



Home ■ Punto de Equilibrio ■ Notable ■ Enfoque

Punto de Equilibrio



Fernando Esmeral Cortés
Vicepresidente Comercial

Una herramienta interactiva compuesta por cinco módulos donde el usuario de forma autodidacta y práctica conoce los aspectos relevantes al flujo de pagos en una negociación internacional, es el Asesor Gerencial en Negociación Internacional de Bancóldex.

Describe y utiliza los diferentes productos y servicios de Bancóldex, relacionados con los instrumentos de pago internacional y la financiación que el exportador puede otorgar. También adopta criterios para definir las alternativas de pago internacional e indicar sus costos y beneficios.

Auto evaluación. ¿Cuánto conoce acerca de instrumentos de pago internacional?

En esta unidad el usuario se enfrenta a un test de preguntas que ubican su nivel de conocimiento acerca del tema. Dependiendo del resultado, el asesor le sugiere tomar secuencialmente el curso o ir directamente a los casos prácticos.

[Leer más >>>](#)

Enfoque

Identificación de riesgos

Abordaremos los diferentes riesgos relacionados con las operaciones internacionales: Comercial, de no pago, de fraude, de disputa comercial y de mercado.

Los eventos que se pueden dar en la negociación internacional que impiden el pago, permiten un fraude sobre la mercancía o documentos, o entre otros, generan una disputa sobre las características del producto, son conocidos como riesgo comercial.

[Leer más >>>](#)

Notable

Formas de pago

Hay diferentes formas de pago que cuentan con respaldo bancario. El Asesor Gerencial en Negociación Internacional de Bancóldex lo guía para conocer, qué son, cómo funcionan, las partes que intervienen, el procedimiento para su cobro y las ventajas y desventajas de utilizarlas.

Operaciones en cuenta abierta

Cuando el riesgo es asumido por el comprador o el vendedor, en una negociación internacional se entiende que se está hablando de una cuenta abierta.

[Leer más >>>](#)

Más del Asesor

Mitigación de riesgo

Identificar los riesgos comerciales, de mercado y político, y las alternativas que ofrece el mercado para mitigarlos, permitirá llevar a cabo negocios en el exterior; con conocimiento de la contraparte y su entorno para tener mayor certeza sobre el pago.

Perfeccionamiento cambiario

Generalidades sobre el Régimen Cambiario en Colombia y claridad sobre los procedimientos a llevar a cabo para perfeccionar los pagos provenientes de las ventas al exterior, y así evitar sanciones cambiarias.

[Leer más >>>](#)



Ediciones anteriores >>>

Todos los Derechos Reservados Bancóldex © 2.009

[Suscribirse a la Lupa eNews](#); [Desuscribirse de la publicación](#); [Condiciones de uso](#); [Bancoldex.com](#); [Lupas anteriores](#)
 Presidente Bancóldex: Gustavo Ardila Latiff
 Comité Editorial: Fernando Esmeral Cortés, Jimeno Perdomo Rivera, Mauro E. Sartori Randazzo, Mónica Serna Vásquez
 Concepto y Edición: Mónica Serna Vásquez • Diseño y Diagramación: Inés Elvira Bejarano Arboleda
 Colaboran en este número: Vicepresidencia Comercial y el Departamento de Negocios Internacionales:
 Alejandro Contreras Amador, Alfonso Carreño Correa, Felipe Zapata Lineros, Daniel Gómez Serrano y Andres Vargas G.


[Home](#)
[Punto de Equilibrio](#)
[Notable](#)
[Enfoque](#)

Asesor Gerencial en Negociación Internacional



Fernando Esmeral Cortés

Vicepresidente Comercial

Una herramienta interactiva compuesta por cinco módulos donde el usuario de forma autodidacta y práctica conoce los aspectos relevantes al flujo de pagos en una negociación internacional, es el Asesor Gerencial en Negociación Internacional de **Bancóldex**.

Describe y utiliza los diferentes productos y servicios de **Bancóldex**, relacionados con los instrumentos de pago internacional y la financiación que el exportador puede otorgar. También adopta criterios para definir las alternativas de pago internacional e indicar sus costos y beneficios.

Auto evaluación. ¿Cuánto conoce acerca de instrumentos de pago internacional?

En esta unidad el usuario se enfrenta a un test de preguntas que ubican su nivel de conocimiento acerca del tema. Dependiendo del resultado, el asesor le sugiere tomar secuencialmente el curso o ir directamente a los casos prácticos.

Módulos

- **Identificación de Riesgos**

Es probable que la emoción de cerrar un negocio o el temor de perderlo lo lleve a analizar ligeramente los riesgos. Esta unidad busca sensibilizar al usuario sobre los riesgos inherentes en el flujo de pagos. Hace un recorrido por todos los riesgos, desde el comercial hasta el político.

- **Formas de pago**

Después de explicarlas, se enfatiza en aquellas con respaldo bancario. ¿Qué son? ¿Cómo funcionan? Partes que intervienen, procedimiento para el cobro, así como las ventajas y desventajas de utilizarlas.

- **Mitigación de Riesgo**

Explica las formas de mitigar los riesgos con un enfoque hacia el mercado. De igual forma, las estrategias para mitigarlos. Se le presenta al cliente comprador una oferta comercial con una propuesta de pago adecuada.

- **Perfeccionamiento cambiario**

Orientación básica sobre el régimen cambiario en Colombia y la manera de perfeccionar las operaciones que se realicen con empresas o entidades del exterior.

- **Ejemplos y práctica**

Mediante dos casos prácticos, el Asesor conduce al usuario a lo que un exportador se ve enfrentado cuando hace operaciones internacionales y está negociando el pago.

En el primer caso el asesor lo guía. En el segundo, el exportador es el responsable de las decisiones a tomar.

Adicionalmente, el Asesor cuenta con unos recursos complementarios como el Simulador de Costos. Esta herramienta permite conocer los costos aproximados que el exportador asumirá con **Bancóldex** en Colombia para el manejo de instrumentos de pago e incluso para la negociación de los títulos valores.

Para mayor información visite la dirección

<http://www.bancoldex.com/documentos/asesorneginternacional/index.html>

- Identificación de Riesgos.
- Formas de pago.
- Mitigación de Riesgo.
- Perfeccionamiento Cambiario.
- Ejemplos y práctica.
- El curso reconoce e identifica los riesgos inherentes al flujo de pagos en una operación internacional. Analiza y aplica las diferentes estrategias de mitigación de riesgo en el flujo de pagos, con un enfoque hacia el mercado.

[Home](#)[Punto de Equilibrio](#)[Notable](#)[Enfoque](#)

FORMAS DE PAGO

Hay diferentes formas de pago que cuentan con respaldo bancario. El Asesor Gerencial en Negociación Internacional de **Bancóldex** lo guiará para conocerlas, que son, como funcionan, las partes que intervienen, el procedimiento para su cobro y las ventajas y desventajas de utilizarlas.

Operaciones en cuenta abierta

Cuando el riesgo es asumido por el comprador o el vendedor, en una negociación internacional se entiende que se está hablando de una cuenta abierta.

El riesgo lo asume el comprador cuando anticipa una parte o la totalidad de los recursos sin tener la certeza del recibo de la mercancía.

El riesgo lo asume el vendedor cuando despacha la mercancía sin haber recibido parte o la totalidad del pago.

La cuenta abierta maneja la transferencia, giro u orden de pago, así como el cheque, como instrumentos de pago.

En la transferencia, giro u orden de pago, los recursos son trasladados desde la cuenta del banco del comprador a la del vendedor. Ello supone un alto nivel de confianza entre las partes involucradas.

Estas operaciones se realizan a través de SWIFT (de la sigla en Inglés Society For World Wide Interbank and Financial Telecommunication), que es un sistema electrónico de pagos utilizado internacionalmente.

Es necesario que el comprador (ordenante) facilite a su banco todos los datos del beneficiario como: nombre del vendedor (beneficiario), dirección, teléfono, ciudad, país, número de cuenta y el código SWIFT del banco receptor de los recursos. En la negociación es importante determinar quien asume los gastos bancarios de la transferencia.

Por su parte, el cheque, como otro instrumento de pago que se maneja a través de la cuenta abierta, contempla el cheque personal y el bancario.

El cheque personal es emitido por el comprador contra los recursos que tiene depositados en su cuenta corriente. Por ello, su cobro está sujeto a la disponibilidad de recursos en su cuenta corriente.

El cheque bancario es emitido directamente por el banco por orden del comprador. Por ello, su cobro no está sujeto a la disponibilidad de recursos en la cuenta corriente del comprador.

La diferencia sustancial entre el cheque y la transferencia, radica en que esta última le permite al beneficiario recibir los pagos prácticamente sin demora a través de SWIFT, mientras que en el cheque se requiere recibirlo físicamente para su cobro. Por otro lado el valor de las comisiones bancarias de una transferencia suelen ser menores que en el cobro de un cheque. Cabe anotar que el uso del cheque ha venido disminuyendo en las negociaciones internacionales.

Procedimiento para el cobro de los cheques

Por lo general el cheque es entregado por el vendedor a su banco para que lleve a cabo el cobro. El banco puede abonar inmediatamente los recursos a la cuenta corriente del vendedor deduciendo las respectivas comisiones, lo cual se conoce como "remesa negociada". Si el comprador en el exterior no cumple con el pago del cheque, el vendedor debe devolver los recursos que le fueron abonados por su banco. Para esto se requiere que el vendedor disponga de una línea de crédito con su banco; en caso contrario, el banco abonará los recursos a la cuenta corriente del vendedor únicamente cuando el cheque haya sido pagado por el banco girado (banco del comprador) deduciendo las comisiones a que haya lugar.

El cheque personal

Este instrumento de pago tiene las siguientes ventajas para el comprador:

- Evita pagar comisiones por emisión de cheques bancarios ya que son librados de su propia chequera.
- Normalmente el cheque es enviado por correo, con lo cual se gana tiempo.
- No se realiza el cargo en su cuenta hasta que el cheque es presentado a su banco.

Estas ventajas para el comprador, suponen desventajas para el vendedor, entre las cuales mencionamos:

- Para el cobro del cheque normalmente incurre en comisiones bancarias.

- Pérdida de tiempo por la espera del cheque físico.
- Hacer efectivo un cheque requiere tiempo y se corre el riesgo de impago porque no haya recursos disponibles.

Operaciones con respaldo bancario

Son aquellas en las que la responsabilidad de pago o de gestión recae sobre un banco, siempre y cuando se cumplan las condiciones establecidas en el instrumento de pago escogido.

Escoger el instrumento de pago más adecuado depende del riesgo que quieran asumir el vendedor y el comprador, el destino de la exportación, los costos asociados al instrumento de pago., así como del nivel de conocimiento y la confianza entre el comprador y el vendedor.

El uso de los instrumentos de pago implica el cobro de comisiones. Es importante negociarlo con el cliente de manera explícita y por escrito.

El comprador, el vendedor y sus respectivos bancos son las partes que intervienen en los instrumentos de pago.

Los bancos actúan como facilitadores del pago y del manejo documentario. **Bancóldex** ofrece la orientación al vendedor, al comprador e incluso al banco del comprador, si así se requiere, sobre el instrumento de pago más adecuado.

Entre otros instrumentos de pago se cuenta con la Carta de Crédito de Comercio o L/C, letra avalada y cobranza documentaria, garantías stand by y pagares, las cuales analizaremos en detalle en las próximas entregas del Asesor Gerencial en Negociación Internacional de **Bancóldex**.

Todos los Derechos Reservados Bancóldex © 2.009
[Suscribirse a la Lupa eNews](#) ; [Desuscribirse de la publicación](#); [Condiciones de uso](#); [Bancoldex.com](#) ; [Lupas anteriores](#)
Presidente Bancóldex: Gustavo Ardila Latiff
Comité Editorial: Fernando Esmeral Cortés, Jimeno Perdomo Rivera, Mauro E. Sartori Randazzo, Mónica Serna Vásquez
Concepto y Edición: Mónica Serna Vásquez • Diseño y Diagramación: Inés Elvira Bejarano Arboleda
Colaboran en este número: Vicepresidencia Comercial y el Departamento de Negocios Internacionales:
Alejandro Contreras Amador, Alfonso Carreño Correa, Felipe Zapata Lineros, Daniel Gómez Serrano y Andres Vargas G.



Home

Punto de Equilibrio

Notable

Enfoque

Identificación de riesgos

Como lo anunciamos en la anterior entrega de la Guía del Exportador, a partir de la fecha se incluirá el contenido del Asesor Gerencial en Negociación Internacional de **Bancóldex**.

El riesgo de mercado considera dos formas de pago. En la primera se asumen todos los riesgos, la cual se denomina cuenta abierta, y la segunda en la cual se traslada el riesgo de pago a un intermediario financiero a través de instrumentos bancarios, se conoce como operaciones con respaldo bancario.

En esta ocasión abordaremos los diferentes riesgos relacionados con las operaciones internacionales: comercial, de no pago, de fraude, de disputa comercial y de mercado.

Los eventos que se pueden dar en la negociación internacional que impiden el pago, permiten un fraude sobre la mercancía o documentos, o entre otros, generan una disputa sobre las características del producto, son conocidos como riesgo comercial.

El riesgo de no pago existe cuando se está negociando con una persona natural o jurídica de la cual no se conoce su hábito de pago.

Igualmente, es importante definir cual es la moneda de pago ya que algunas no son negociables internacionalmente.

El riesgo de fraude es la posibilidad de manipular de mala fe la información contenida en los documentos de la negociación.

La disputa comercial es el riesgo de incurrir en pérdidas por inconformidad sobre las características del producto negociado.

Los riesgos en la variación de la tasa de cambio y el riesgo político, no son inherentes al comprador y al vendedor, se relacionan con los países de ambas partes. No considerarlos y mitigarlos puede representar pérdidas cuantiosas.

El riesgo de mercado se genera por el desconocimiento del país destino de la exportación y tiene dos componentes, la posición frente a la competencia y la costumbre mercantil. En este último, interviene la forma y la moneda de pago, así como el riesgo de la tasa de cambio.

La posición frente a la competencia es la probabilidad de tener una perspectiva desfavorable ante el cliente al presentar una oferta comercial no competitiva frente a otras alternativas del mercado.

Costumbre mercantil. En la medida en que un vendedor o comprador se aleja de su frontera, encuentra, como es lógico, diferencias culturales en la forma de hacer los negocios y en los instrumentos de pago utilizados. De ahí la importancia de conocer los hábitos de negociación que caracterizan el país destino de la exportación.

Forma de pago, como una característica de la costumbre mercantil. En la actualidad el pago del comercio internacional se realiza en mayor medida por cuenta abierta, es decir que la obligación del pago recae exclusivamente en la buena fe del comprador y por lo tanto el exportador esta incurriendo en un riesgo mayor. Por ello es importante contar con instrumentos de pago bancarios. Donde la responsabilidad de pago recae en una entidad financiera en diferentes niveles.

De acuerdo con la experiencia que tiene **Bancóldex** sobre los instrumentos que en general se utilizan en cada uno de los países (pueden variar dependiendo de cada banco), se pueden señalar:

- Europa: Cartas de crédito, garantías standby.
- Estados Unidos: Cartas de crédito o garantías standby.
- México: Cartas de crédito.
- Centro América y Comunidad Andina: Avales de letras de cambio, cartas de crédito, compromisos irrevocables de reembolsos (C.I.R), cobranzas, garantías standby.

Vale la pena destacar que **Bancóldex** cuenta con una red de 135 bancos corresponsales alrededor del mundo.

Moneda de pago – divisa. Es un riesgo inherente al flujo de pagos. Hay que tener en cuenta la moneda de pago, ya que hay algunas que no son negociables internacionalmente. En Colombia es conveniente conocer cuáles son las divisas aceptadas y negociadas por el Banco Central, como por ejemplo: El dólar, el euro, el dólar canadiense, la libra y el yen, entre otras.

El Banco de la República en su división estadística informa las divisas que están aceptadas por Colombia y su tasa de cambio.

El riesgo de tasa de cambio se genera por la conversión de una divisa a su moneda local, o de una divisa a otra y luego a su moneda local.

El riesgo político, por su parte es inherente al país destino de su exportación. Se relaciona con medidas gubernamentales en materia económica o cambiaria, entre otras, que puede afectar el pago. Aquí se contempla el riesgo de convertibilidad y de transferibilidad. El primero es la posibilidad de no poder convertir la moneda local en divisas para su envío al exterior y el segundo, la posibilidad de no poder girar las divisas al exterior.



Septiembre

Home ■ Punto de Equilibrio ■ Notable ■ Enfoque ■ El Invitado

Edición No. 1

Edición No. 2

Edición No. 3

Edición No. 4



Punto de Equilibrio

Informe de la Junta Directiva y del Presidente a la Asamblea General de Accionistas

El año 2008 se caracterizó por importantes sucesos que afectaron profundamente el desarrollo de la economía mundial, afectando al país desde sus sectores más importantes. En el primer semestre del año, la actividad económica se mantuvo estable, pero a partir del segundo semestre se inició un proceso de desaceleración, afectando especialmente a los sectores de bienes de consumo y construcción. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

En 2008, el crecimiento del sector de aseguradoras se mantuvo estable, gracias a la solidez de sus negocios y a la capacidad de adaptación de la compañía a las condiciones de mercado. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

Indicador

Gestión y logros 2008

En 2008, la gestión de Bancolombia se caracterizó por el cumplimiento de las metas establecidas en el plan estratégico y por la implementación de importantes iniciativas de transformación organizacional y tecnológica. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

Enfoque

Perspectivas y gestión 2009

En el 2009, el desarrollo del país se verá afectado por el proceso de desaceleración económica que se está viviendo en el mundo. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

Notable

Programa de Inversión "Bancolombia de las Oportunidades"

El programa de inversión "Bancolombia de las Oportunidades" es una iniciativa que busca promover el desarrollo económico y social del país. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

Notable

Colombia solicitará prórroga del ATPDEA por dos años

Colombia solicitará la prórroga del Acuerdo de Promoción Comercial (APC) con Estados Unidos por dos años más. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

Notable

Mecanismos financieros para la diversificación de mercados

El Banco de la República ha diseñado mecanismos financieros para facilitar la diversificación de los mercados de inversión. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

El Invitado

Las herramientas de Protección para la Inseguridad de mercados africanos

El Banco de la República ha diseñado herramientas de protección para facilitar la inversión en mercados africanos. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

Comportamiento de la economía en 2008

El comportamiento de la economía en 2008 se caracterizó por una desaceleración significativa. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

Edición No. 9



Punto de Equilibrio

PLAN DE CHOQUE EXPORTADOS

El plan de choque exportados es una estrategia de diversificación de los mercados de inversión. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

Notable

Mecanismos financieros para la diversificación de mercados

El Banco de la República ha diseñado mecanismos financieros para facilitar la diversificación de los mercados de inversión. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

Enfoque

Colombia solicitará prórroga del ATPDEA por dos años

Colombia solicitará la prórroga del Acuerdo de Promoción Comercial (APC) con Estados Unidos por dos años más. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

El Invitado

Las herramientas de Protección para la Inseguridad de mercados africanos

El Banco de la República ha diseñado herramientas de protección para facilitar la inversión en mercados africanos. En consecuencia, el crecimiento del PIB se redujo considerablemente en el tercer y cuarto trimestre del año.

Edición No. 10

Edición No. 9

Edición No. 10

Todos los Derechos Reservados Bancoldex © 2.009
 Suscribirse a la Lupa eNews - [Desuscribirse de la publicación](#) - [Condiciones de uso](#) - [Bancoldex.com](#) ; [Lupas anteriores](#)
 Presidente Bancoldex: Gustavo Ardila Latiff
 Comité Editorial: Fernando Esmeral Cortés, Jimeno Perdomo Rivera, Mauro E. Sartori Randazzo, Mónica Serna Vásquez
 Concepto y Edición: Mónica Serna Vásquez • Diseño y Diagramación: Inés Elvira Bejarano Arboleda
 Colaboran en este número: Vicepresidencia Comercial y el Departamento de Negocios Internacionales.
 Alejandro Contreras Amador, Alfonso Carreño Correa, Felipe Zapata Lineros, Daniel Gomez Serrano y Andres Vargas G.



[Home](#) ■ [Punto de Equilibrio](#) ■ [Notable](#) ■ [Enfoque](#) ■ [El Invitado](#)

"Los derechos de autor de esta publicación son propiedad de **Bancóldex**. El documento puede ser reproducido libremente para uso periodístico o académico, siempre y cuando nadie obtenga lucro por este concepto y además cada copia incluya la referencia bibliográfica de **Bancóldex**. La reproducción del documento para cualquier otro fin requerirá la autorización previa de **Bancóldex**."

Todos los Derechos Reservados Bancóldex © 2.009
[Suscribirse a la Lupa eNews](#) - [Desuscribirse de la publicación](#) - [Condiciones de uso](#) - [Bancóldex.com](#) - [Lupas anteriores](#)
Presidente Bancóldex: Gustavo Ardila Latiff
Comité Editorial: Fernando Esmeral Cortés, Jimeno Perdomo Rivera, Mauro E. Sárterri Randazzo, Mónica Serna Vásquez
Concepto y Edición: Mónica Serna Vásquez • Diseño y Diagramación: Inés Elvira Bejarano Arboleda
Colaboran en este número: Vicepresidencia Comercial y el Departamento de Negocios Internacionales:
Alejandro Contreras Amador, Alfonso Carreño Correa, Felipe Zapata Lineros, Daniel Gómez Serrano y Andres Vargas G.