ejecutan y como dentro de esos procesos intervienen personas, sistemas tecnológicos y eventos externos, también podríamos decir que si cualquiera de ellos tuviera fallas, existiría también un riesgo operacional, que podría causar considerables pérdidas a la institución.

Los bancos siempre han establecido controles que permitan evitar la generación de pérdidas por fallas en los procesos, pero no bajo una óptica de gestión de riesgos sino a través de un esquema de gestión de procesos. A partir de la publicación del nuevo Acuerdo de Capital Basilea II, se estableció que los bancos deberán destinar parte de su capital como cobertura de las pérdidas que se pudieran generar por el riesgo operacional ya que anteriormente solo se requería capital por los riesgos crediticio y de mercado.

Colateralmente a la obligatoriedad de la asignación de capital por riesgo operacional, se han establecido requerimientos cualitativos tendientes a que los bancos ejecuten una adecuada gestión de ese riesgo, aplicando metodologías de gestión de riesgos empresariales.

La aplicación de la metodología de gestión de riesgo operacional a nivel de toda la institución, tiene como ventajas la reducción de la posibilidad de ocurrencia de eventos de riesgo con la consiguiente reducción de las pérdidas y la posibilidad de que los bancos puedan acceder a métodos de cálculo que le permitan asignar un menor capital en la medida que su gestión del riesgo operacional sea más eficiente. Basilea II establece tres métodos: básico (un porcentaje aplicado a la utilidad bruta), estándar alternativo (porcentajes

La gestión del riesgo operacional supone la participación de todos los integrantes de la organización, a fin de poder identificar los riesgos a los que se está expuesto en cada uno de los procesos, instancias y unidades del Banco.

diferenciados por línea de negocio) y modelos internos (estadístico), siendo el método básico el que requiere una mayor asignación de capital porque no distingue el tipo de negocio ni mide la gestión que la institución haga de sus riesgos.

En la medida que un banco deba inmovilizar más capital para cubrir sus riesgos, se vería impedido de poder colocar mayor cantidad de fondos, por lo que una eficiente gestión de riesgos le permitiría ampliar sus oportunidades de negocio. En ese sentido, es de suma importancia la implementación de un sistema de gestión de riesgo operacional adecuado a las necesidades de la institución.

La gestión del riesgo operacional supone la participación de todos los integrantes de la organización, a fin de poder identificar los riesgos a los que se está expuesto en cada uno de los procesos, instancias y unidades del Banco, lo cual solo puede ser eficiente si todos los que participan en los procesos son capaces de identificar sus riesgos y reportarlos a las unidades especializadas, a fin de que estos sean evaluados y determinar cual es la respuesta que se va a dar al mismo de acuerdo al Apetito por el Riesgo establecido, que no es otra cosa que hasta cuanto se está dispuesto a perder como consecuencia de esos riesgos.

En el Perú, desde el año 2002, las normas establecieron que los bancos deben tener un sistema de gestión del riesgo operacional y a partir de julio del año 2009, se viene asignando capital como cobertura de este riesgo; adicionalmente, en ese mismo año, se han establecido modificaciones a la norma original y se ha definido que además los bancos deberán contar con un Sistema de Gestión de la Continuidad del Negocio para estar preparados para afrontar diversos escenarios de crisis y un Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información para salvaguardar las diversas modalidades de información que maneja un Banco, lo cual es su principal activo.

Refiriéndonos al sistema SWIFT y su relación con el riesgo operacional, podríamos apreciar que los procesos relacionados con este sistema, están expuestos a probables eventos de riesgo operacional relacionados principalmente con la seguridad de la información y para lo cual deben existir controles para resguardar la integridad, confidencialidad y disponibilidad de la información que se transmite a través del mismo y que de no ser así, pudieran significar ingentes pérdidas para las organizaciones; esos controles existentes y los que se recomiendan como consecuencia de una evaluación del riesgo operacional, corresponden a la adecuada gestión de ese riesgo.

Frases célebres de la informática

"No temo a los ordenadores; lo que temo es quedarme sin ellos." **Isaac Asimov**

"Los ordenadores son buenos siguiendo instrucciones, no leyendo tu mente." **Donald Knuth**



Conasp

Año 17 Número 56 / PERÚ

Carmen Mejía
Training Delivery - Americas



BPO – Obligación de pago bancario para TSU - Un nuevo instrumento

Cuenta Abierta en comercio exterior representa el 90% del flujo global. Una transacción de cuenta abierta quiere decir que la mercadería, juntamente con todos los documentos necesarios, es embarcada y entregada antes de que venza el plazo de pago. Generalmente, el tiempo para pagar la mercadería es de 30 a 90 días. Esta modalidad es la más ventajosa para el importador y al mismo tiempo la más riesgosa para el exportador ya que el importador puede dejar de pagar al vencimiento, cuando la mercadería ya ha sido embarcada.

La Cámara de Comercio Internacional (ICC), se propuso un reto muy ambicioso para introducir una manera de innovar la negociación entre el importador y el exportador para así asegurar el financiamiento en las transacciones de open account a través de los bancos de los dos clientes. El nuevo instrumento se llama Obligación de Pago Bancario (BPO – por sus siglas en inglés); este nuevo instrumento viene a cubrir un claro vacío existente en el mercado de los medios de pago que se utilizan en el comercio internacional, pero que, como algunos otros, sería perfectamente aplicable a las transacciones de mercado doméstico.

En la situación actual, cuando un exportador y un importador acuerdan una compraventa con pago por transferencia bancaria aplazado a... pongamos por caso, 60 ó 90 días después de haber remitido las mercancías y los documentos, el exportador queda completamente desamparado a efectos de riesgo de impago, ya que no tiene ninguna garantía de que el importador, pasados estos 60 ó 90 días, acuda a su banco a ordenar la transferencia convenida.

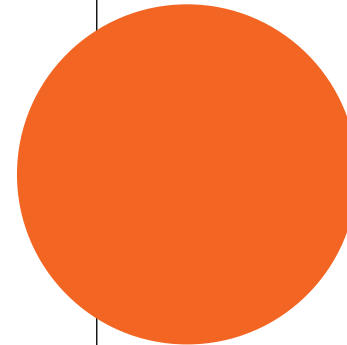
Es en esta situación cuando la BPO jugaría su papel. Después de recibir la mercancía y comprobar que se ajusta a lo solicitado, el importador acudiría a su banco para que éste emitiera la correspondiente BPO para cuando llegase la fecha de vencimiento acordada.

Es decir, el banco se comprometería de forma irrevocable a efectuar la transferencia de fondos prevista, conforme a la factura pendiente. Sería pues una garantía, pero no de las de la naturaleza que ahora conocemos.

En la actualidad esta situación la podríamos cubrir con un crédito documentario o con una garantía a primer requerimiento. Pero el BPO no es lo mismo. Veamos algunas diferencias:

1. Los créditos documentarios son operaciones basadas en documentos. En el caso del Pago de Obligación Bancaria, los documentos están desvinculados de la operación y van de exportador a importador directamente.

La Cámara de Comercio Internacional (ICC), se propuso un reto muy ambicioso para introducir una manera de innovar la negociación entre el importador y el exportador para así asegurar el financiamiento en las transacciones de open account a través de los bancos de los dos clientes.



2. En las garantías a primer requerimiento, el beneficiario debe ejecutarlas para cobrar. Es decir, debe declarar el incumplimiento del deudor. En el caso del BPO no se requiere ejecución alguna. El pago es automático.
3. Los créditos documentarios se rigen por las Reglas UCP 600 de la Cámara de Comercio Internacional y las garantías a primer requerimiento por las URDG 758, mientras que el BPO se rige por el recientemente aprobado URBPO.

- URBPO: se trata de las Uniform Rules for Bank Payment Obligations (BPO), conjunto de reglas previsto para el BPO.

El BPO es el instrumento usado para open account.

Consiste básicamente en el establecimiento de una "baseline" vinculada a una compraventa internacional de bienes y servicios para determinar una aplicación de comprobación de data en una transacción (Transaction Matching Application). Sobre esta "baseline" se obliga un banco (Obligor Bank) a favor de un Banco receptor (Recipient Bank) al pago si la comprobación de la data prevista es satisfactoria.

Las BPO están dirigidas a facilitar las operaciones de cuenta abierta, constituyendo un servicio bancario basado en el intercambio electrónico de data de comercio exterior.

SWIFT tiene la solución TSU – Trade Services Utility, usando cincuenta diferentes mensajes de XML y es en el primer mensaje, en el establecimiento de la "baseline" donde se avisa si tendrá un BPO.

Frases célebres de la informática

"El ordenador nació para resolver problemas que antes no existían." **Bill Gates**

"Cometer fallos es humano. Y echarle las culpas a un ordenador, aún más." **Robert Orben**

"No puedes simplemente preguntar a los clientes lo que quieren e intentar dárselo. Algo después, cuando lo hayas construido, ellos querrán otra cosa." **Steve Jobs**



Luis Núñez
KAVALU SYSTEM
CONSULTING E.I.R.L.

Nuevos productos de SWIFT para conectividad basados en la nube desde 2013

El anuncio más temprano que conocemos sobre los nuevos productos de S.W.I.F.T. para ampliar su oferta de conectividad, es en la conferencia SOFE de Noviembre 2012. Estos productos son tres:

1. Alliance Remote Gateway:
 - a. Tercerización en SWIFT del software de comunicaciones (SWIFTNet Link, Alliance Gateway) y la administración de módulos HSM.
 - b. Opcional tercerización en SWIFT del software de comunicaciones y el de mensajería.
2. Alliance Lite 2: conexión vía Web a SWIFTNet
3. Alliance Lifeline: conexión de emergencia a SWIFTNet, como complemento a la conexión principal, disponible cuando quedan inoperativos el sitio principal y/o el de contingencia.

SWIFT Operational Newsletter Marzo 2013

En el capítulo relacionado a Conectividad, en este documento se menciona a Alliance Lifeline como un servicio de conexión de emergencia. Sobre el nuevo servicio Alliance Remote Gateway se menciona que estaba próximo a implementarse. Tener en cuenta la fecha del documento (Marzo 2013).

Conozcamos un poco las características de estos productos.

Alliance Remote Gateway

Este es el único producto de los tres realmente novedoso, ya que Alliance Lite 2 y Lifeline son herederos del existente Alliance Lite. Con este producto, el Hardware y Software de comunicaciones se centralizan en las instalaciones o sitios de SWIFT y el acceso desde el Servidor con el Software de Mensajería se da a través de una conexión ADSL (Internet) o mediante VPN.

Alliance Lite 2

Este producto de bajo costo que está dirigido a las instituciones que manejan hasta 1,000 mensajes diarios, es la versión mejorada de Alliance Lite. Lo nuevo de esta versión con respecto a la anterior, es que se levanta la restricción en cuanto a los tipos de mensajes (MT) a enviar.

Al revisar la página Web de SWIFT http://www.swift.com/products_services/by_type/connectivity/index en lo relacionado al Software de Mensajería para clientes existentes, Alliance Lite 2 no se muestra entre las opciones. Sin embargo, aparece en Conectividad para nuevos clientes. Esto hace pensar que los actuales usuarios de alguna interfase (Entry, Access u otras) no



podrían migrar a este nuevo producto. Para despejar la duda se consultó directamente a SWIFT y se obtuvo como respuesta que sí es posible la migración.

La ventaja es su bajo costo y la desventaja es que carece de una base de datos local para almacenar la información histórica de mensajería. El almacenamiento de los mensajes en las instalaciones de S.W.I.F.T. es bastante limitado en cuanto al tiempo.

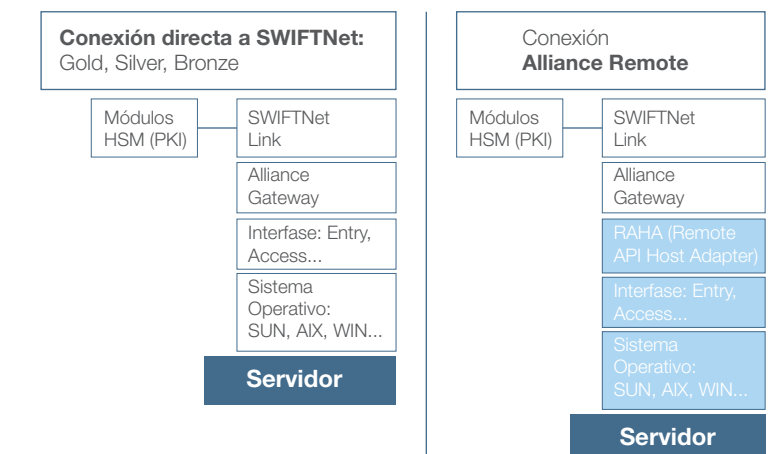
Alliance Lifeline

Este producto permite continuar enviando y recibiendo mensajes aún en situaciones en las que el sitio principal y el de respaldo o contingencia quedarán inoperativos. Este esquema utiliza Alliance Lite 2 para el envío y recepción de mensajes, sin embargo, el tráfico efectuado no ingresará a la Base de Datos de mensajería SWIFT una vez recuperada la operatividad. La alternativa consiste en enviar mensajes de recuperación (MT-020) y recibir un mensaje MT-021 por cada mensaje enviado o recibido mediante Lifeline. La desventaja es que los mensajes recuperados y almacenados en la base de datos de la interfase principal quedan almacenados como MT-021 y con el tipo de mensaje original. Esto impide efectuar una búsqueda posterior por los criterios usados: Referencia, Moneda, Importe, etc.

Qué es lo que se espera

La oferta de estos nuevos productos puede presentar algunas ventajas: primero, para instituciones que mantienen conectividad directa a la red SWIFTNet (paquetes Gold, Silver o Bronze), dependiendo de las tarifas establecidas por SWIFT. También se presenta como una oportunidad para quienes conectan a través de Services Bureaux y que no están satisfechos con el servicio o que hayan tenido no muy buenas experiencias en diferentes aspectos. Algunos Services Bureaux nacieron solo porque vieron una oportunidad de negocio aunque carecían del conocimiento y experiencia suficientes para brindar un adecuado servicio.

Gráfico | Conexión Directa VS Alliance Remote Gateway





Amelia Herrera Ubillús
Asistente - COFIDE

Prevención del lavado de dinero

A través del tiempo hemos visto como el mundo ha tenido un gran avance tecnológico, lo que ha permitido la integración de los pueblos generando en la actualidad el fenómeno de “globalización”. Así como esta modernización sin barreras es considerada como un punto positivo, también han generado y proliferado actos delictivos como el tráfico de órganos, contrabando, la piratería y el lavado de dinero, acentuándose más en la década de los años 90 con una serie de transformaciones peligrosas.

Actualmente, podemos decir que ningún país o institución está a salvo de este gran fenómeno denominado “Lavado de Dinero”, que circula tan rápidamente como si fuera una corriente sanguínea llegando a esparcirse en todos los rincones del mundo. Podemos decir entonces que “Blanquear” o “Lavar” dinero, se está haciendo cada vez más común, implicando países que ya son catalogados como el paraíso de este tipo de acciones ilegales, ya que los fondos negros son insertados en la economía legal, para el simple hecho de que las ganancias criminales sean vistos como valores honestos, distorsionando la realidad.

Hoy en día, la comunidad financiera internacional se ha unido para tratar de frenar este fenómeno ilícito, tratando de que no circule a través del sistema financiero, adoptando medidas y dispositivos que les permita descubrir dichos actos ilícitos y denunciarlos a las autoridades competentes.

Como vemos, este fenómeno del “Lavado de Dinero” se tiene que impedir uniendo fuerzas conjuntas que podrían formar una red contra dicho delito, que cada día crece más, contando con la colaboración de los propios países y con instituciones reguladoras como es el caso del organismo intergubernamental llamado GAFI – Grupo de Acción Financiera Internacional.

El GAFI fue creado en el año 1989, cuando se realizó la cumbre de los siete países más desarrollados (G-7). El principal motivo de su creación fue frenar y combatir el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo. Actualmente, dicha institución está conformada por 26 países y dos organismos que son la Comisión Europea y el Consejo de Cooperación del Golfo.

El GAFI ha desarrollado una serie de pautas o recomendaciones dentro de un marco global y coherente a fin de combatir el lavado de dinero y contrarrestar la amenaza de la financiación del terrorismo; por ello todas las instituciones financieras que operan con la red de SWIFT están implementando sistemas de prevención y control de lavado de dinero, vitales para las miles de operaciones financieras que están expuestas a diversos riesgos y de reputación.

Finalmente, podemos decir que la mejor táctica para combatir el “Lavado de Dinero” es uniendo esfuerzos conjuntamente con todos los países e instituciones internacionales, especialmente los bancos que son elegidos para blanquear el dinero ilícito y quienes ya cuentan con una serie de dispositivos para tratar de frenar esta ola delictiva.

Todas las instituciones financieras que operan con la red de SWIFT están implementando sistemas de prevención y control de lavado de dinero, vitales para las miles de operaciones financieras que están expuestas a diversos riesgos y de reputación.



Queda claro que con los nuevos productos, más de un Service Bureau se va a ver complicado para conservar sus clientes, más aún para aquellos que de algún modo no hayan satisfecho del todo las expectativas en cuanto a calidad y nivel de servicio que se espera.

Nuevas Políticas de Conectividad Compartida

Adicionalmente, en el mes de Enero 2013, nuevos documentos de Política de Conectividad Compartida y Términos y Condiciones del Programa de Infraestructura Compartida, fueron publicados, indicando vigencia de los mismos a partir del 1 de Abril 2013. Estos documentos establecen entre otras cosas, los nuevos requisitos que deben cumplir los Services Bureaux y los usuarios, en el contexto del Programa de Infraestructura Compartida.

Algunos modelos de conectividad compartida dejan de tener vigencia (Member-Concentrator), pudiendo operar este modelo solo hasta el final de 2013.

Entre las condiciones establecidas para los Services Bureaux, están:

- Cumplir en todo momento con el espíritu del Programa de Infraestructura Compartida, por medio de, entre otras cosas, contribuir activamente a incrementar el tráfico de SWIFT.
- Llevar a cabo el negocio de una manera que no afecte negativamente a los intereses de SWIFT o de negocios, productos o servicios, la buena voluntad, el nombre, marcas, o la alta reputación...

Por lo que se puede prever, entre los años 2013 y 2015, el panorama de las formas de conectividad de los usuarios de SWIFTNet sufrirá un importante reajuste, tanto para los que utilizan conexión directa, así como para los usuarios de algunos Services Bureaux.

Por lo que se puede prever, entre los años 2013 y 2015, el panorama de las formas de conectividad de los usuarios de SWIFTNet sufrirá un importante reajuste, tanto para los que utilizan conexión directa, así como para los usuarios de algunos Services Bureaux.



**Enrique Donato
Gonzales Grecco**
Gerente Adjunto de Importaciones
del Banco de Crédito del Perú



Estimados Lectores:

En las últimas décadas se han desarrollado distintos sistemas y mecanismos para el flujo de los pagos en el comercio internacional y se espera que en el futuro se continúe con esta tendencia, sin embargo, lo que hay que tener en cuenta es que los medios de pago tradicionales se mantienen vigentes y se fortalecen frente a los riesgos que presentan los mercados internacionales.

Los riesgos en el comercio internacional continúan presentándose, algunos de ellos conocidos y otros nuevos, en síntesis son riesgos que pueden perjudicar los pagos en la compra venta internacional de mercadería; estos riesgos se repiten en el tiempo, como por ejemplo: políticas internas de los países – control de divisas – crisis internacional – mercados nuevos – proveedores nuevos – calidad / eficiencia del producto – estafas – fraudes, frecuencia de los medios de transporte – seguros de transporte de mercadería, etc. Es por esto que los usuarios de comercio exterior continúan utilizando los medios de pago internacionales tradicionales que los bancos ofrecen a sus clientes. Por estas razones es importante que los bancos sean competitivos e innovadores ofreciendo productos de pago rápidos y seguros, además de contar con financiamientos que permitan la eliminación de las cuentas por cobrar a sus clientes.

Entre los productos de pagos internacionales que los bancos ofrecen a sus clientes exportadores e importadores podemos detallar los siguientes:

Carta de Crédito: Se considera que es una orden de pago condicionada, el Ordenante (Comprador) solicita a su banco (Banco Emisor) la emisión de una carta de crédito; la cual consiste en pagar a un Beneficiario (Vendedor) a través de un banco corresponsal (Banco Avisador o Banco Confirmador) una suma de dinero contra la presentación de ciertos documentos que certifiquen la venta, el embarque, calidad, cantidad y demás condiciones de la mercadería o del servicio realizado.

Si el beneficiario (vendedor) no cumple cualquiera de los términos y condiciones, los bancos que intervienen no pagarán, salvo que el Ordenante (vendedor) acepte expresamente las discrepancias presentadas en los documentos de embarque.

Los tipos de cartas de Crédito (LC) más utilizados son: Irrevocable, avisada, confirmada, pago vista, pago plazo, cláusula roja (adelanto), transferible.

Beneficios

- Unifica criterios e interpretaciones al regirse por normas y usos internacionales.
- Garantiza la realización de la compra/venta de mercaderías con base en las condiciones estipuladas en la carta de crédito referidas a la cantidad, calidad, monto y oportunidad previamente acordadas entre las partes.
- Minimiza el riesgo de la transacción al no tener que realizar pagos por adelantado.
- Permite el desarrollo comercial del negocio a nivel internacional.
- Puede ser utilizado como instrumento de garantía para financiamiento (ejemplo: compra documentos exportación y para importaciones línea Proex, etc.)
- Asesoría de los bancos en la interpretación de las condiciones de cartas de crédito y revisión de los documentos de embarque, tanto de exportación como de importación.

Carta de Crédito Doméstica: Es un medio de pago local muy efectivo y seguro cada vez más utilizado en nuestro país, su proceso es similar al de carta de crédito, en donde

un Ordenante (comprador) solicita al Banco Emisor la emisión de una LC para que asuma el compromiso de pago al Beneficiario (Vendedor) después que cumpla con las condiciones planteadas en el texto de la carta de crédito, también se puede considerar el pago a plazo, solicitar descuento, condicionar una Regla Incoterms, etc.

Beneficios

- Favorece las transacciones entre comprador y vendedor que no han tenido relación comercial anteriormente dentro del territorio nacional.
- Representa una garantía bancaria de pago condicionada.
- Minimiza el riesgo de cobro.
- Lo recomendable es que intervenga un solo banco como Emisor y Avisador
- Las comisiones bancarias las asume el Ordenante, por intervenir un solo banco
- Menor riesgo para el comprador, ya que no tendría que pagar por adelantado.

“Recuerda:
utiliza un medio
de pago seguro
y no dejes de
asegurar tu
mercadería”.

Cartas de Crédito Stand By ó SBLC (Stand By Letter of Credit): es el instrumento que emite un banco (banco emisor) para garantizar el cumplimiento de un Ordenante frente a un compromiso contraído con un Beneficiario. En caso de incumplimiento, el Beneficiario del stand by está habilitado para cobrarlo, normalmente contra la presentación de una carta de incumplimiento que él mismo emite.

Cobranzas Documentarias de Importación / Exportación: El vendedor (Girador) entrega los documentos representativos de mercaderías o servicios a su banco (Banco Remitente), para que sean enviados en cobranza a través de un banco corresponsal (Banco cobrador) en el país del comprador (Girado), y que sean entregados solamente cuando se cumpla con el pago, o con la aceptación de una letra o pagaré o contra la presentación de una carta compromiso de pago al vencimiento. En caso no se cumplan estas condiciones de pago los bancos no entregarán los documentos de embarque manteniendo en custodia los mismos hasta recibir nuevas instrucciones.

Beneficios

- Ofrece seguridad en el manejo de los documentos.
- Permite agilidad en el envío del pago.
- Representa menor costo que una carta de crédito.
- Permite el desarrollo comercial del negocio a nivel internacional.
- Cuando se establece un nivel de confianza entre comprador y vendedor, da la posibilidad al importador de migrar de pagos adelantados vía transferencia swift a pago a través de cobranzas documentarias.

Transferencias SWIFT Enviadas o Recibidas del Exterior: Es el servicio que utilizan los compradores (ordenantes) para pagar a un vendedor (beneficiario) que se encuentra en otro país, se envía dinero a través de los bancos por el sistema de comunicación SWIFT dentro de los más exigentes estándares de rapidez, seguridad y costos.

Beneficios

- Traslado seguro de fondos
- Agilidad en el envío de divisas
- Disponibilidad inmediata de fondos



BANBIF

Carlos Tseng Sub Gerente de Corresponsalía
Narda Torres Analista Telecomunicaciones
Victoria Mas Jefe Dpto. de Telecomunicaciones
Ana Cecilia del Castillo Gerente División de Negocios



BBVA CONTINENTAL

Leonor Giacarini Fonseca Técnico SWIFT
Jose Maria Quimper Allen Jefe de Medios de Pago Extranjero
Carmen Elena Pulache Guerrero Técnico SWIFT



MI BANCO

Rocio Martínez Supervisor de Servicios Interbancarios y del Exterior
Yolanda Ramírez Asistente de Servicios Interbancarios y del Exterior
Marggi Castillo Jefe de Procesos Centrales



BANCO DE COMERCIO
Jesús Plasencia Rodriguez Jefe de Back Office y Contingentes
Elizabeth Perez Silvano Supervisora SWIFT y Cartas Fianza
Elena Payano Ventocilla Asistente SWIFT y Cartas Fianza
Ana María Urteaga Mujica Jefe SWIFT y Cartas Fianza



BANCO FINANCIERO
Giannina Solimano Bermudez Supervisor de Procesos Especiales - Tesorería
Katty Silva Ruiz Asistente Procesos Especiales
Bertha Gonzales Zelada Analista Procesos Especiales



BANCO DE CRÉDITO DEL PERÚ
Martha Torres Montes Gerente Adj. Transferencias y Com. Intern.
Marjorie Hahn Martinez Asistente Sr. de Comunicaciones Op. Exterior
Oswaldo Rey Mora Sub Gte. Adj. Comunicaciones Op. Exterior
Janet Nuñez Villalobos Asistente Sr. de Comunicaciones Op. Exterior
Tomás Kanashiro Nakamatsu Gerente de Ope. Internacionales y Leasing



SCOTIABANK
Doris Sialer Supervisor Telecomunicaciones
Rosali Ganoza Jefe Comunicaciones Internacionales
José Echevarría Gerente Servicios Especializados
Rosana Zapata Supervisor Telecomunicaciones
Patricia Nervi Supervisor Telecomunicaciones



INTERBANK
Rodolfo Salazar-Calderon Tami Supervisor de Importaciones - SWIFT
Ronald Villanueva Jasau Jefe de Comercio Exterior
Pierre Mendoza Zuasnabar Analista SWIFT



COFIDE
Amelia Herrera Ubillús Asistente
Carlos Montoya Rivas Gerente de Medios
Jorge Hinojosa Alzamora Ejecutivo



VISITA DE SWIFT, mayo 2013
Rosalí Ganoza Scotiabank
Victoria Mas Banbif
José María Quimper BBVA Continental
Oswaldo Rey BCP
John Taboada SWIFT



Charla "REGLAS DE COMERCIO INTERNACIONAL Y CÓMO MITIGAR LOS RIESGOS EN LOS MEDIOS DE PAGO" organizada por Conasp, 29 de mayo del 2013.

Expositor: **Enrique Gonzales Grecco**
 Gerente Adjunto de Importaciones del Banco de Crédito del Perú

► Pupiletras CONASP 2013

T	S	T	A	N	P	R	I	C	O	V	E	S	R	P	M	N	T	Y	C
S	E	I	N	V	O	I	C	E	S	E	F	P	J	K	C	S	R	B	E
T	I	A	S	I	N	V	S	T	A	N	D	A	R	D	S	S	I	T	R
A	R	R	E	T	B	R	A	N	S	I	L	U	B	L	H	A	B	S	A
B	O	A	L	L	I	A	N	C	E	L	I	T	E	K	X	W	E	A	K
U	T	F	E	R	I	R	C	S	T	E	N	D	A	R	X	F	R	S	U
R	C	A	S	W	I	F	T	R	E	F	H	S	N	Q	S	B	U	S	P
E	E	S	O	A	B	H	T	S	S	I	O	R	I	T	T	I	O	V	A
F	R	O	C	T	R	L	I	R	E	L	U	S	S	E	B	O	I	L	P
O	I	R	I	C	A	N	O	S	T	R	S	M	E	W	C	N	A	S	S
B	D	B	A	H	D	O	N	W	A	V	E	S	W	E	E	T	R	E	C
R	E	V	L	I	S	H	S	E	R	V	I	C	E	B	U	R	E	A	U
V	N	A	M	B	D	N	S	B	O	F	X	O	A	P	J	E	R	C	D
S	I	N	E	R	F	I	C	S	P	A	Q	O	V	L	N	I	W	A	T
V	L	I	D	O	A	C	R	I	R	S	Z	X	C	A	F	R	C	T	E
I	N	R	I	N	C	R	E	M	O	T	E	G	A	T	E	W	A	Y	N
S	O	O	A	C	S	I	E	A	C	R	O	P	N	F	Y	E	U	S	P
R	S	R	P	E	W	S	N	T	A	N	I	B	A	O	U	B	H	W	U
C	E	B	A	B	R	S	I	B	O	S	N	E	T	R	S	I	V	A	N
A	R	L	O	G	A	T	N	D	Q	T	S	I	O	M	X	N	Y	A	M
O	S	I	M	S	C	R	G	C	L	W	C	O	R	P	B	A	R	E	R
V	F	F	E	B	U	R	E	K	O	O	B	D	N	A	H	R	E	S	U
N	I	E	R	W	S	H	T	R	R	O	G	G	N	I	B	S	E	W	W
I	N	H	P	R	I	N	B	E	R	O	N	L	I	S	O	U	S	W	A

ALLIANCE LITE
 BRONZE
 BROWSE
 CORPORATES
 EBA
 E-INVOICING
 FILE ACT
 GOLD

INHOUSE
 LIFELINE
 ONLINE DIRECTORIES
 REMOTE GATEWAY
 SANCTIONS SCREENING
 SEPA
 SERVICE BUREAU
 SIBOS

SILVER
 SOCIAL MEDIA
 STANDARDS
 SWIFT REF
 USER HANDBOOK
 WATCH
 WEBINARS
 WEBPLATFORM



Conasp

COMITÉ NACIONAL DE MIEMBROS Y USUARIOS SWIFT DEL PERÚ

Entidad autónoma e independiente sin fines de lucro, único organismo a nivel nacional que agrupa a los bancos e instituciones financieras usuarias del sistema SWIFT del Perú y que sirve de enlace con la sociedad SWIFT con sede en Bélgica.

En la actualidad el **CONASP** está conformado por 12 instituciones.