



ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN DE COMPRADORES EN
EL EXTERIOR
Bucaramanga, Abril - 2024

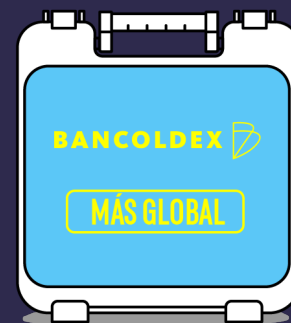
FRENTES ESTRATÉGICOS



Contribuir a mejorar la productividad de las empresas enfocado en las MIPYMES



Impulsar y promover proyectos empresariales que generen beneficios ambientales, sociales y económicos, aportando a la consolidación de un modelo de desarrollo sostenible.



Apoyar los planes de internacionalización de las empresas.



Apoyar a los empresarios en situaciones complejas generadas por crisis económicas, sociales o ambientales

Objetivo

Conocer y entender los esquemas de financiación a los compradores del exterior para cerrar ventas exitosas que permitan incluir la **financiación como factor diferenciador** garantizando la sostenibilidad financiera de la compañía.



Oferta de Valor

Bancoldex ofrece soluciones financieras que permiten el desarrollo y la consolidación de la actividad comercial con los clientes en el exterior; a través de instrumentos de pago que permiten **flexibilizar las condiciones de las negociaciones internacionales, mitigando los riesgos inherentes al flujo de pago y ofreciendo la posibilidad, al exportador colombiano, de obtener su pago de contado.**

Entorno - Actualidad

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

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

Entorno - Actualidad

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...**

Dependiendo el mercado se escoge la garantía...



Destino Vs Instrumentos De Pago



¿Con Quien Debo Negociar?

Gerente Financiero

Gerente General

Jefe de Compras.



Gerente Comercial.

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

¿QUE ES UNA OPERACIÓN DE COMERCIO?

COLOMBIA

PAIS DEL IMPORTADOR



EXPORTADOR



BCO. DEL EXPORTADOR



IMPORTADOR



BCO. DEL IMPORTADOR

- ¿En qué moneda debo negociar?
- ¿Quién es mi cliente?
- ¿Tendrá una actividad lícita?
- ¿Estará claro el producto y las características que hemos negociado?
- ¿Debo o no registrar la exportación? ¿Ante quién?
- ¿Cómo me van a pagar?
- ¿Obtendré anticipo? ¿Me pagará de contado? Cómo garantizo que me paguen el saldo si otorgo plazo?

- ¿Quién es mi proveedor?
- ¿Me llegarán los productos que quiero y en las condiciones que negociamos?
- ¿Podrá cumplir con mis pedidos en los tiempos estipulados?
- ¿Recibiré en orden los documentos para legalizar las mercancías?
- ¿Podré obtener plazo para pagar?

RIESGOS INHERENTES AL FLUJO DE PAGOS

- No pago.
- Fraude.
- Origen licito de los recursos.
- Disputa comercial.

Riesgo
Comercial

- Situación política del nuevo mercado.
- Países sancionados.
- Practicas Bancarias.

Cambios de
Mercados

*Moneda de
Pago*

*Riesgos
Políticos*

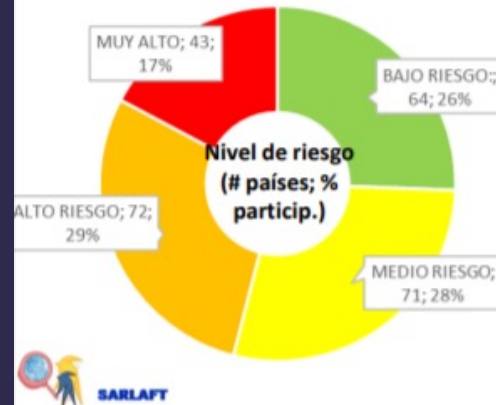
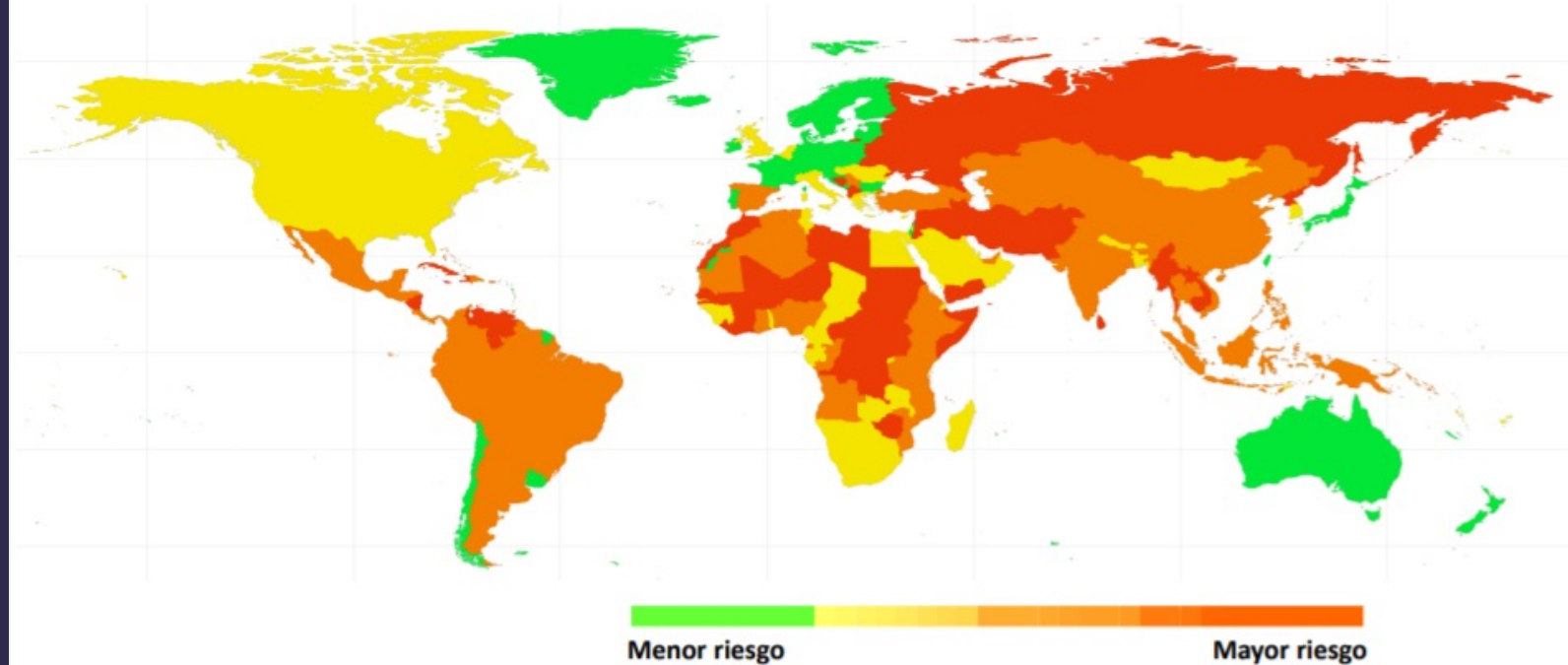
- Riesgo en tasa de cambio.
- Infracciones cambiarias.
- Monedas no negociables.

- Riesgo económico.
- Riesgo cambiario.
- Riesgo de convertibilidad.
- Riesgo de transferibilidad.

RIESGO DE LA/FT

NIVEL DE RIESGO DE LA/FT POR JURISDICCIÓN INTERNACIONAL (PAISES)

Actualización diciembre de 2021



PAISES NO AUTORIZADOS PARA OPERAR - RIESGO MUY ALTO

EUROPA	1. Albania	AFRICA	16. Burkina Faso	ASIA	31. Afganistán
	2. Bielorrusia (Belarus)		17. Congo, Rep.D. (Zaire)		32. Camboya (Cambodia)
	3. Bosnia-Herzegovina		18. Costa de Marfil (Cote d'Ivoire)		33. Corea del Norte (DPRK)
	4. Kosovo		19. Liberia		34. Irak (Iraq)
	5. Malta		20. Libia		35. Irán
	6. Macedonia		21. Malí		36. Jordania (Jordan)
	7. Rusia (Russia)		22. Marruecos (Morocco)		37. Laos
	8. Ucrania (Ukraine)		23. Níger		38. Líbano (Lebanon)
AMERICA	9. Barbados		24. República Centroafricana		39. Myanmar (Birmania, Burma)
	10. Cuba		25. Senegal		40. Pakistán
	11. Haití		26. Somalia		41. Siria (Syria)
	12. Islas Caimán		27. Sudán		42. Sri Lanka (Ceylan)
	13. Jamaica		28. Sudán del Sur		43. Yémen
	14. Nicaragua		29. Uganda		
	15. Venezuela		30. Zimbabue		

NUESTRA RED DE CORRESPONSALÍA

- **95** Bancos y **18** Branch
- Amplia cobertura en la región
- Monitoreos periódicos por la VRI
- Líneas aprobadas para TRADE y WK
- Pertenece a convenios multilaterales
- Podemos tener certificaciones en algunos países



Instrumentos de pago

Son documentos gestionados a través de bancos para garantizar las operaciones de comercio exterior, mediante los cuales se puede solicitar la financiación de plazos más largos para el pago de las importaciones, a costos más bajos que los créditos tradicionales en Ecuador.



Cartas de Crédito

- ▶ Se deben gestionar antes del embarque.
- ▶ Genera comisiones tanto para el importador como para el exportador.
- ▶ Los documentos que se requieren para la nacionalización deben ser enviados entre bancos.
- ▶ Se recomiendan utilizar cuando las partes no se conocen.



Avales Bancarios

- ▶ No genera comisiones en Colombia.
- ▶ Se pueden emitir en cualquier momento de la exportación.
- ▶ Para el pago en Colombia solo se debe presentar fotocopia de la factura y del documento de embarque firmado o el DEX



Garantías Standby - Comerciales

- ▶ Se utilizan como garantía para el pago de operaciones de comercio exterior por un periodo de tiempo.
Al amparo de esta garantía se pueden comprar títulos valores.

¿Quién asume los costos?

¿Cómo acuerdan el pago con el proveedor?



Anticipado / De contado

El exportador recibe el

100%

del valor de la exportación.
Los intereses los paga
el importador



Plazo otorgado por el proveedor

El exportador asume
los intereses.



Plazo compartido

El exportador asume
los intereses del plazo
que él otorga, y el importador
del plazo adicional.



GOBIERNO DE COLOMBIA



COBERTURAS CAMBIARIAS

Solución digital para el comercio exterior

BANCOLDEX

PROMUEVE EL DESARROLLO EMPRESARIAL





Plataforma digital de Coberturas cambiarias

“Una herramienta clave para la internacionalización de las empresas colombianas”.



¿Qué encontraras?

- ✓ Módulo de capacitación para profundizar conocimientos en coberturas.
- ✓ Módulo de negociación en línea para la compra y venta de Forwards Non Delivery.
- ✓ Plazo entre 3 y 270 días.
- ✓ Módulo de consulta de sus transacciones.
- ✓ Módulo de cumplimiento en línea al vencimiento de sus operaciones.

• Acceso fácil a coberturas para mitigar las fluctuaciones del tipo de cambio.

• Dirigido a pymes exportadoras e importadoras.

Beneficios

Exportador colombiano



- Incrementa su poder de negociación producto de los plazos que puede ofrecer acordes a las necesidades de su comprador
- Obtiene liquidez, mejorando su flujo de caja
- Mejora su recaudo en el exterior
- No afecta su cupo de crédito
- Reduce el riesgo cambiario
- Consolida mercados existentes y apertura nuevos

Importador



- Aumenta el plazo de pago de sus importaciones.
- Aumenta el cupo de crédito con su proveedor en Colombia.
- Garantiza su embarque y el pago a su proveedor en Colombia.

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.

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

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

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

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

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

Contáctenos



Zoraida Castellón

Jefe Oficina Corresponsales del Exterior

Cel. 312 3513637

Email: zoraida.castrellon@bancoldex.com



Jessica Sánchez

Analista de Comercio Exterior

Cel. 315 7005550

Email: jessica.sanchez@bancoldex.com



Alfonso Carreño

Director de Comercio Exterior

Cel. 313 2083653

Email: alfonso.carreno@bancoldex.com



BANCOLDEX.COM



BANCÓLDEX BOGOTÁ
(601) 742 0281

LÍNEA GRATUITA NACIONAL
01 8000 18 0710

PLAZO PROVEEDOR (EXPORTADOR) - DESCUENTO DE DOCUMENTOS

Es el escenario en donde el exportador otorga el plazo a su comprador y asume los costos financieros de la operación. Aquí, Bancóldex realiza una compra de documentos a descuento.

Si el exportador requiere el pago de forma inmediata, Bancóldex le ofrece el descuento, es decir, el anticipo de los recursos; no se debe esperar a la finalización del plazo para obtener el pago de la exportación. Por otra parte, al vencimiento del plazo acordado, el comprador procede a pagar el 100% del monto de la exportación.



	Valor de la exportación	USD 1,000
-	Intereses	USD 100
	Recibe el exportador	USD 900



PLAZO COMPRADOR (IMPORTADOR) - FINANCIACIÓN

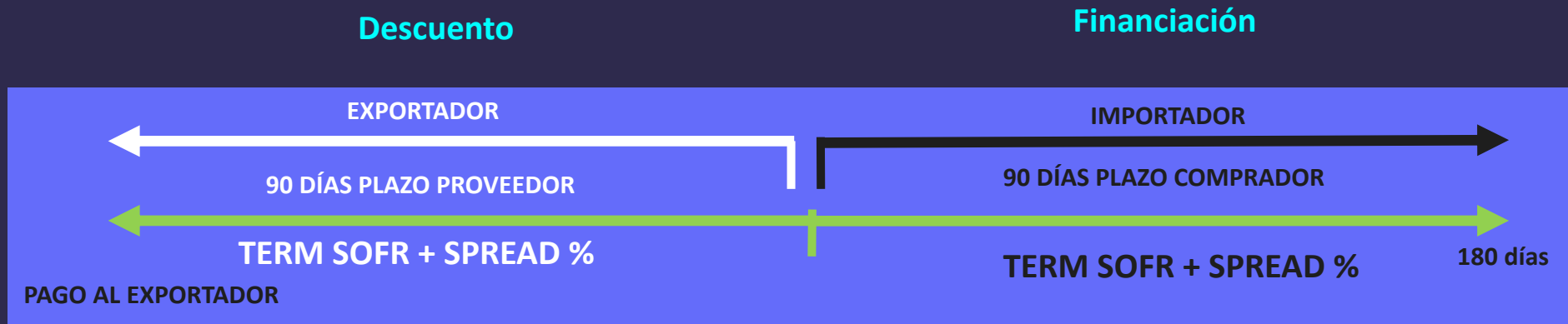
Si el plazo lo solicita el comprador es porque el exportador no quiere o no puede otorgarle plazo para el pago de la exportación y, cuando los costos en su país son más altos que los colombianos, se habla de una financiación. Bancóldex paga el 100% del valor de la operación al exportador y al vencimiento del plazo, el banco del importador le cobra el pago del capital y los intereses al comprador.



[Atrás](#)

COMBINADO

En un mismo instrumento se puede contemplar plazo proveedor y plazo comprador. De esta manera el importador encuentra la forma de financiar su importación al plazo requerido, en donde los costos financieros son compartidos entre exportador e importador.



[Atrás](#)