A dark blue horizontal banner with rounded corners. On the left side, there is a faint world map with a prominent red location pin over the Americas. The text "SOLUCIONES FINANCIERAS PARA NEGOCIAR INTERNACIONALMENTE" is displayed in white, bold, sans-serif capital letters on the right side of the banner.

**SOLUCIONES
FINANCIERAS PARA
NEGOCIAR
INTERNACIONALMENTE**

Negocios Internacionales - 2015

- *Sensibilización sobre la importancia del pago*
- *Riesgos en el flujo de pagos*
- *Cuenta abierta*
- *Instrumentos de pago*
- *Alternativas de financiación*
- *Conclusiones y recomendaciones*

Contenido

Objetivos

- Identificar los riesgos inherentes al flujo de pagos en una operación internacional. **En mercados de alto riesgo.**



Objetivos

- Diseñar la mejor propuesta de pago de acuerdo con los intereses de las partes e incluirla dentro de la **estrategia de internacionalización de la empresa.**



Objetivos

- Entender los conceptos de **cuenta abierta e instrumentos bancarios** e identificar los riesgos y posibilidades de financiamiento que cada uno genera.



Objetivos

- Identificar los **costos** que se aplican tanto de **comisiones** como de **tasas de interés** en cada una de las operaciones y como los puedo manejar.



¿Como entender el proceso exportador?

Proceso exportador: *Todas aquellas actividades que los empresarios deben conocer y/o cumplir en su proceso de comercio exterior, desde la **adecuación de la oferta exportable**; esto puede involucrar **importación de bienes de capital, insumos, materias primas** para ser transformadas y exportadas, hasta la **consecución del pago del producto**.*



Bancoldex Financia Todo El Proceso Exportador

AL INTERIOR DE LA EMPRESA

Incluye las actividades del proceso productivo y creativo requeridas para ofrecer un bien o un servicio en el mercado internacional

DE LA EMPRESA HACIA EL PUERTO

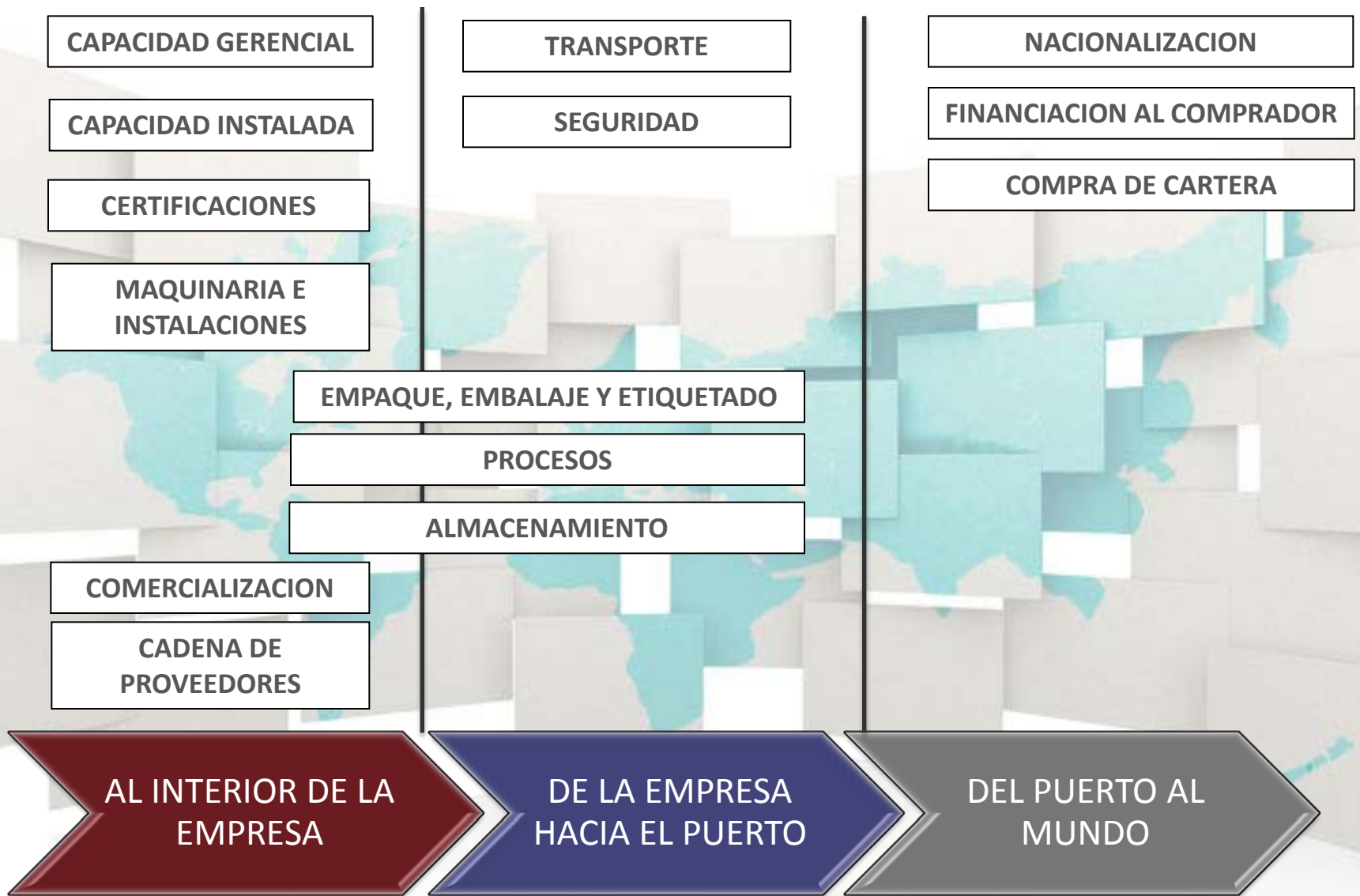
Involucra las actividades requeridas desde que sale el producto de la empresa hasta el embarque en el puerto de origen

DEL PUERTO AL MUNDO

Involucra las actividades requeridas desde el puerto de origen hasta su destino final, incluyendo la financiación y el recaudo.



Bancoldex Financia Todo El Proceso Exportador



Hay una necesidad de las empresas en **diversificar destinos de exportación** por una alta concentración en los mercados naturales.

Pero tenga en cuenta las condiciones del nuevo mercado...



Baja utilización en las operaciones de instrumentos bancarios por una alta concentración en la cuenta abierta.

Hay una resistencia natural del comprador en emitir garantías...



Mayores controles e implementación de políticas por parte del sistema financiero acordes con el **Sistema de Administración de Lavado de Activos y Lucha Contra el Terrorismo (SARLAFT)**.

**La dinámica de los negocios va
delante de las normas...**



NEGOCIEMOS...



NEGOCIEMOS...

Estoy interesado en hacer un primer pedido. Es una operación de USD25.000,00. **¿Qué propuesta de pago me ofrece?**



Negociemos...

El producto ha tenido buena aceptación y estoy interesado en hacer un segundo pedido pero ahora por USD100.000,00. y requiero 60 días **¿Qué propuesta de pago me ofrece?**



Negociemos...

Quiero comercializar el producto en tres ciudades mas por lo cual requiero un pedido de USD500.000,00. y requiero 180 días **¿Qué propuesta de pago me ofrece?**



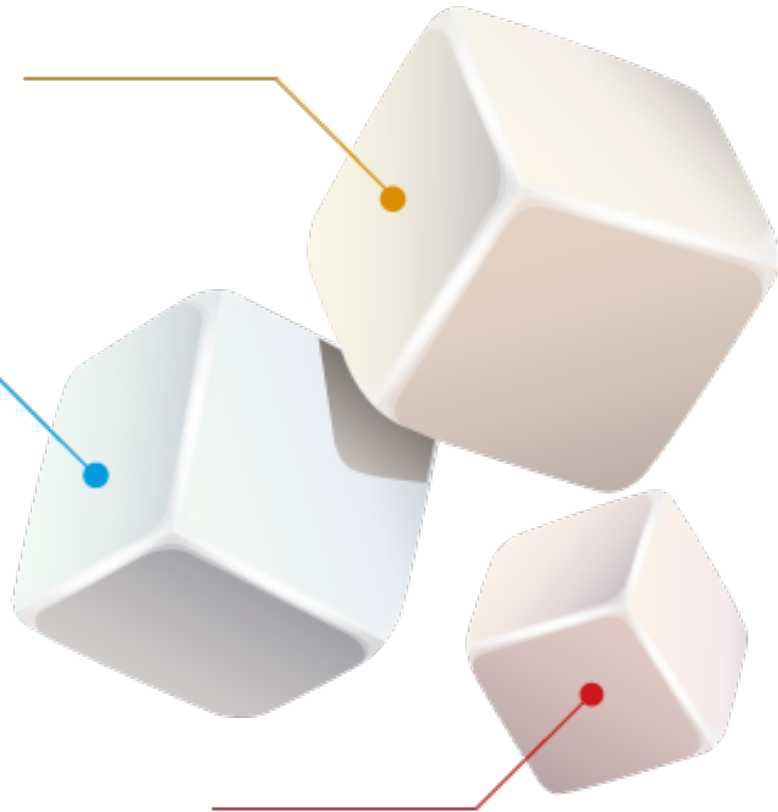
**¿Que
cambios
observó?**



Que Paso...

¿Qué capacidad tengo para financiar el tercer pedido medio año?

segundo pedido mas grande y ya hay una necesidad de plazo por parte del comprador



Primer pedido pequeño con posibilidades de negociar el pago



**¡Cuide su cartera!
El dinero no cae de
los arboles...**

¿Con Quien Debo Negociar?

Gerente General

Jefe de Compras.

Gerente Financiero

Gerente Comercial.

¿Quién toma la decisión de comprar? y ¿Quien toma la decisión de pagar?



Complemente Su Investigación De Mercados

- *¿Existe control de cambios en el país de su comprador?*
- *¿Cómo esta conformada la banca en el país de su comprador?*
- *¿Se requieren permisos para obtener divisas?*
- *¿Existen impuestos para la salida de divisas o el endeudamiento externo en el país del comprador?*



Complemente Su Investigación De Mercados

- *¿Cuánto cuesta un endeudamiento en dólares en el país de su comprador?*
- *¿Cuál es el costo de las garantías en el país del comprador?*
- *¿Cuál es la costumbre bancaria en el uso de instrumentos de pagos en el país de su comprador?*



¿Porque es importante conocer el costo de endeudamiento en USD en el país de su comprador?

GRADO DE INVERSIÓN

EXEPLICATIVAS

País	Moody's	S&P	Fitch
Alemania	Aaa	AAA	AAA
Australia	Aaa	AAA	AAA
Canada	Aaa	AAA	AAA
EE.UU	Aaa	AA+	AAA
Holanda	Aaa	AA+	AAA
Singapur	Aaa	AAA	AAA
Uk	Aa1	AAA	AA+
Hong Kong	Aa1	AAA	AA+
Francia	Aa1	AA	AA
Arabia Saudita	Aa3	AA-	AA
China	Aa3	AA-	A+
Chile	Aa3	AA-	A+
Corea del Sur	Aa3	A+	AA-
Japon	A1	AA-	A+
Israel	A1	A+	A
Mexico	A3	BBB+	BBB+
Peru	A3	BBB+	BBB+
Italia	Baa2	BBB-	BBB+
Brasil	Baa2	BBB-	BBB
Colombia	Baa2	BBB	BBB
Panama	Baa2	BBB	BBB
España	Baa2	BBB	BBB+
Uruguay	Baa2	BBB-	BBB-
Turquia	Baa3	BB+	BBB-
Rusia	Ba1	BB+	BBB-
Costa Rica	Ba1	BB	BB+
Portugal	Ba1	BB	BB+
Guatemala	Ba1	BB	BB
Paraguay	Ba1	BB	BB
El Salvador	Ba3	B+	BB-
Bolivia	Ba3	BB	BB-
Rep. Dom	B1	B+	B+
Ecuador	B3	B+	B
Honduras	B3	B	-
Jamaica	Caa3	B-	B-
Nicaragua	B3		
Venezuela	Caa3	CCC	CCC
Argentina	Ca	SD	SD



**Dependiendo el mercado
se escoge la garantía...**



Destino Vs Instrumentos De Pago

Estados Unidos

Cartas de crédito
Garantías standby

Europa

Cartas de crédito
Garantías standby

México

Cartas de crédito

Asia

Cartas de crédito
Garantías standby

Centro América y Comunidad Andina

Avales de letras de cambio
Cartas de crédito
Compromisos irrevocables de reembolsos (C.I.R)
Cobranzas
Garantías standby

Africa

Cartas de crédito
Garantías standby

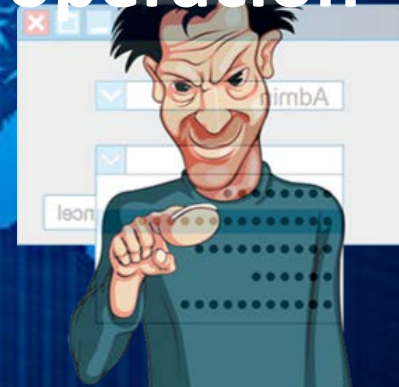
Riesgos Inherentes Al Flujo De Pagos



Triangulaciones Comerciales



Siempre hay que dejar el rastro de la operación



¿Cómo mitigo los riesgos?



¿Cómo mitigo los riesgos?

Conozca a su contraparte

1

Actividad económica

2

Posición en el mercado

3

Referencias comerciales y bancarias

4

Obtener la mayor información posible



Establezca condiciones de negociación





Conozca su competencia





El beneficio de una cartera asegurada

¿Qué son?

El Seguro de Crédito a la Exportación es un mecanismo de coberturas que protege a los exportadores contra los Riesgos Ordinarios y Extraordinarios del Comercio Internacional permitiendo a los mismos resarcirse de los daños ocasionados por determinados acontecimientos que pudieren impedir el cobro o recuperación de los créditos acordados a sus compradores en el exterior.

¿Quiénes la ofrecen?

Compañías aseguradoras, especializadas en el seguro de crédito, interno y a la exportación.



Objetivos del seguro de crédito:

- *Proteger al asegurado por no percibir el pago de sus ventas a crédito.*
- *Mejorar el control de la cartera.*
- *Prevenir que la insolvencia de los clientes no afecte el normal desarrollo de la empresa.*
- *Gestionar la recuperación de impagados.*

Riesgos cubiertos:

- *Liquidación forzosa.*
- *Insuficiencia de bienes en un embargo.*
- *De común acuerdo en el asegurado y la cia. Por un crédito incobrable.*
- *Mora prolongada (6 meses).*
- *Desaparición u ocultamiento del deudor.*

Ventajas De La Poliza

- *Ganar estabilidad financiera frente a la insolvencia de sus clientes.*
- *Incrementar las ventas con el mínimo de riesgo.*
- *Fomentar la apertura de nuevos mercados (nacionales y extranjeros).*
- *Disponer de una opinión de crédito profesional y objetiva.*

- **VENTA DE LA CARTERA A BANCOLDEX A TRAVES DEL PRODUCTO LIQUIDEX**





Formas de Pago

Mecanismos para asegurar el pago de sus exportaciones

Forma de Pago



01

CUENTA ABIERTA

02

**INSTRUMENTOS
BANCARIOS**



Instrumentos De Pago Que Se Utilizan En Cuenta Abierta



Hablemos de bancos...

El banco debe ser un **aliado** en
mi operación de comercio
exterior...



Esquema De Bancos

Cupo de Crédito Directo

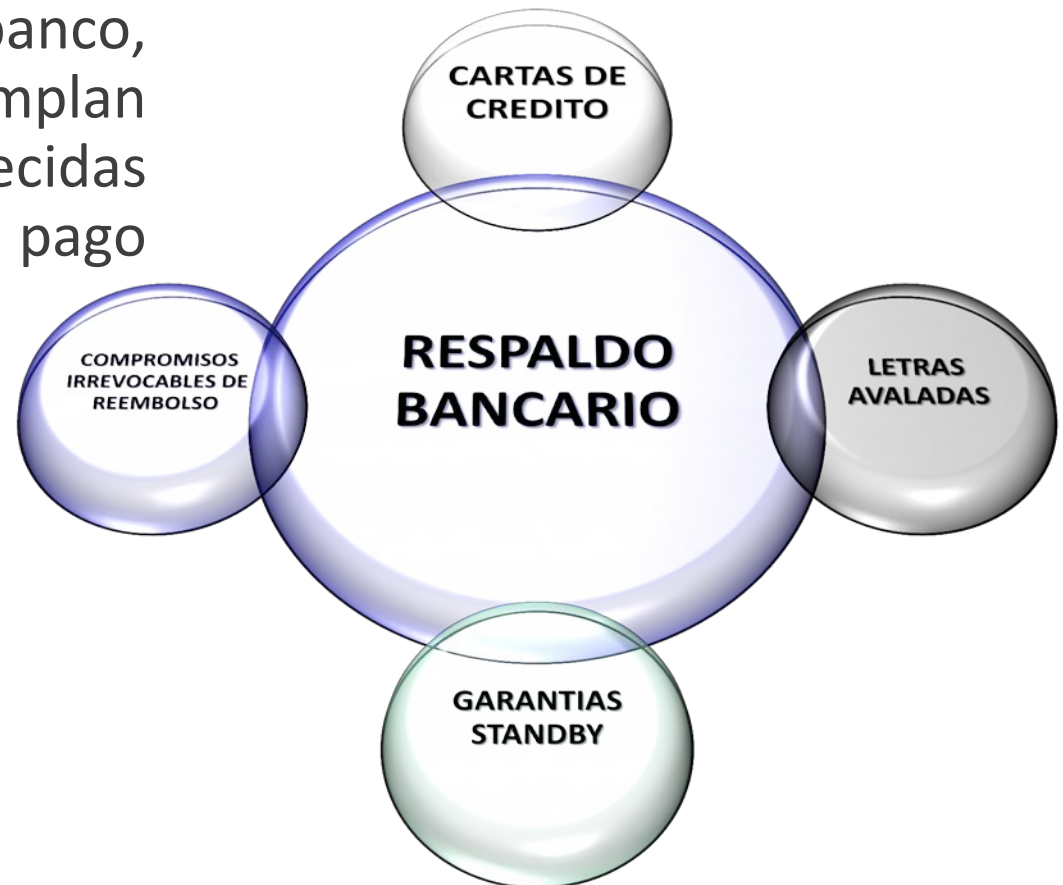
Grado de Inversión

Convenio ALADI



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.



Mecanismos para asegurar el pago de sus exportaciones



Escoger El Instrumento De Pago Más Adecuado Depende De...



El **riesgo** que quiere asumir el vendedor y el comprador.



El **destino** de la exportación.



Los **costos** asociados al instrumento de pago.



El nivel de **conocimiento** y la confianza entre el comprador y vendedor.

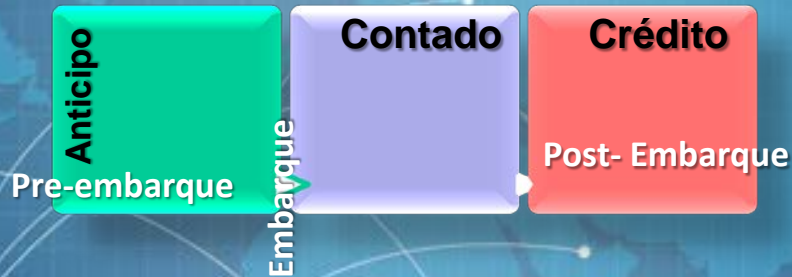


Las **prácticas bancarias** en el país del comprador.

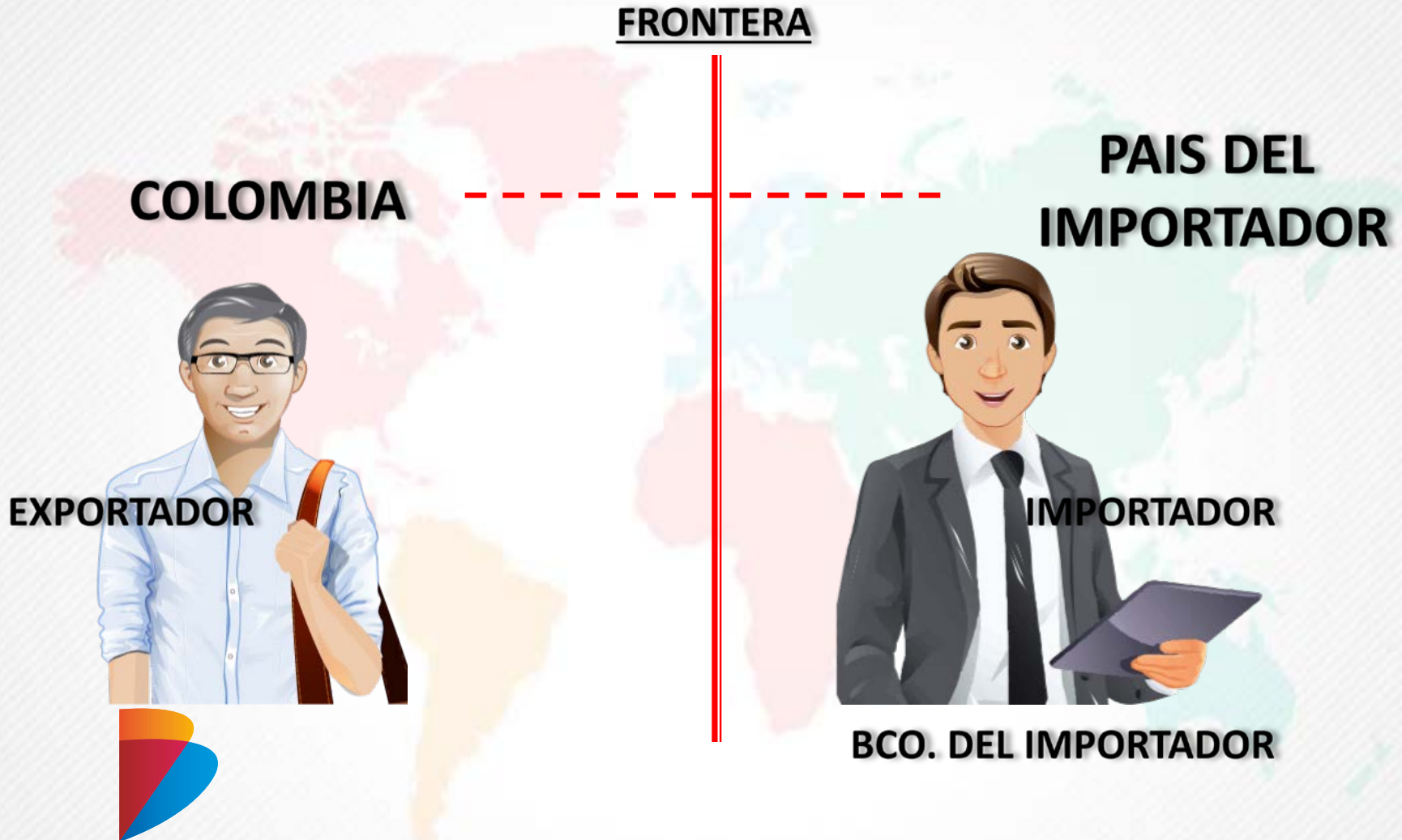


Proceso Previo A La Negociación

¿Por qué pide anticipos?



Esquema - Negocio





01

Carta de Crédito

Mecanismos para asegurar el pago de sus exportaciones



02 **Letra Avalada**



03

**Cobranza
Documentaria**



03

Garantía Stand by

Hablemos de los costos



Mecanismos para asegurar el pago de sus exportaciones



Los costos estas
representados en **dos**
conceptos tasas
de interés y
comisiones



Hay tres maneras de redistribuir los costos

01

Los costos en Colombia los asume el exportador, lo que este fuera de Colombia lo asume el importador

02

Los costos en el país de comprador los asume el importador, lo que este fuera lo asume el exportador

03

Todo lo asume el importador o todo lo asume el exportador



¿ME CONVIENEN ESTOS ESQUEMAS?

- *Costo de oportunidad*
- *Tasa de interés de un préstamo local*
- *Descuento por pronto pago al comprador*
- *Una mejor propuesta de pago*
- *Reducción en el riesgo cambiario*
- *Tasa de financiación al comprador*
- *Descuento por pronto pago a proveedores*



Se ha preguntado
¿Porque su comprador
no emite garantías?



Aspectos por los cuales no se emiten garantías...

1. **Es muy costosa.**
2. **No se entienden.**
3. **Enredan el negocio.**
4. **No aplica para mi negocio.**
5. **Mi banco no emite garantías.**
6. **No se tiene cupo con los bancos.**



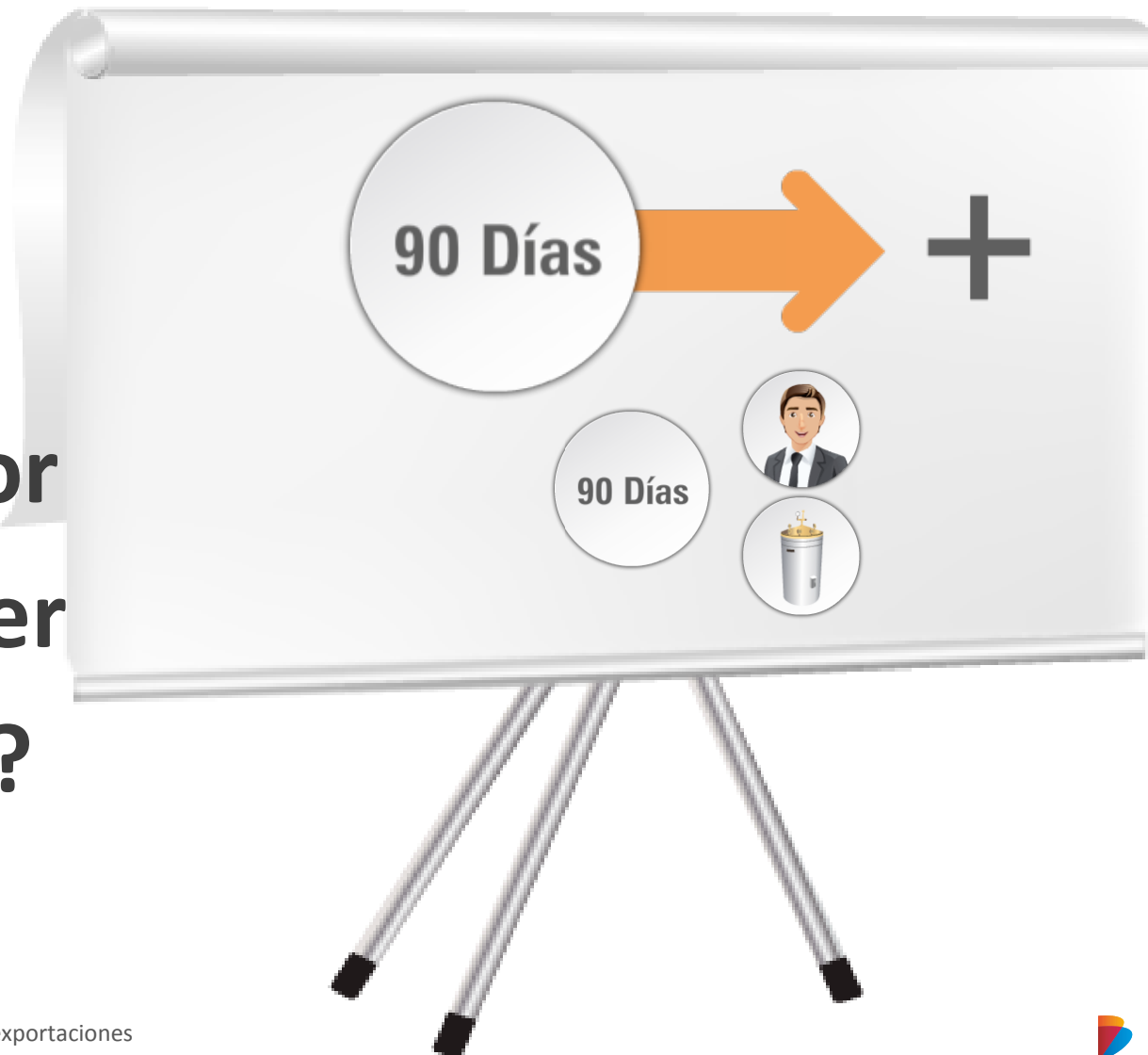


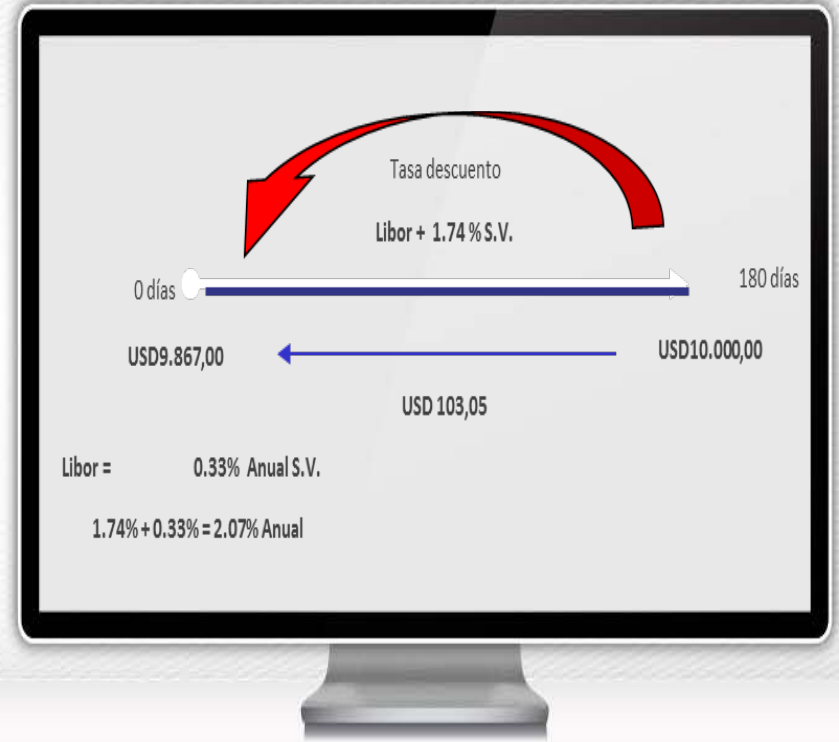
Alternativas de Financiación

La financiación es un factor diferenciador



**¿El proveedor
puede ofrecer
financiación?**





La financiación es un factor diferenciador...



¿Porque no compartir
el costo?





Vendedor



Libor + 1.74 % S.V.

90 días plazo proveedor

90 días adicionales
Crédito comprador.

Libor + 1.74 % S.V.

180 días



**¿EL COMPRADOR PUEDE
ASUMIR TODO EL
COSTO?**





Libor + 1.74 % S.V.

Pago a la vista

180 días

**90 días adicionales
Crédito comprador.**



CONTACTOS

Departamento Negocios Internacionales:

Alejandro Contreras – alejandro.contreras@bancoldex.com
Iza Fernanda Romero – iza.romero@bancoldex.com
Alfonso Carreño – alfonso.carreno@bancoldex.com
Eduardo Orjuela – eduardo.orjuela@bancoldex.com
Rubén Darío Gantiva – ruben.gantiva@bancoldex.com

Tel (57-1)486300 Ext. 2450, 2452, 2453, 2454, 2451

Línea Multicontacto Bancóldex :

Bogotá 7420281 – Nacional 018000 180 710





GRACIAS!