

GIROS & FINANZAS

COMPAÑÍA DE FINANCIAMIENTO



OPERACIONES DE INSTRUMENTOS DERIVADOS

Nicolas Giraldo Carvajal.

Trader Derivados - Tesorería.

Teléfono: (00-57-2) 489-55-59

(00-52-2) 489-55-55Ext:549.

2010



Historia

- **1995:**
 - Un grupo de empresarios vallecaucanos constituyen Giros & Divisas SA, casa de cambios en la ciudad de Cali.
- **1996:**
 - Giros & Divisas SA firma un contrato como agente exclusivo de la multinacional con Western Union® en Colombia.
- **2000:**
 - Se realiza la fusión con Orión Compañía de Financiamiento Comercial S.A. (Constituida en 1963), y nace Giros & Finanzas Compañía de Financiamiento Comercial S.A.



AGENTE DE



Historia

- **2007:**
 - El Grupo Mundial de Panamá adquiere el 51% de las acciones de Giros & Finanzas CFC S.A agente de Western Union.
 - Lanzamiento de la Tarjeta de Crédito en alianza con Almacenes la 14.
 - Lanzamiento de Microcrédito.
- **2008:**
 - Giros & Finanzas y Telefónica Telecom firman contrato de uso de red para brindar una mejor cobertura a los beneficiarios de remesas en Colombia.
- **2009:**
 - Se realizan varios acuerdo de recaudos para prestar un servicio integral a nuestros clientes (Movistar – Telecom – Gases de Occidente – ETB – MP Coomeva).



AGENTE DE



NUESTRA RED

Más de 600 oficinas a nivel nacional

- 145 oficinas propias
- 89 oficinas Telecom
- 285 oficinas de subagentes (BCSC)
- 42 oficinas de recaudo directo

Futuras alianzas

- Falabella: 26 oficinas
- Coomeva: 80 oficinas



Ventajas

- Amplio portafolio de productos de intermediación financiera.
- Amplio portafolio de productos de Giros a través de W.U.
- Asesoría especializada y personalizada de profesionales en cada una de las áreas.
- Negociación de instrumentos financieros con tasas altamente competitivas.
- Reconocida trayectoria y experiencia en negociación de divisas, herramientas de cobertura e inversiones en moneda extranjera.
- Garantía de liquidez permanente en mercados financieros, en moneda legal y extranjera.



AGENTE DE



Productos & Servicios

Productos Western Union

- Giros Internacionales.
- Giros Nacionales.
- Quick Pay.
- Orlandi Valuta.
- Vigo.
- Compra y Venta de Euros – Dólares.

Productos en Desarrollo

- Envíos Internaciones por Internet.
- Medios de pago electrónicos.
- Seguros de Vida.
- Seguros de desempleo para créditos.
- Cuentas de ahorro programado.
- Tarjetas Debito.

Productos de Intermediación Financiera

- Cuenta de Ahorros.
- CDT's.
- Crédito de Libre Inversión.
- Credivehículo.
- Credioro.
- Microcredito.
- Crédito Hipotecario/Leasing Habitacional para colombianos residentes en el exterior.
- Tarjeta de Crédito.
- Recaudos.
- Seguros.
- Operaciones de Tesorería.



AGENTE DE



Operaciones de Tesorería

MONEDA EXTRANJERA

- Compra y Venta de Divisas.
- Derivados: Forward.
- Transferencias de Divisas.

MONEDA LEGAL COLOMBIANA

- Compra y Venta de Títulos: Deuda pública ó privada, TIDIS.
- Crédito de tesorería para empresas.
- CDT´s.

ESTUCTURACION (En desarrollo)

- Instrumentos Derivados en M.E. (Operaciones de Cobertura).

Productos de Instrumentos Derivados en M.E.

➤ FWD:

Es una estructura que permite comprar/vender dólares a futuro, donde el cliente decide el plazo, el monto y de acuerdo con unas devaluaciones proyectadas por las expectativas del mercado, se pacta una tasa futura en la que el cliente y G&F estén de acuerdo a comprar y vender respectivamente.

- Exportador vende divisas a futuro – G&F Compra divisas a futuro.
- Importador Compra divisas a futuro – G&F vende divisas a futuro.

➤ Transferencias de Divisas:

En comercio exterior, la transferencia es un pago que efectúa el banco del cliente importador al banco del cliente exportador, el cual abona los fondos en la cuenta de su cliente cobrador.

- Exportador vende divisas hoy – G&F Compra Divisas hoy.
- Importador Compra divisas hoy – G&F vende Divisas hoy.

Productos de Instrumentos Derivados en M.E.

➤ Opciones: (En desarrollo)

Es un contrato que otorga al titular el derecho y no la obligación, de comprar o vender un activo en una fecha dada a un precio determinado.

- Opciones Put: Compra – Venta.
- Opciones Call: Compra – Venta.

➤ Productos Estructurados: (En Desarrollo).

Combinación estructurada de FWD & Opciones, con el fin de prestarle un mejor servicio a nuestros clientes.

Productos de Cobertura Cambiaria

SITUACIÓN MUNDIAL Y EN COLOMBIA.



Banco Internacional de Pagos

- De acuerdo con el Banco Internacional de Pagos (BIS, por sus siglas en inglés), a diciembre de 2009 la negociación de derivados OTC se ubicó en **USD 614 trillones**, lo que representa un crecimiento anual de **12%**. En el caso de los sistemas estandarizados se negoció un total de **USD 73.137 billones**, es decir, un incremento anual de **27%**.
- Desde 2005, la negociación de derivados con un subyacente cambiario en el mercado OTC colombiano concentró en su totalidad las operaciones al alcanzar un volumen de **USD 35 billones** mientras que para el 2009 este volumen se ubicó en **USD 203 billones**, lo que representa un incremento de casi cinco veces. Con estos resultados durante los últimos cinco años se ha alcanzado una tasa de crecimiento promedio de **66%**.

Colombia

Año	Instrumento			Volumen Negociado	
	Forwards	Opciones	Total	Forwards	Opciones
2005	USD 35,03	USD 0,06	USD 0,35	99,80%	0,20%
2006	USD 93,83	USD 0,86	USD 94,69	99,10%	0,90%
2007	USD 138,16	USD 2,58	USD 140,74	98,20%	1,80%
2008	USD 212,77	USD 3,45	USD 216,21	98,40%	1,60%
2009	USD 199,54	USD 4,21	USD 203,74	97,90%	2,10%
2010	USD 38,26	USD 2,24	USD 40,50	94,50%	5,50%

Cifras en billones de Dolares.

Cifras con corte a Febrero de 2010



AGENTE DE



Colombia

- En Colombia solo el 20% de las empresas que tiene operaciones de comercio exterior, realizan operaciones de cobertura cambiaria, de ese 20%, el 25% son empresas pequeñas y medianas, el resto, son la gran mayoría de grandes empresas y multinacionales que realizan operaciones de comercio exterior.
- Esto quiere decir que los empresarios colombianos están jugando a ser Trader y le están especulando a la volatilidad del dólar cuando realizan sus operaciones de comercio exterior, cuando lo correcto sería hacer las coberturas y ajustar sus estados financieros a cifras reales.

Productos de Cobertura Cambiaria

INSTRUMENTOS DERIVADOS EN M.E.



Forward & Opciones

El forward de venta/compra es una herramienta de cobertura muy rígida.

Lo anterior se explica a través de un ejemplo: Si un exportador contrata un forward para vender a futuro a \$1,962 entonces, sin importar que tanto pueda subir o bajar el dólar al vencimiento los dólares el exportador los venderá a \$1,962. Esto puede ser desfavorable en un escenario de devaluación. (dólar al Alza).

Por otro lado, la opción soluciona el inconveniente que se tiene con los forward. Es decir, si un exportador contrata una opción para vender un dólar a \$1,962 el tiene el derecho más no la obligación de vender ese dólar a esa tasa de cambio.

Lo anterior quiere decir que la opción le permite aprovechar toda la subida que pueda tener la tasa de cambio y lo protege de posibles caídas por debajo de la tasa contratada.

El problema de la opción es que dependiendo de las condiciones del mercado esta puede llegar a ser costosa.



AGENTE DE



Importadores & Exportadores

**DIFERENTES
SITUACIONES...**



Situación del Exportador

- El empresario exportador envía su producto al exterior y pacta el pago en un plazo determinado, de acuerdo con la financiación que le ha otorgado al cliente.
- El empresario recibirá los dólares en el futuro, pero no sabe su equivalencia en pesos pues esto dependerá del precio que le dará el mercado al momento de él vender (fecha futura).
- Si no se cubre, la posición del exportador es larga a futuro (cuando recibirá los dólares) y estará expuesto desde hoy y hasta el día del cumplimiento de la operación a las fluctuaciones del mercado.

¿Cuáles son las posibles consecuencias para el exportador?

- Inestabilidad en su estado de resultados y en su flujo de caja, así como en sus proyectos comerciales y de inversión.
- Incertidumbre en la rentabilidad de su negocio.
- Desequilibrios del flujo de caja.
- Pérdida de competitividad.
- Pérdida operacional.

Que hacer?

- Para enfrentar el riesgo cambiario el empresario debe administrar el comportamiento esperado de la moneda a través de la cobertura de flujos. Para este efecto cuenta con unas valiosas herramientas:

El forward de tasa de cambio y las opciones.



Situación del importador

- El empresario importador recibe la mercancía del exterior y pacta el pago en un plazo determinado, de acuerdo con la financiación recibida del proveedor.
- El empresario debe pagar los dólares en el futuro pero no sabe su equivalencia en pesos.
- La posición del importador es corta a futuro (cuando pagará los dólares) y estará expuesto desde hoy y hasta el día del cumplimiento de la operación a las fluctuaciones del mercado para la compra de esos dólares.

¿Cuáles son las posibles consecuencias para el importador?

- Mayores costos en su operación.
- Inestabilidad en sus estados financieros.
- Pérdida de rentabilidad en su negocio.
- Desequilibrios del flujo de caja.
- Pérdida de competitividad.
- Inestabilidad operacional

Que hacer...

- Para hacerle frente al riesgo cambiario el empresario debe administrar el comportamiento esperado de la moneda a través de la cobertura de flujos. Para ello cuenta, al igual que el exportador:

Con los forwards y las Opciones



Conclusiones para importadores y exportadores...

- Las coberturas cambiarias son productos relativamente nuevos en Colombia. La falta de información y las condiciones del mercado han permitido el acceso solamente a un pequeño grupo de empresarios.
- Es necesaria una mayor difusión y un cambio de actitud y mentalidad frente a productos de esta clase tanto por parte del empresario como de la banca.
- En un entorno económico que evoluciona rápidamente es necesario que el empresario conozca y utilice las herramientas financieras disponibles en el mercado, pues de ello puede depender el éxito y desarrollo de su empresa.
- Las entidades financieras deben desarrollar estos instrumentos de manera que el acceso sea fácil y los beneficios mutuos.
- El empresario se tiene que dedicar a lo que sabe, PRODUCIR y no estar pensando en las fluctuaciones del dólar lograr hacer utilidades.

Importadores & Exportadores

FWD EN MONEDA EXTRANJERA.



Que es un Forward

DEFINICION:

- Es una estructura que obliga a las contrapartes a comprar/vender dólares a futuro, donde el cliente decide el plazo que necesita y de acuerdo con unas devaluaciones proyectadas y de unas expectativas del mercado, se pacta una tasa futura en la que el cliente y G&F estén de acuerdo a comprar y vender respectivamente, donde no existen intercambios de flujos al principio de la operación.

TIPOS DE FORWARD:

- DELIVERY: Existe movimiento de flujos, tanto en Pesos como en Dólares.
- NON DELIVERY (NDF): Se liquida en pesos (T+1) sobre la TRM del día del vencimiento. No existe flujo en dólares, sino un valor neto liquidado en pesos.

Forward

- FWD de Compra (Cliente Vende): Este Producto es ideal para los EXPORTADORES.
- FWD de Venta (Cliente Compra): Este Producto es Ideal para los IMPORTADORES.



AGENTE DE



Explicación

- Las operaciones forward y en general los productos derivados están diseñados para ofrecer alternativas financieras en lo que se refiere a la administración del riesgo al efectuar operaciones a plazo cuando las condiciones del mercado son inciertas y por ende altamente volátiles. Desde este punto de vista, la adecuada utilización y el conocimiento de estas herramientas proporcionan tranquilidad y seguridad a la empresa.
- El empresario tiene la certeza de contar con un flujo de caja en moneda local exacto y con base en las verdaderas condiciones de su negocio y su liquidez.
- Los forwards eliminan la incertidumbre de los negocios porque aseguran el precio de los dólares que la empresa gira o recibe por medio de una cobertura cambiaria, con lo cual el empresario conoce de antemano su margen operacional. Gracias a esto el empresario puede fundamentar con total seguridad sus decisiones de inversión o programas de desarrollo comercial.



AGENTE DE



Ventajas

- Por ser operaciones OTC, los forwards son completamente flexibles en su negociación.
- Las condiciones de tiempo (días, meses, años), monto y modalidad de cumplimiento.
- Pueden ajustarse a las necesidades del empresario.
- Tienen liquidez en el mercado interbancario es decir, se pueden comprar o vender en cualquier momento si cumplen con los requisitos mencionados anteriormente.
- En el mercado interbancario no se generan costos adicionales como comisiones o garantías.
- La liquidación de las operaciones puede hacerse con o sin entrega física de los dólares (delivery o NDF).

Desventajas

- Los montos de negociación pueden complicar la consecución de la cobertura (valores muy pequeños son poco cotizados por los intermediarios financieros).
- Una vez establecido el contrato con la entidad bancaria es imposible reversarlo. El empresario está obligado a cumplir so pena de sanciones comerciales y legales.
- No todas las entidades financieras están en capacidad de ofrecer este servicio, con lo cual el empresario puede verse limitado para acceder a estos productos.
- Para tener acceso a este producto es necesario contar con cupo de crédito por parte de la entidad financiera.

A tener en cuenta...

- Lo importante no es apostarle a ganar o creer que se perdió al cubrir el negocio; lo importante es dormir tranquilo, gestionando el riesgo.
- El mercado colombiano operó y se acostumbró durante muchos años a condiciones de intervención y devaluación permanentes (estatuto cambiario, banda cambiaria). Pero bajo el nuevo esquema de régimen de flotación libre del dólar frente al peso es normal que se presenten condiciones revaluacionistas y también devaluacionistas.
- Las coberturas cambiarias y otras operaciones de derivados deben convertirse en una herramienta habitual de negocio para el empresario, más aún frente a las condiciones internacionales de mercados abiertos, competitivos y técnicos.
- El empresario debe tomar sus decisiones de manera consiente, teniendo muy en cuenta lo que espera obtener de la cobertura. Si no está seguro, es mejor que busque asesoría en una entidad de confianza.

¿Cómo opera el forward para el exportador?

- El exportador no sabe cuántos pesos recibirá por dólares en el futuro. Para garantizar su ingreso puede vender sus dólares a futuro, es decir hacer un forward a través de su entidad financiera.
- El exportador se enfrenta al riesgo de revaluación por el movimiento de la tasa de cambio. El exportador puede acercarse a su entidad financiera y solicitar la cobertura forward para el ingreso de sus dólares.

¿Cómo opera el forward para el importador?

- El importador no sabe cuántos pesos pagará por los dólares en el futuro. Para garantizar su pago a una tasa dada puede comprar forwards desde hoy a través de su entidad financiera.
- El importador se enfrenta al riesgo de devaluación por el movimiento de la tasa de cambio. El importador puede acercarse a su entidad financiera y solicitar la cobertura forward para el pago de sus dólares.

Forward

Tasa Spot	\$	1.900
Tasa FWD	\$	1.950
Plazo		10
Tasa Cierre 1	\$	2.050
Tasa Cierre 2	\$	1.850

Tasa de cierre 2: Línea Verde

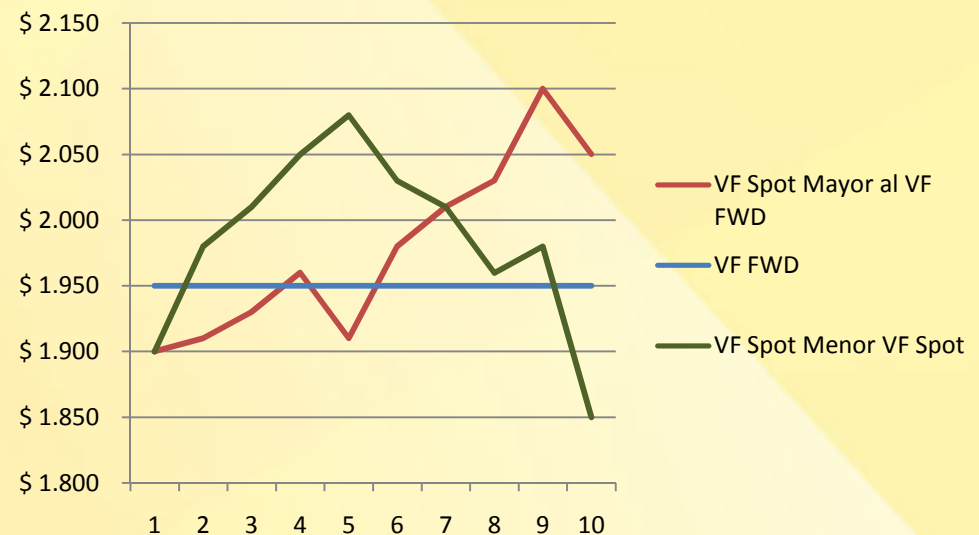
En una posición larga el cliente pierde
(Exportador)

En una posición corta el cliente gana
(Importador)

Tasa de cierre 1: Línea Roja.

En una posición larga el cliente gana
(exportador)

En una posición corta el cliente pierde
(importador)



Importadores & Exportadores

TRANSFERENCIAS

TODOS LOS FORMULARIOS.



Transferencias

- Definición:
 - Declaración de Cambio por servicios, importación, exportación, endeudamiento, transferencias y otros conceptos.
- Operaciones no admitidas por G&F:
 - Operaciones de Forex, Donaciones (excepciones), Anticipos, Honorarios: No se aceptan ya que son operaciones de alto nivel de riesgo de lavado de activos ya que no se conoce el origen real de los donantes y de las empresas que reciben el dinero.

Operaciones de Derivados

REQUISITOS & DOCUMENTOS.



Requisitos

- Periodo de tiempo o plazo superior a 3 días.
- Monto: No tenemos limite.
- Presentar Documentos Exigidos por G&F.
- Contrato marco para derivados debidamente firmado.
- Debe tener un cupo de crédito o una garantía en efectivo, por un porcentaje del valor nominal de la operación según el plazo. Esta tabla varia de acuerdo a las volatilidades del mercado.

Cobertura Maxima	
Plazo	Garantia
8	1,98%
15	2,71%
30	3,83%
60	5,41%
90	6,63%
120	7,65%
180	9,37%
360	13,26%



AGENTE DE



Documentos Exigidos por G&F

- Informe de visita ocular.
- Solicitud de vinculación completamente diligenciada.
- Estados financieros de los dos últimos años fiscales con sus respectivas notas aclaratorias.
- Estados financieros de corte del año en curso. Firmados por el representante legal y contador o revisor fiscal.
- Fotocopia legible de la declaración de renta de los dos últimos años.
- Certificado de cámara y comercio (original) con vigencia no superior a 60 días.
- Fotocopia del NIT (si en el certificado de cámara y comercio no viene descrito).
- Relación de accionistas y su participación en el capital de la compañía actualizada (si no esta relacionada en la solicitud de vinculación).
- Documento de identificación del representante legal.
- Extractos bancarios de los últimos tres meses (anteriores a la presentación de la solicitud).

Cumplimiento & Aéreas Operativas

Operaciones de Tesorería

- Todas las operaciones de Tesorería son en Pesos, la única operación que tiene cumplimiento por esta área y es de moneda extranjera es el cumplimiento de los Forward NDF.
- Para asegurar la eficiencia de las operaciones, las cartas de instrucción deben ser enviadas al fax (2)685-55-55 (Ext:228) y haber confirmado que los documentos hayan llegado completos y legibles antes de las 2:00pm (14:00 horas), hora local.
- El cierre de todas las operaciones con la mesa de dinero, deberá ser pactado en el siguiente horario: 08:00am hasta las 1:00pm (13:00 horas), hora local.

Back Office Tesorería

- El cumplimiento de las operaciones se hará en el siguiente horario: 02:00pm (14:00 horas) a 06:00pm (18:00 horas), hora local.

BACK OFFICE - TESORERÍA		
Tefefonos	(2)489-55-55 / (2)685-55-55	
Nombre	Cargo	Extensión
Raul Gallego	Administrador de Captaciones & Colocaciones	287
Severo Mancilla	Back Office	288
Eithel Belalcazar	Analista de Operaciones de Derivados	545
Sheila Guzman	Asistente de Operaciones Financieras (CDT)	318
Luis Suaza	Asistente de Cuentas de Ahorros	332



AGENTE DE



GRACIAS POR SU
ATENCIÓN.

