

The background of the lower half of the slide is a dark teal gradient. On the left side, there is a faint, stylized map of the world. A prominent red circular location pin is placed over the South American continent. Above the map, a white north arrow symbol is visible.

## **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

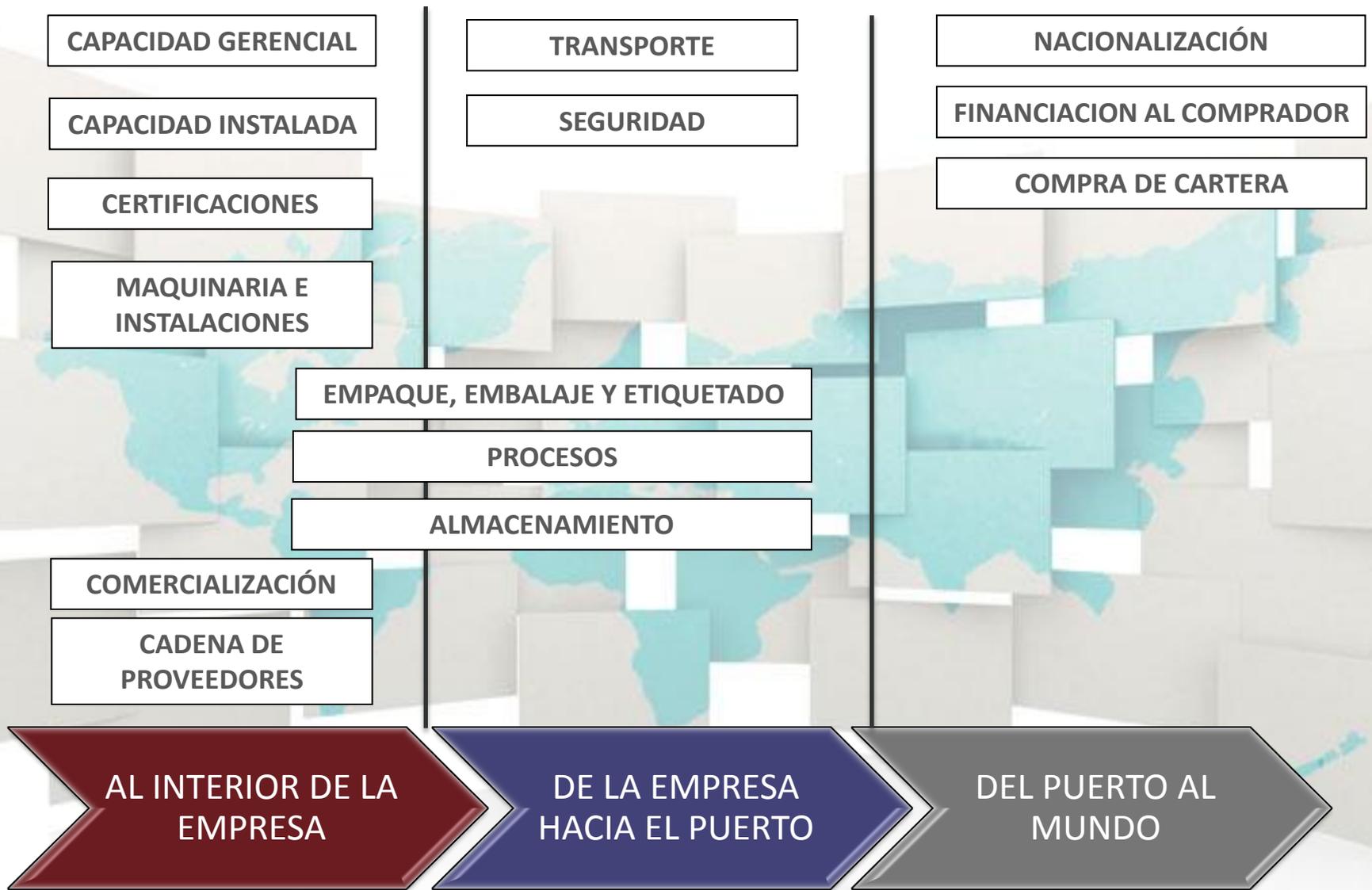
*Involucra las actividades requeridas desde que sale el producto de la empresa hasta el embarque en el puerto de origen*

## 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...**



## Entorno - Actualidad

---

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...

---

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?**





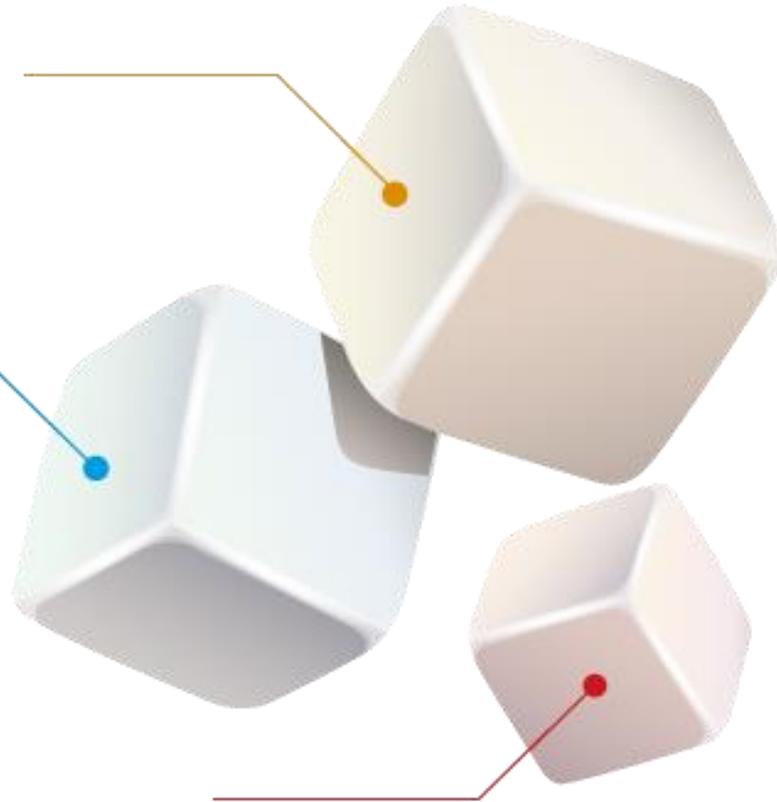


## Que Paso...

---

*¿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 el **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

EXPECULATIVAS

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
<b>Colombia</b>	<b>Baa2</b>	<b>BBB</b>	<b>BBB</b>
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



## Moneda de Pago



		BUY	SELL
	USD	1.6110	1.5410
	GBP	0.8110	0.7770
	AUD	1.6760	1.5800
	CAD	1.6400	1.5460
	CHF	1.6560	1.5610
	SEK	9.6750	9.1120
	NOK	8.2250	7.7470
	DKK	7.6800	7.2340
	JPY	172.329	162.291

Tenga en cuenta que hay monedas que no son negociables internacionalmente



# Triangulaciones Comerciales



Siempre hay que dejar el rastro de la operación



Banco  
Corresponsal



# ¿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



# ¿Por Qué No He Cobrado? – Experiencias



- Comenzar la fabricación del pedido sin tener claro y confirmado el mismo, y **sin conocer la forma de pago.**
- **Exceso de confianza**, no pedir informes de nuestros potenciales clientes y no atrevernos a pedir garantías.

# ¿Por Qué No He Cobrado? – Experiencias

- Falta de conciencia de la importancia de los **documentos comerciales** en las operaciones internacionales.
- **“A la tercera va la vencida”**. Pedimos garantías en las primeras operaciones pero a partir de la tercera bajamos la guardia.
- Porque **anulan los pedidos** en cualquier momento.



# ¿POR QUÉ NO NOS PAGAN? – Experiencias

- Por la **mala fe del cliente** unida a la nula relación con el exportador.
- Porque el cliente ha **suspendido pagos** – insolvencia.
- Porque los clientes están **inconformes con la calidad** del bien y las fechas de entrega.





# El beneficio de una cartera asegurada

# ¿Qué son?

*El Seguro de Crédito a la Exportación es un **mecanismo de cobertura** 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**.*

# Riesgos No Cubiertos

- *Ventas a **organismos Públicos**.*
- *Las ventas a **organismos filiales** o Accionistas del Asegurado.*
- *Créditos cuya **legitimidad** sea discutida por el deudor.*
- *Los créditos derivados de **operaciones ajenas** a la actividad asegurada.*
- *Comerciantes **sin establecimiento fijo** o sin estar registrados ante cámara de Comercio.*



# Beneficios

- *Acceso a **conceptos de expertos** en riesgos crediticios.*
- *Cubre el **riesgo de no pago** de sus clientes.*
- *Le permite mejorar su flujo de efectivo al **acortar sus plazos** de recuperación.*
- *Aumenta la competitividad de su empresa al ofrecer **condiciones de pago más atractivas** a sus clientes y/o prospectos.*
- ***Estudio de mercados** de interés del asegurado y análisis de sus clientes actuales y potenciales.*



# Beneficios

- *Base de datos con la **información más actualizada** de 200 millones de empresas a nivel mundial.*
- *Con esta herramienta podrá obtener **listados de clientes potenciales** para realizar sus propias acciones de marketing y ventas.*
- ***Conocimiento, experiencia** y sistemas de gestión y vigilancia de su cartera de clientes para ayudarle en la gestión de sus riesgos.*



# 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**



## ¿Qué Formas De Pago Existen?

---

01

CUENTA ABIERTA

02

Cuando en la negociación internacional el **riesgo es asumido por el comprador o el vendedor.**

- *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.*
- *No se utiliza a los **bancos como garantes** de las operaciones para honrar los pagos.*



# Instrumentos De Pago Que Se Utilizan En Cuenta Abierta

---



# Cheque

---

Formas de pago en negociaciones internacionales

Operaciones en  
cuenta abierta

Transferencia, giro u orden de pago

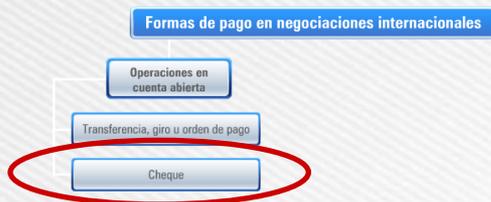
Cheque



Orden escrita contra una institución financiera que se gira sobre un **deposito de fondos** para el pago de cierta suma de dinero a un beneficiario.



## ¿Cómo se hace efectivo una cheque internacional?



**Al cobro**



Remesa negociada

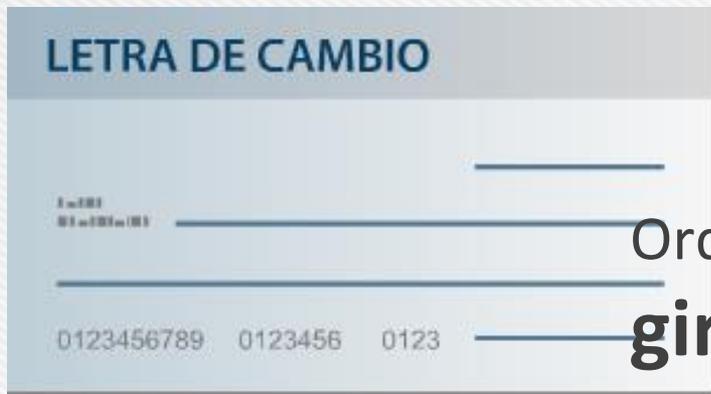
Cuenta de Mauricio Ortegón

**Negociado**



# Letra De Cambio

---



Orden escrita en la cual el **girador** da instrucciones a otra persona para pagar una cierta cantidad de dinero en determinada fecha a una tercera persona, a su orden o al portador.



# Transferencia Bancaria

---



Es una operación por la que una persona **(ordenante)** da instrucciones a su entidad bancaria para que con cargo a su cuenta envíe una determinada cantidad de dinero a la cuenta de otra persona **(beneficiario)** en la misma o en otra entidad.

---

*Estas operaciones se realizan generalmente a través de **SWIFT** (De las siglas en Inglés Society For World Wide Interbank and Financial Telecommunication).*



---

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



## Convenio Aladi (Pagos)

---

¿Qué es el Convenio de pagos y créditos recíprocos de la ALADI?

Es un convenio suscrito por **12 Bancos Centrales** (no por los gobiernos), en virtud del cual se cursan y compensan entre ellos, durante periodos de **4 meses**, pagos derivados del comercio de bienes entre los países miembros



## ¿Qué BC Están Suscritos?

---

- **Los doce BC participantes son:**

Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y República Dominicana.

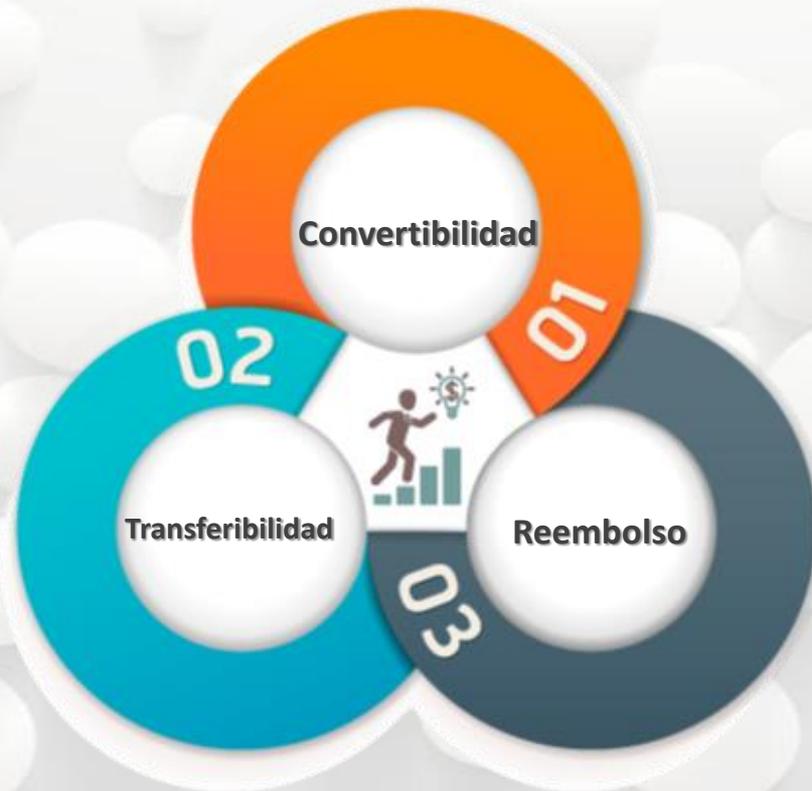
***La canalización de pagos a través del convenio es voluntaria (algunos países la han exigido en situaciones de control cambiario).***



## Componentes Y Garantías Del Convenio.

---

# 3 garantías del convenio ALADI



Mecanismos para asegurar el pago de sus exportaciones

*\*La garantía de reembolso transfiere el riesgo país al BC del país del exportador, el cual garantiza así el pago de sus operaciones.*



---

***Las operaciones  
comerciales se  
pueden respaldar  
con los siguientes  
instrumentos***

**01**

*Cartas de crédito o Créditos  
documentarios.*

**02**

*Letras con aval bancario.*

**03**

*Pagarés avalados derivados de  
operaciones comerciales.*



## Operaciones Realizables Por El Convenio.

---

### En Colombia no está permitido:

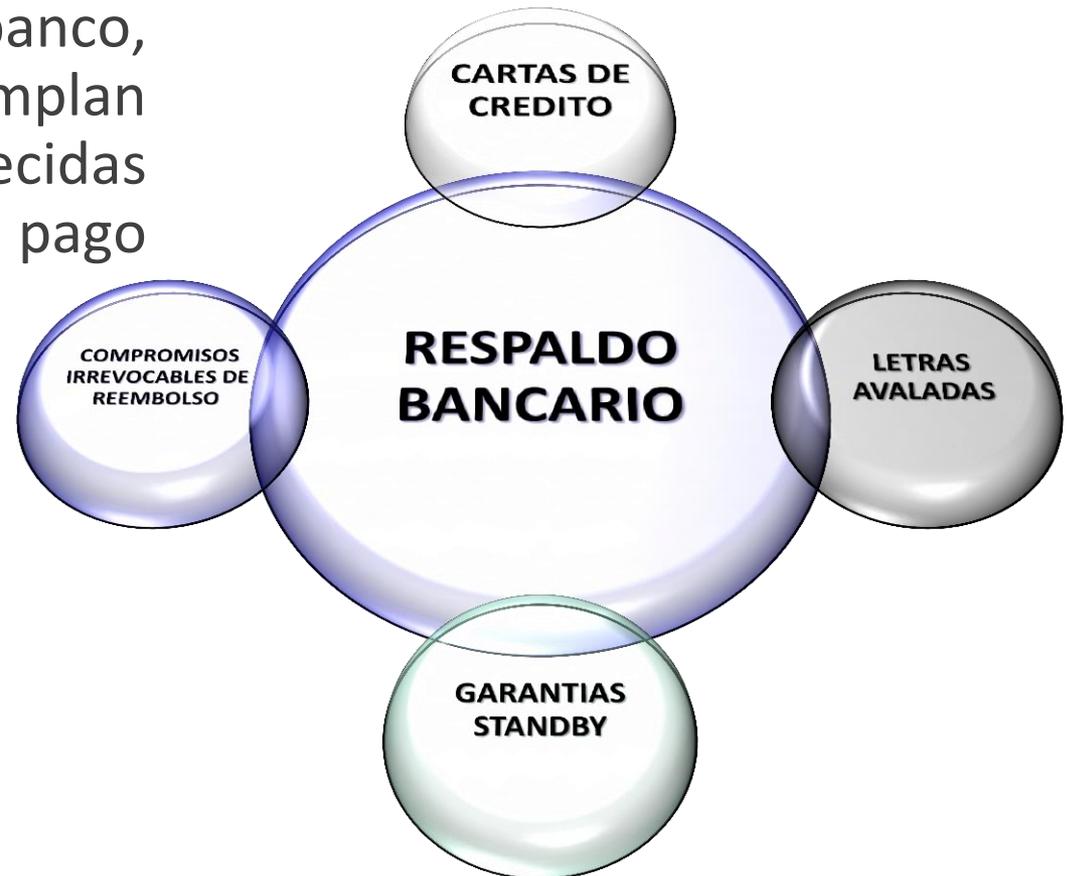
- Operaciones de **triangulación comercial**.
- Operaciones de descuento, en un **tercer país** miembro del convenio.
- **Pago de servicios** originados en Colombia.



## 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.



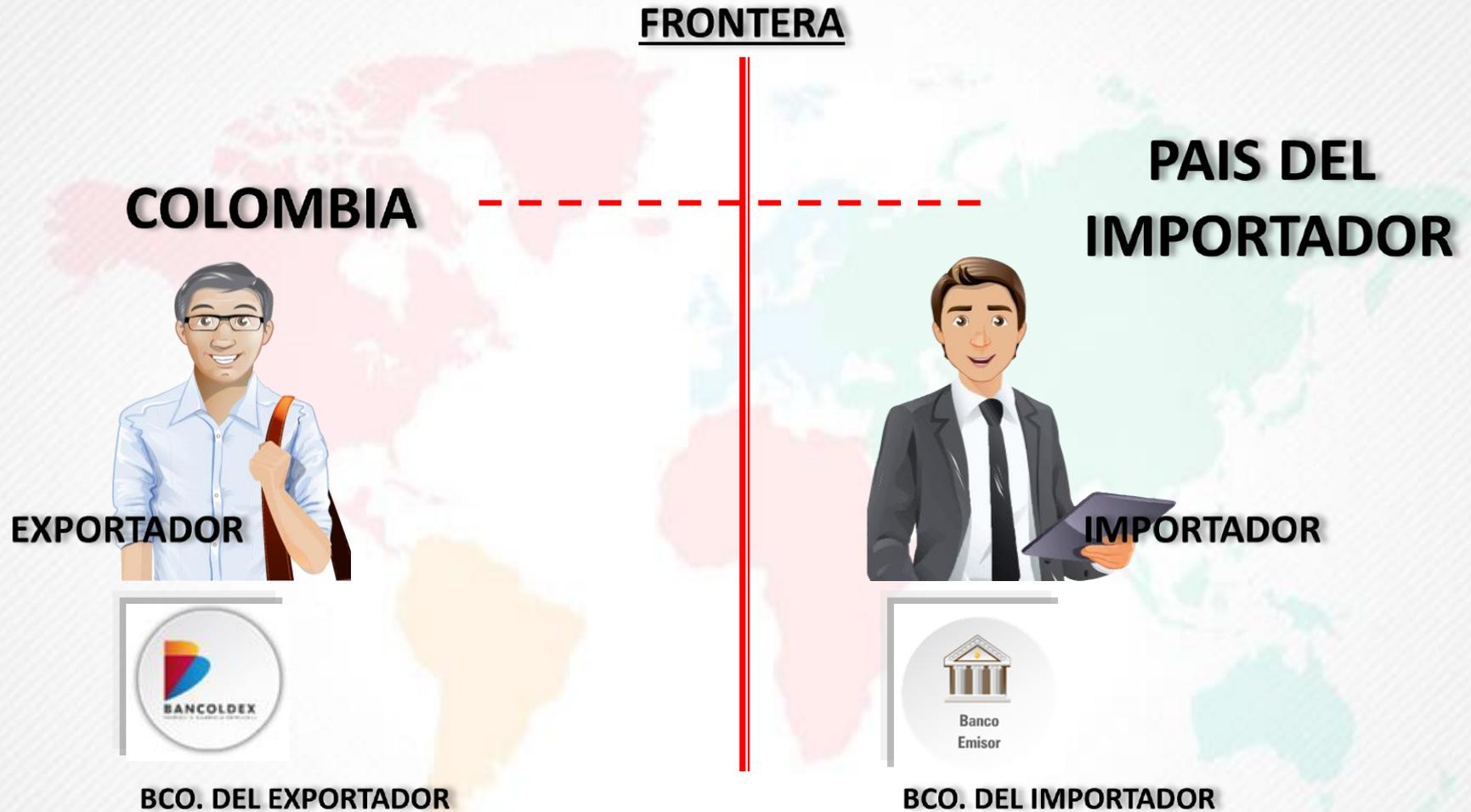
# Proceso Previo A La Negociación

¿Por qué pide anticipos?



# Esquema - Negocio

---



---



**01**

**Carta de Crédito**

Mecanismos para asegurar el pago de sus exportaciones

---

01

## Carta de Crédito

El Crédito Documentario o Carta de crédito es un **instrumento de pago**, emitido por un Banco, el cual a solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente comprador, se obliga a pagar (*a la vista o a plazo*) a un vendedor una suma convenida, **contra la entrega de documentos** que demuestren el embarque de mercancías.

# La carta de crédito – L/C

Carta de  
crédito de  
comercio o L/C

¿Cómo se clasifican las cartas de crédito?

¿Qué ventajas tiene la carta de crédito?

Aspectos a tener en cuenta en una L/C transferible

Ejemplo ciclo de vida de la Carta de Crédito

¿Qué documentos intervienen en una Carta de Crédito?



# La carta de crédito – L/C

 **Lo ideal es que se suscriba un contrato**

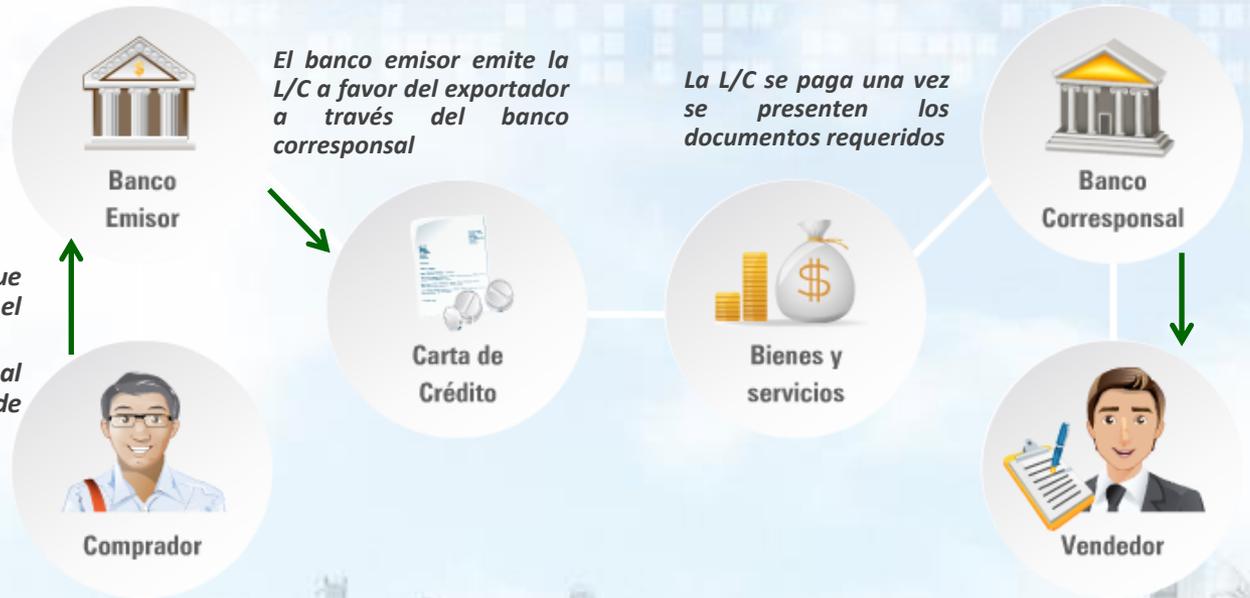
- *Acuerdan condiciones de pago*
- *Negocian costos de la L/C*
- *Establecen el tipo de L/C*
- *El exportador le envía la mercancía al importador*



- *El banco emisor emite la L/C a favor del exportador a través del banco corresponsal*
- *El banco emisor debe tener relación con el banco corresponsal*

# La carta de crédito – L/C

- El importador tiene que tener cupo de crédito con el banco emisor
- El importador solicita al banco emisor la apertura de la L/C



# Bancoldex puede ser su banco corresponsal...

- *Bancoldex avisa y confirma la L/C*
- *Paga o negocia las aceptaciones o pagos diferidos*
- *Se requiere hacer el proceso de vinculación del exportador beneficiario.*
- *Prestamos la asesoría sobre el manejo de la L/C*





**Tipos de Cartas de Crédito, según la facilidad de cancelarse o modificarse**



**Tipos de Cartas de Crédito, según el compromiso del banco corresponsal**

01 A LA VISTA

El beneficiario recibirá su pago **después que presente la documentación requerida y dentro de los plazos convenidos.**

02 DE ACEPTACIÓN

Se presenta como consecuencia de una venta a plazo o crédito que otorga el vendedor al comprador, **se recomienda que el plazo no sea inferior a 30 días y no mayor a 180 días**

03 DE PAGO DIFERIDO

Las aceptaciones bancarias no pueden tener un **plazo superior a seis meses** en Colombia, para cartas de crédito con una vigencia mayor a 180 días se deberá suscribir una carta de comercio.

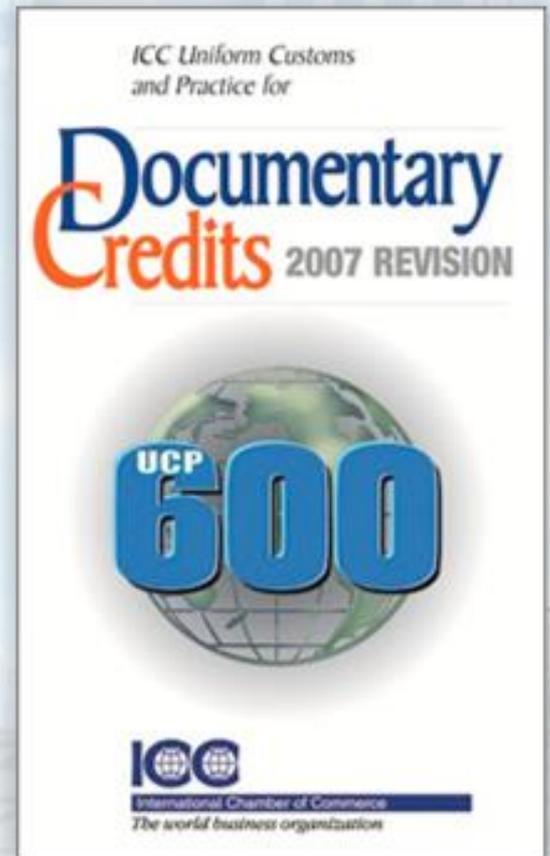
## Clasificación de las Cartas de Crédito por la disponibilidad de pago

# Proceso del manejo de una L/C en cinco pasos...



---

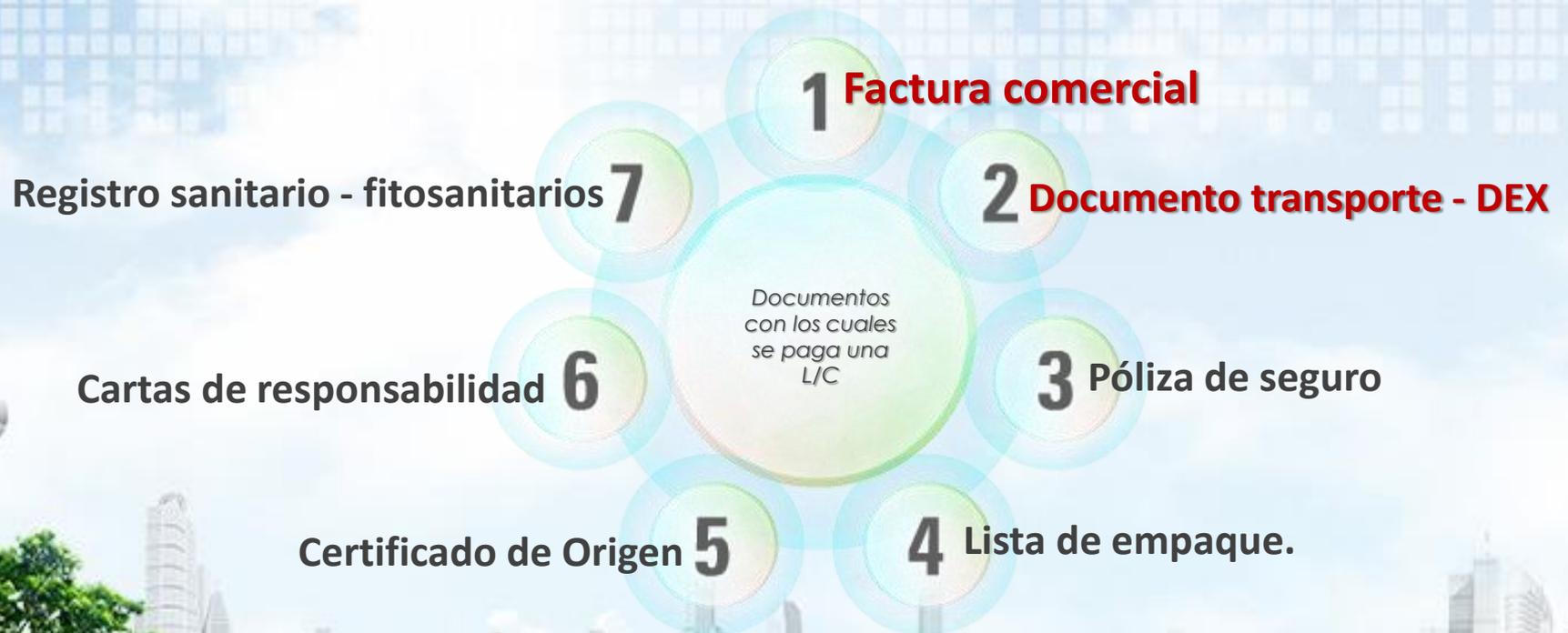
# ¿Bajo que normas se regulan las L/C?



Mecanismos para asegurar el pago de sus exportaciones

---

## Documentos con los cuales se paga una L/C



# La L/C se puede canalizar a través de ALADI

Tenga en cuenta la comisión actual de ALADI 5,32%





**02** **Letra Avalada**

---

02

## Letra Avalada

Mecanismo que permite **garantizar los pagos** frente a los riesgos comerciales y políticos que se puedan generar en el momento de la negociación. También permite poder hacer **ventas seguras a plazo** y ofrecer un costo financiero atractivo el cual podrá ser asumido por el exportador, comprador o en algunos casos compartirlo.

## Letra de cambio avalada



Exportador



Importador

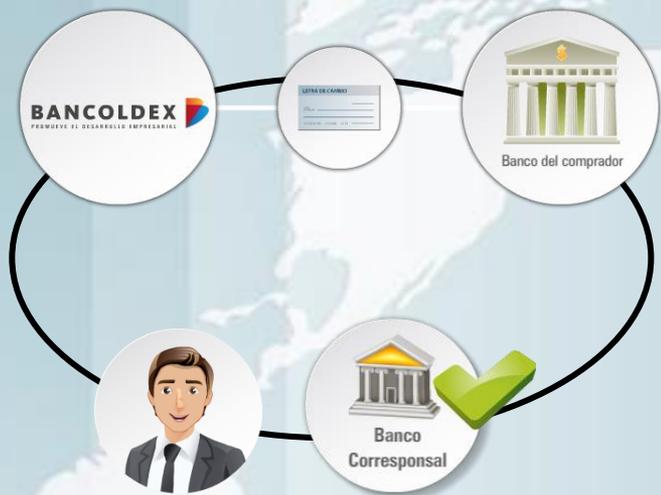
## Entre importador y exportador definen...

- *Monto de la operación*
- *Plazo*
- *Quien asume la tasa de interés*
- *Cantidad de embarques*
- *En que momento se embarca*
- *Donde se origina la letra*



## ¿Cómo es el proceso?

- *El banco del comprador consigna el aval en la letra y la envía por correo certificado*
- *El banco del comprador remite un mensaje SWIFT al banco corresponsal*
- *Bancoldex recibe la letra y le informa al exportador*
- *Tenga en cuenta que hay un proceso de declaración del título valor ante la DIAN*



*El exportador Colombiano gira la letra*



**Exportador**



*El importador acepta la letra*



**Importador**



**Banco Avalista**

*El banco avala y envía la letra al Banco Corresponsal*



*La letra puede ser elaborada y suscrita por el importador junto con la firma de aceptación, para ser avalada por el banco del comprador. Esta figura permite que el tiempo de la instrumentación se reduzca.*

***Siempre y cuando el banco avalista así lo acepte.***



*Bancoldex recibe la letra e informa al exportador para que el exportador entregue documentos y proceder al pago*

*El banco avalista envía la letra a Bancoldex*

**Letra Única de Cambio**

Nº veinticinco 20 OCTUBRE 2014 por USD 67.000

ciudad BARRANQUILLA fecha 27 DE JULIO DE 2014

a los 90 se servirá HOTELES LAS MARGARITAS

pagar por esta letra única de cambio a orden de: CALDERAS S.A.  
en la ciudad de BARRANQUILLA

la cantidad de: USD 67.000

y los intereses causados a partir de \_\_\_\_\_ a una tasa LIBOR + \_\_\_\_\_ pagaderos  
\_\_\_\_\_ vencidos, sin protestos ni avisos.

Acreditamiento,

Grado HOTEL LAS MARGARITAS  
Domicilio AVENIDA PANAMERICANA 155  
Ciudad Ciudad del comprador  
País País del comprador

  
**MAURICIO CRISTÓBAL MARCELA**  
**REPRESENTANTE LEGAL**  
**HOTELES LAS MARGARITAS S.A.**  
Nombre y cargo  
Firma del girador autorizado y sello

---

ACEPTADA- Sin protestos

País País del comprador Ciudad de aceptación Ciudad del comprador Fecha 27 DE JULIO DE 2014

  
**HOTEL LAS MARGARITAS**  
Firma autorizada y sello  
(comprador - representante legal)

---

"POR AVAL"

País País del comprador Ciudad de aval Ciudad del comprador Fecha \_\_\_\_\_

Banco del comprador  
Firma autorizada y sello  
(intermediario financiero)

---

ENDOSOS:

Páguen a la orden de: Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. - Bancóldex

Nombre: Representante Legal

Número de identificación: \_\_\_\_\_

Carga: \_\_\_\_\_

  
**MAURICIO CRISTÓBAL MARCELA**  
**REPRESENTANTE LEGAL**  
**BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.**  
Firma y sello empresa (exportador)  
(representante legal)

## Responda

- ¿Quién es el exportador?
- ¿Quién es el importador?
- ¿Cuánto vale el negocio?
- ¿Cuánto es el plazo de la operación?
- ¿Quién esta financiando?
- ¿Cuándo se emitió la letra?
- ¿Quién se obliga a pagar?
- ¿Quién tiene los derechos de la letra?

---

# ¿Las letras se puede canalizar a través de ALADI?

*Si pero tenga en cuenta la comisión de BR  
5,32% FLAT*



# La letra avalada en 5 pasos

Bancóldex verifica el mensaje del banco del importador valida los **documentos soportes** y el endoso de la letra , verifica que este dentro del lista de clientes. Y desembolsa.

Solicita la LETRA con monto y plazo pactado. Esta solicitud va **contra el cupo de crédito del comprador** con su banco.

El banco aprueba con base en el cupo de crédito del importador y envía un **mensaje SWIFT** confirmando el aval y envía por correo certificado la **letra física**.

Bancóldex con la letra física, informa al exportador colombiano y se la **entregara para su endoso** y negociación.

Importador y Exportador **pactan la forma de pago**. Se definen plazos y distribución de los intereses



---



**03**

**Cobranza  
Documentaria**

---

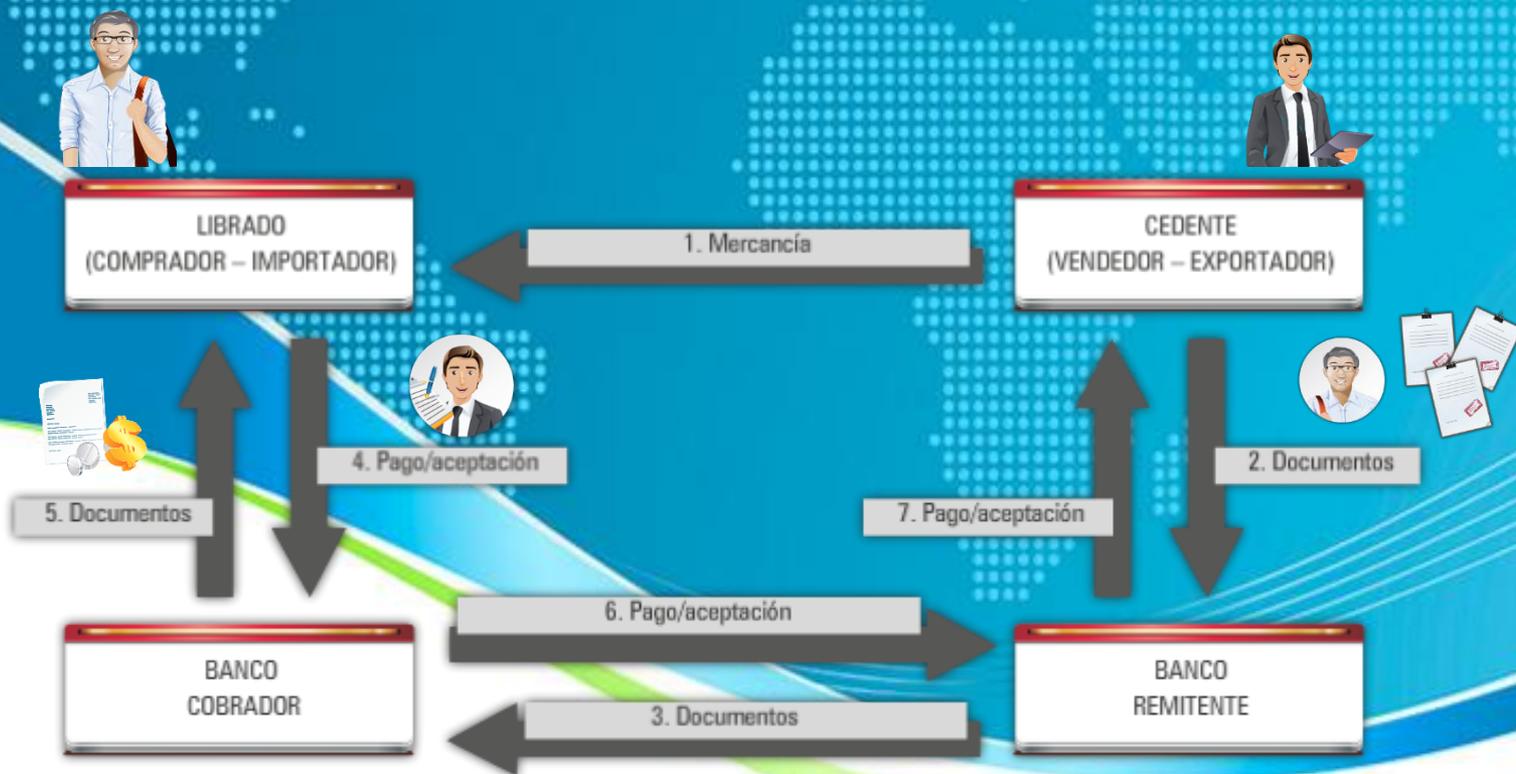
**03**

## **Cobranza Documentaria**

El exportador da instrucciones a una entidad bancaria, que actúa como **Remitente** para que otro Banco en el exterior tramite el cobro de valores ante el importador, con el único compromiso de cumplir con las **instrucciones proporcionadas por el exportador.**

- *A la Vista*
- *A Plazo*

# Proceso de la cobranza



# Proceso de una cobranza documentaria



*El vendedor envía la mercancía al comprador y los documentos al banco corresponsal*



Banco cedente



Librador / vendedor



Girador/ comprador



Documentos fina  
/ comercial

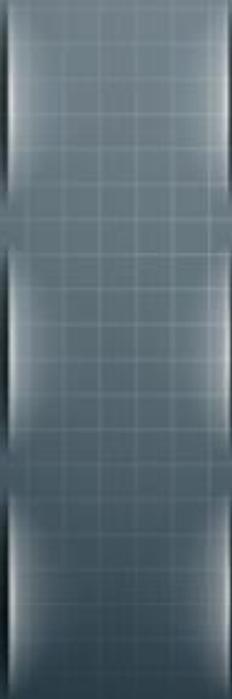
*Los documentos financieros o comerciales son enviados al banco corresponsal*



Banco corresponsal

*El banco corresponsal envía los documentos al banco cedente para solicitar el pago o la aceptación de una letra*

---



**03**

**Garantía Stand by**

# ¿Como es el esquema?



# Aspectos a tener en cuenta...



- *Entre el exportador y el importador definen el monto y la vigencia de la garantía acorde a la periodicidad de embarques y el monto del negocio.*
- *Ajustar el texto de la garantía a la operación que se esta realizando cubriendo el interés de las partes.*
- *La SBLC no se negocia. Se negocian títulos valores al amparo de la SBLC*



Cual debería ser el monto y el ideal de la garantía?

## ¿Necesito una SBLC de USD45.000,00?

- Con una Standby de USD20.000,00 es suficiente. El cupo es rotativo. En la medida que va pagando va liberando cupo.
- Pueden garantizar varios embarques.
- Le permite ofrecer financiación.



---

# Aspectos a tener en cuenta...



- *Entre el banco emisor y el banco corresponsal debe existir una relación de corresponsalía*
- *Se debe realizar el proceso de vinculación al exportador*
- *La SBLC le permite al exportador generar un esquema de financiación a su comprador*

---

Las standby las  
puedo utilizar para  
operaciones de...





Garantiza el pago sobre las operaciones comerciales de **compra y venta de bienes y servicios** entre un importador y un exportador. **Al amparo de esta garantía se pueden comprar títulos valores.**



*Garantías requeridas generalmente en una licitación internacional por organismos públicos y privados con el propósito de cubrir **el saber hacer** o contratar:*

- *Provisión o diseño de bienes o servicios*
- *Construcción y/o operación de obras de infraestructura*



<b>Garantía</b>	<b>Riesgo asegurado</b>	<b>Monto exigido</b>	<b>Vigencia</b>
<i>Bid bond</i>	<b>Celebración del contrato</b> y mantenimiento de las condiciones de la oferta	1% a 5% En promedio es 2%	Desde la presentación de la oferta hasta la suscripción del contrato
<i>Advanced payment bond</i>	<b>Aplicación del anticipo</b> a la dotación y ejecución inicial del proyecto	Igual al del anticipo. En promedio entre 5% y 15%	Por el término de la amortización del anticipo
<i>Performance bond</i>	<b>Cumplimiento del contrato</b> y obligaciones contraídas a favor de terceros en virtud del contrato	10% a 20%	Por el término de ejecución más un plazo adicional
<i>Técnica</i>	<b>Calidad y buen funcionamiento</b> de los bienes objeto del contrato	Conforme a la naturaleza y cuantía del contrato	A partir de la entrega de los bienes y por el tiempo establecido en el contrato
<i>Debida ejecución</i>	<b>Fallas o desperfectos</b> que surjan durante el tiempo de responsabilidad establecido	En promedio 10%	Por el término establecido en el contrato



Le permite garantizar a una entidad financiera realizar **operaciones activas de crédito** en USD o en moneda local a un beneficiario en su país o en un tercer país.

---

**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.**



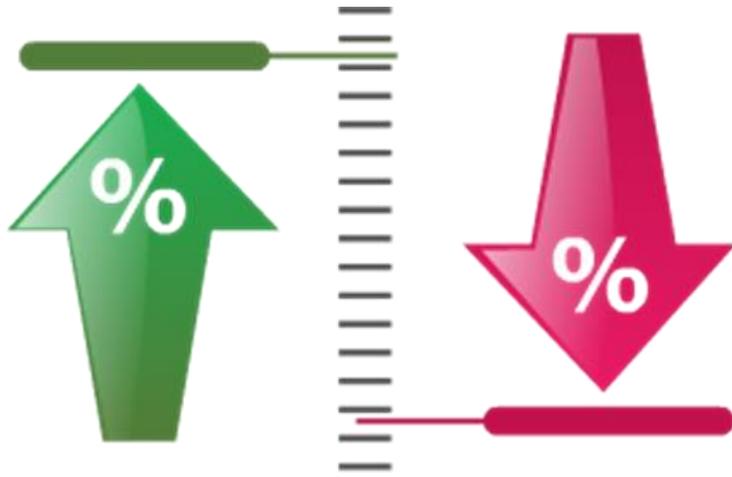
---

# Hablemos de los costos...



---

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



---

**Negocie con su contraparte los costos...**



---

# 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



**USD100.000,00**

TRM. 2,360,58

Libor 0,414

Plazo 180 días

## Vamos a costear una L/C

- *Comisión de **aviso** mas IVA USD290*
- *Comisión de **confirmación** por los primero 90 días mas IVA USD580*
- *Comisión de **aceptación** USD100*
- *Comisión de **reembolso ALADI** USD480*
- *Comisión de **documentos con discrepancias** USD50*
- *Comisión de **estudio de documentos** USD50*
- *Mensajes USD25*
- *Portes USD40*

### Descuento

- *Tasa de descuento Libor + 1,75%*
- *Monto del descuento **USD1,082***

---

USD100.000,00

TRM. 2,360,58

Libor 0,414

Plazo 180 días

## Vamos a costear una Letra Avalada

### Descuento

- *Tasa de descuento Libor + 1,75%*
- *Monto del descuento **USD1,082***

## ¿Me Convienen Estos Esquemas?

---

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



---



# **Alternativas de Financiación**

# La financiación es un factor diferenciador

---



---

**¿El proveedor puede  
ofrecer financiación?**

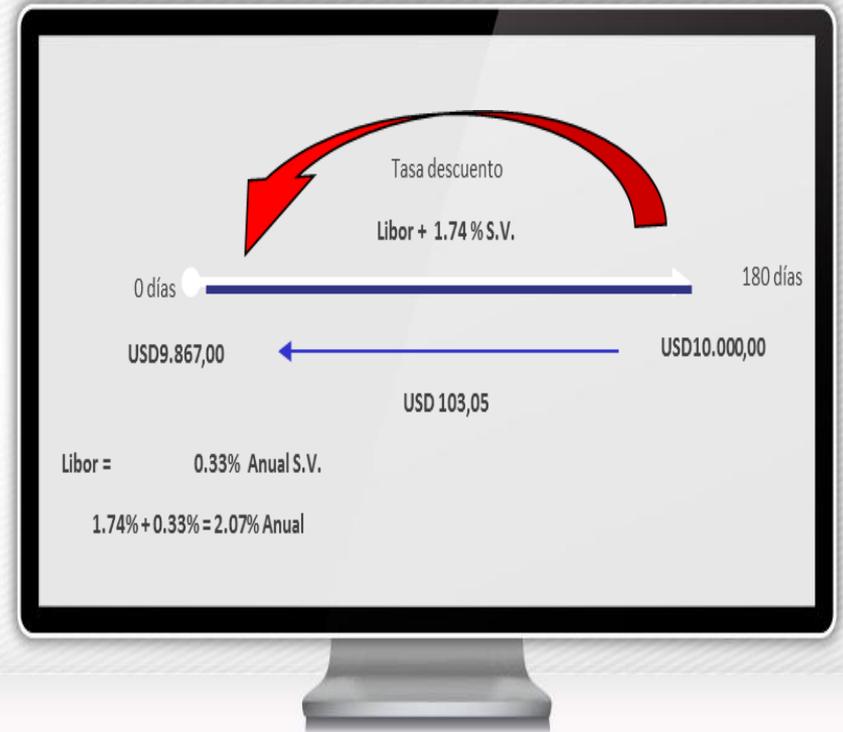
*¿Puedo aumentar el plazo?*



---

**Determine cual es el mejor  
plazo que puede ofrecer...**





La financiación es un factor diferenciador...



---

*¿Porque no compartir  
el costo?*

Calderas S.A.

A modern office interior with two men sitting at a desk. The man on the left is holding a red folder, and the man on the right is holding a yellow folder. A large window in the background displays the text 'Calderas S.A.'. The office features a large desk, a computer monitor, a lamp, and a bookshelf filled with books and decorative items.

*Exportador*



*Importador*



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?**



*Importador*



**Libor + 1.74 % S.V.**

**Pago a la vista**

**180 días**

**90 días adicionales  
Crédito comprador.**



No olvide los registros  
cambiaros con los entes  
de control...



---

## Recomendaciones



Las propuestas de pago se deben estructurar de acuerdo a **cada mercado**, a los riesgos y costos que se quieran asumir.

En la negociación internacional es conveniente dejar un tiempo para hablar del pago: **¿Cómo? ¿Cuándo? ¿Quién?** Lo va a realizar.

La operación internacional es altamente sensible a los **tiempos de respuesta**, acompañamiento y asesoramiento de las empresas.

El éxito del pago consiste en que debe llegar **completo y a tiempo** .

Negocie muy **claramente los costos financieros**. Hasta los mas pequeños.

Otorgue **las coordenadas de los bancos de manera clara**

Hable siempre **primero con los bancos**

Lleve **varias propuestas de pago** a la mesa de negociación



---

## Conclusiones

La **costumbre de pagar** están muy acentuada en cuenta abierta

La financiación se vuelve un **factor diferenciador** en la negociación.

Un **buen manejo de la cartera** garantiza la viabilidad del negocio.

Haga el **costeo de la operación** incluyendo los costos financieros

Involucre **el análisis de los riesgos inherentes al pago** a su estudio de mercado

**Hay diferentes alternativas.** La carta de crédito no es la única

Analice estos mecanismos **con diferentes áreas de la empresa.** Los intereses son distintos



# Contactos

---

## Departamento Negocios Internacionales:

Alejandro Contreras –  
Iza Fernanda Romero –  
Alfonso Carreño –  
Eduardo Orjuela –  
Rubén Darío Gantiva –

[alejandromcontreras@bancoldex.com](mailto:alejandromcontreras@bancoldex.com)

[iza.romero@bancoldex.com](mailto:iza.romero@bancoldex.com)

[alfonso.carreno@bancoldex.com](mailto:alfonso.carreno@bancoldex.com)

[eduardo.orjuela@bancoldex.com](mailto:eduardo.orjuela@bancoldex.com)

[ruben.gantiva@bancoldex.com](mailto:ruben.gantiva@bancoldex.com)

Síguenos en



[www.bancoldex.com](http://www.bancoldex.com)

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

Línea Multicontacto Bancóldex :

Bogotá 7420281 – Nacional 018000 180 710



