



BANCOLDEX
BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.

***El Banco para el desarrollo empresarial
y el comercio exterior***



PROGRAMA DE FORMACIÓN EXPORTADORA NIVEL TÉCNICO EN COMERCIO EXTERIOR



Ministerio de Comercio,
Industria y Turismo
Colombia

Libertad y Orden



PROEXPORT
COLOMBIA



BANCOLDEX
BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.

Derechos Reservados de Autor Proexport Colombia 2010



www.bancoldex.com

El Banco para el desarrollo empresarial y el comercio exterior



BANCOLDEX
BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.

***El Banco para el desarrollo empresarial
y el comercio exterior***

**ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN
PARA EL COMERCIO EXTERIOR,
DISMINUCIÓN DE RIESGOS Y MEDIOS DE PAGO
2011**

- 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** .

Cupo de Crédito Directo

Convenio ALADI

- [VER BANCOS](#)

Grado de Inversión

Riesgos Inherentes al flujo de pagos

- No pago.
- Fraude.
- Origen lícito de los recursos.
- Mecanismos de triangulación.
- Disputa comercial.

Riesgo Comercial

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

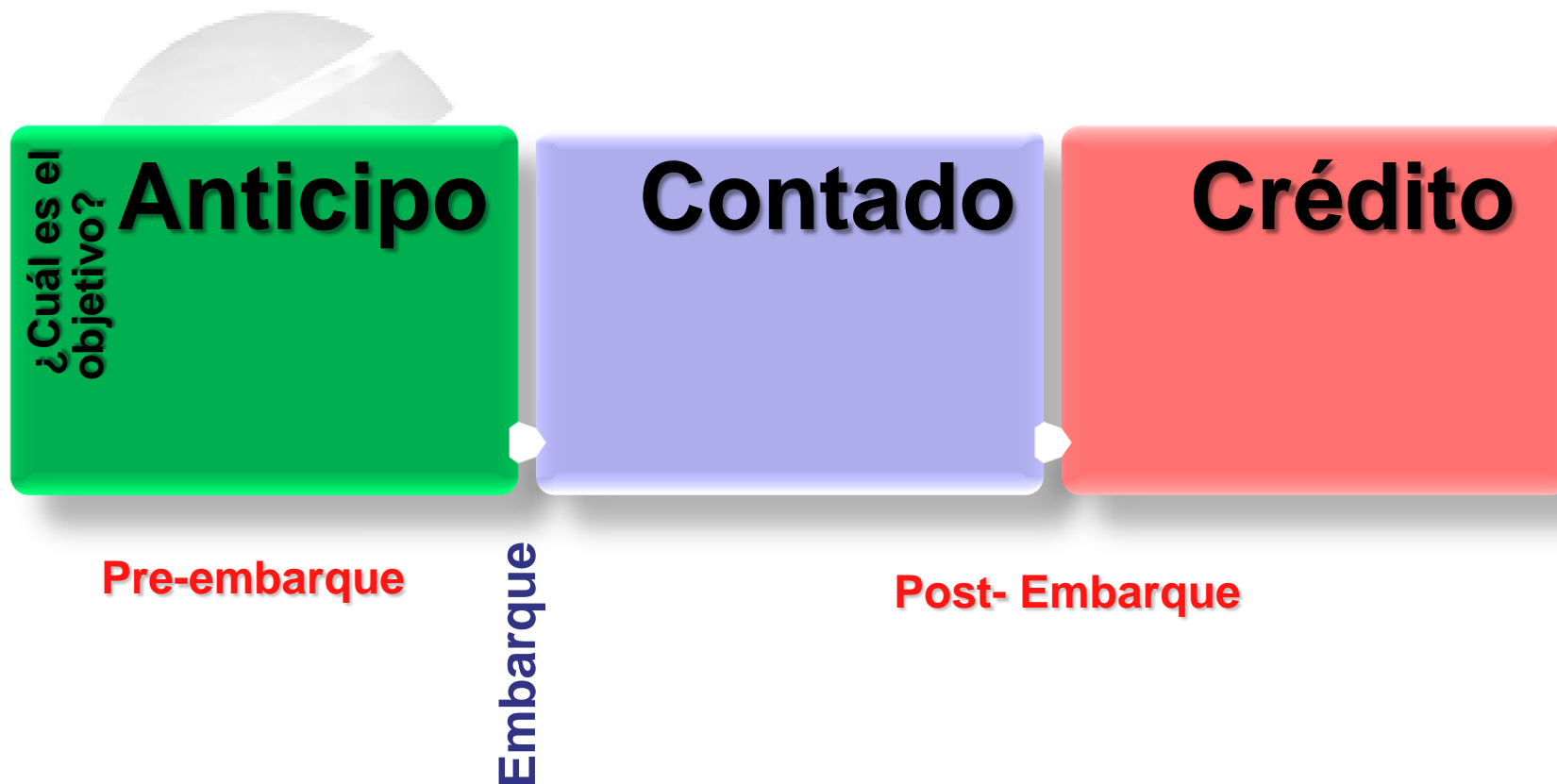
Cambios de Mercados

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

Moneda de Pago

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

Riesgos Políticos



Cuenta Abierta:

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.*

Giro u orden de pago.

Transferencia

Cheque

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

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.

Carta de Crédito.

Cobranza Documentaria.

Letra Avalada.

Garantía Standby.

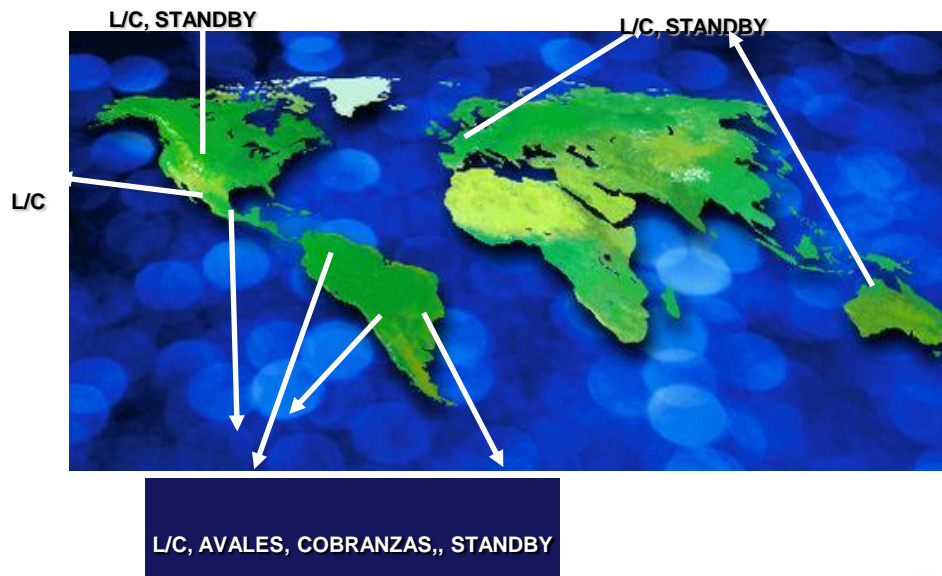
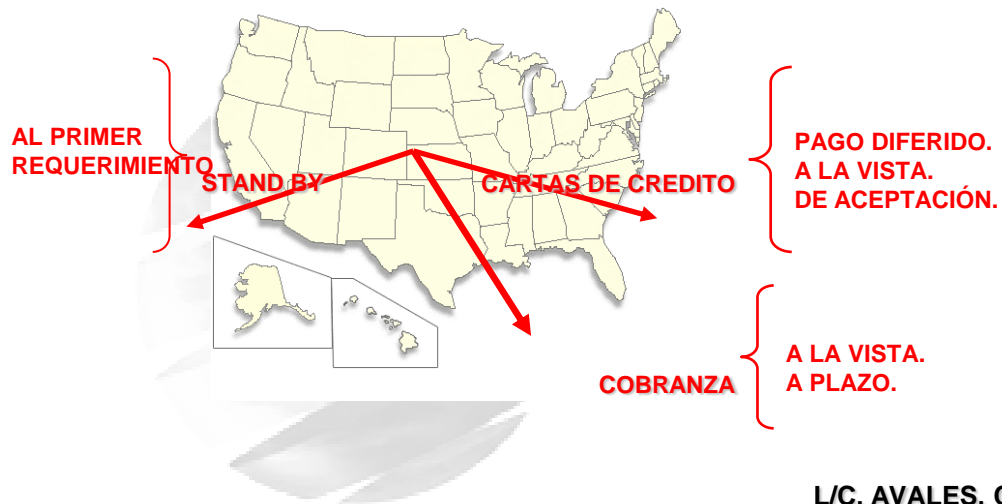
Escoger el instrumento de pago más adecuado depende de...

- 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.



Recuerde que el uso de los instrumentos de pago implica el cobro de comisiones. No olvide negociar esto con su cliente de manera explícita y por escrito.

Destino- Instrumentos de pago





Aspectos por los cuales no se emiten garantías...

- Es muy costosa.
- No se entienden.
- Enredan el negocio.
- No aplica para mi negocio.
- Mi banco no emite garantías.
- Mi banco no tiene cupos disponibles.
- No se tienen cupos disponibles.
- **No se tiene cupo con los bancos.**

- Proviene de bancos no elegibles.
- Están sujetas a documentos no admisibles.
- No se negocian las comisiones claramente.
- Se utilizan bancos innecesariamente.
- No se dan las coordenadas claras.
- Se piensa que la única opción es la carta de crédito.
- Se manejan avisadas.
- Se envía la mercancía con los documentos originales.
- No se revisan las proformas.
- Las fechas no se ajustan al cronograma del negocio.
- ***No se le proponen al comprador adecuadamente.***

2.2.1. Carta de Crédito de Comercio o L/C



Pasar al asesor

2.2.2 Letra avalada

INFORMACIÓN FINANCIERA DE COLOMBIA

Pasar al asesor

2.2.3. Cobranza documentaria



Pasar al asesor





¡Ofrecemos el descuento de los instrumentos de pago!

0 días

Tasa descuento

180 días

Negociación: Plazo Proveedor otorgado por el Exportador

Comparación:

- Costo de oportunidad.
- Descuentos pronto pago para el Comprador.
- Tasa de interés de un préstamo local.
- Otra tasa de descuento.
- Descuentos por pronto pago a proveedores.
- Tasa de financiación del comprador.

Mecanismo mediante el cual los importadores de bienes y servicios colombianos pueden financiar sus compras, a través de un Banco elegible, utilizando los siguientes instrumentos de pago:

Carta de Crédito.

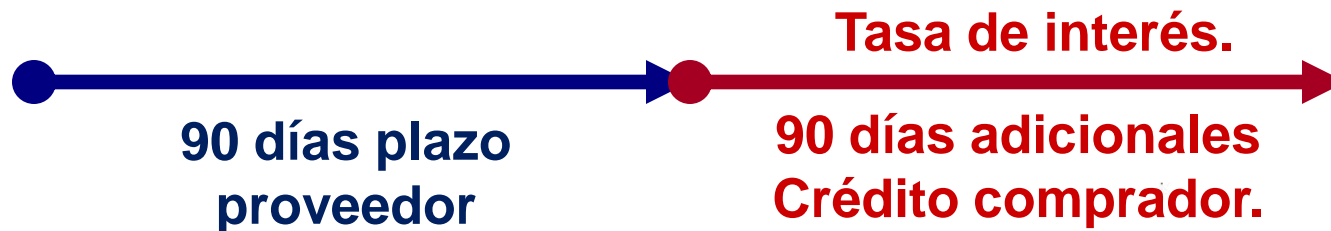
Cobranza Documentaria.

Letra Avalada.

Garantía Standby.

Negociación: Plazo Proveedor otorgado por el exportador y financiación adicional, con instrumento de pago.

Financiación adicional al plazo proveedor. (si el exportador esta de acuerdo, si el importador esta interesado y el costo es competitivo para el cliente en el exterior).



Negociación: Pago a la vista para el proveedor y financiación adicional.

Financiación a los compradores. (si el exportador esta de acuerdo, si el importador esta interesado y el costo es competitivo para el comprador en el exterior)





Información institucional

Visite nuestro portal en Internet:



www.bancoldex.com





**Oficina Regional Bancoldex
Calle 4 Norte 1N – 04 / Cali
660 49 59 – 653 0274**

**Juan Carlos Tobón P
juan.tobon@bancoldex.com**

**Nicolás F. Rodríguez
nicolas.rodriguez@bancoldex.com**

MULTICONTACTO



BANCOLDEX

**Línea de atención y servicio
al cliente**

Bogotá: 6 49 71 00

Otras Ciudades: 01 8000 91 53 00



BANCOLDEX
BANCO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA S.A.

***El Banco para el desarrollo empresarial
y el comercio exterior***

¡Gracias por su atención!