

Riesgos financieros en operaciones de comercio exterior

Dun & Bradstreet Perú
José Dueñas Sánchez

Contacto: Christian Cisneros
cisnerosc@dnbperu.com.pe

23 de setiembre de 2015
Lima, Perú

dun&bradstreet

Riesgos Financieros en el Comercio Exterior

El entorno de negocios actual presenta aún muchos retos para las empresas por lo que el riesgo y su adecuada administración ocupa un lugar primordial en las agendas de todas las compañías. Los negocios evolucionan –lo cual trae consigo nuevos riesgos– y al mismo tiempo se adaptan a los cambios provocados por la economía posterior a la crisis. La capacidad de las organizaciones para anticipar las amenazas, responder y adaptarse continuamente depende más que nunca de la **fortaleza de su proceso de administración de riesgos.**



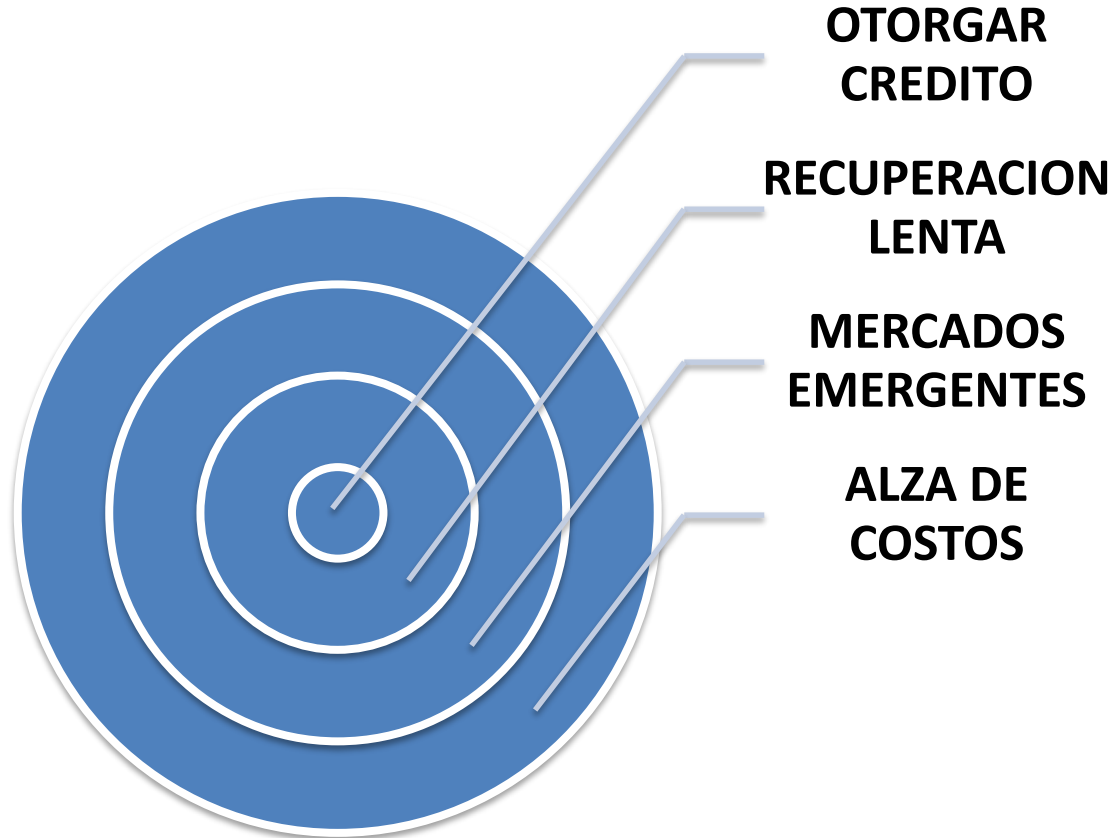
Medios de Pago en el Comercio Internacional



Riesgos inherentes en operaciones de comercio internacional



Los principales Riesgos de negocios



Riesgos Financieros en el Comercio Exterior



Apoyo al Comercio Exterior

CREDITOS POST EMBARQUE

DESCUENTOS DE DOCUMENTOS

OPERACIÓN BANCARIA EXTERNA

GARANTIAS BANCARIAS

NUESTROS CLIENTES

HISTORIAL DE OPERACIONES

SON DUEÑOS

ARRENDATARIOS

PAISES DE BAJO RIESGO

DOCUMENTOS UTILIZADOS EN LOS MEDIOS DE PAGO

**DOCUMENTOS
FINANCIEROS**

**DOCUMENTOS
COMERCIALES**

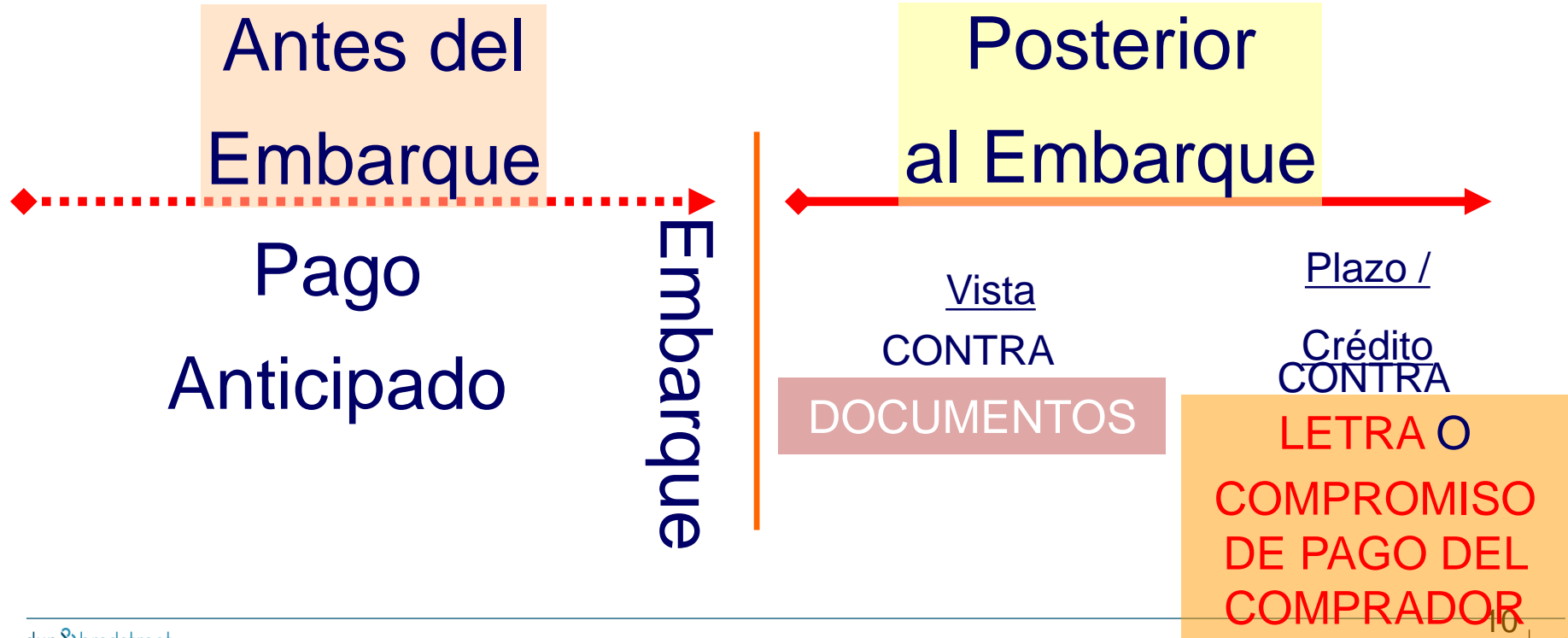
DIRECTOS

- EFECTIVO
- TARJETAS DE CREDITO
- CHEQUE PERSONAL
- CHEQUE BANCARIO
- ORDENES DE PAGO O TRANSFERENCIAS

INDIRECTOS

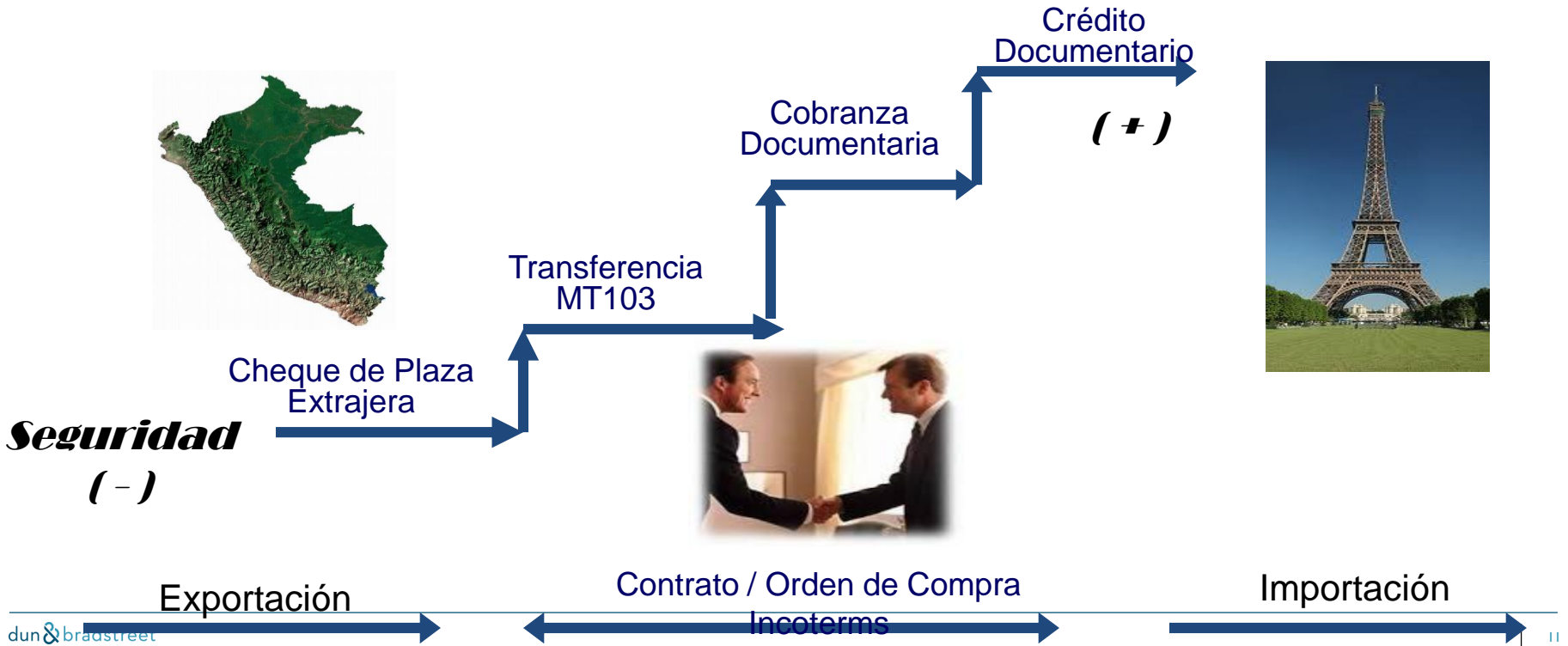
- COBRANZAS SIMPLE
- COBRANZAS DOCUMENTARIAS
- CREDITOS DOCUMENTARIOS O CARTAS DE CREDITO

Momento de Pago (¿cuándo?)



Medios de Pago Internacional, también tienen riesgos

“Mundialmente aceptados, favorecen el intercambio comercial entre compradores y vendedores de diferente nacionalidad, idioma, ley, uso y costumbre”



Cobranzas Documentarias

Tipos de cobranzas

Cobranza a la vista

Cobranza de pago diferido / aceptación

Cobranza avalada

Cobranza simple

Cobranza Directa (Direct Collection)

Tipos de documentos

Financieros

Comerciales

Características

Debe existir confianza entre el comprador y el vendedor

Está regulada por la publicación N° 522 de la CCI, Paris

Los bancos no aseguran el pago, solo siguen instrucciones de cobranza



Carta de Credito

Tipos

Avisada

Confirmada de pago diferido / aceptación

Clausula Roja

Irrevocable

Financiada

Características

Negociadas en orden

Está regulada por la publicación N° 600 de la CCI, Paris

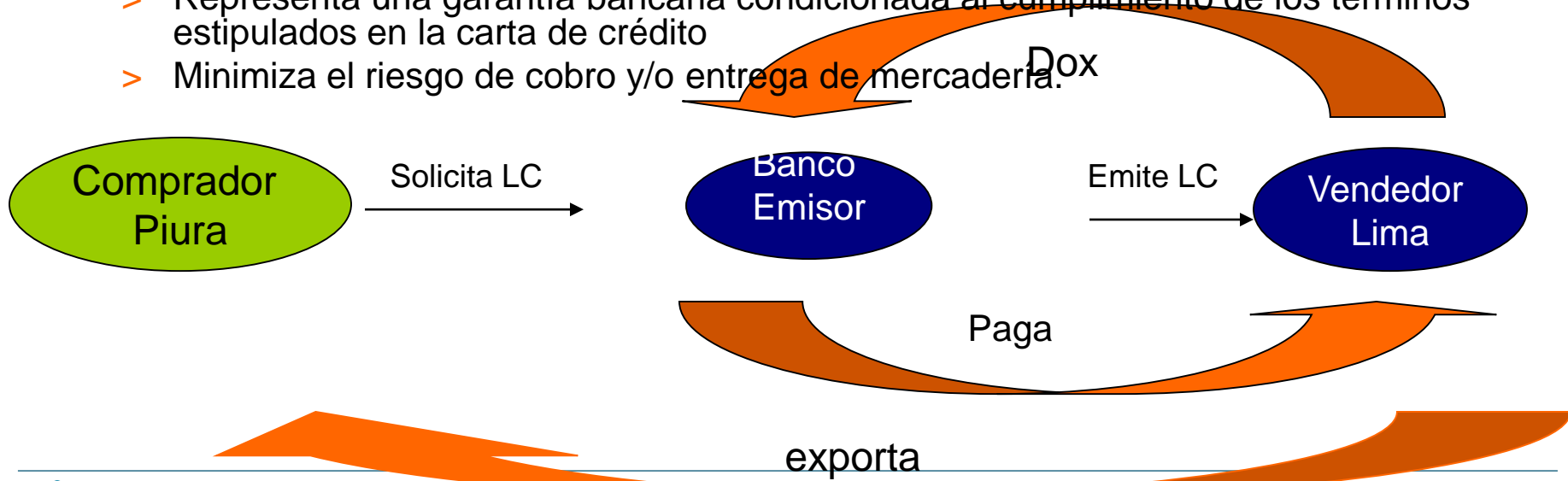
NOTA

Si Carta de Credito presenta discrepanciasel pago puede dilatarse o no ser pagado



Carta de Credito Domestica

- ▶ Considerada como un medio de pago local muy efectivo y seguro.
- ▶ A solicitud de un comprador, asumimos el compromiso de pago al vendedor , siempre y cuando éste cumpla con las condiciones solicitadas en la carta de crédito.
- ▶ Beneficios:
 - > Favorece las transacciones entre compradores y vendedores locales que no han tenido relación comercial o existe desconfianza mutua.
 - > Representa una garantía bancaria condicionada al cumplimiento de los términos estipulados en la carta de crédito
 - > Minimiza el riesgo de cobro y/o entrega de mercadería.

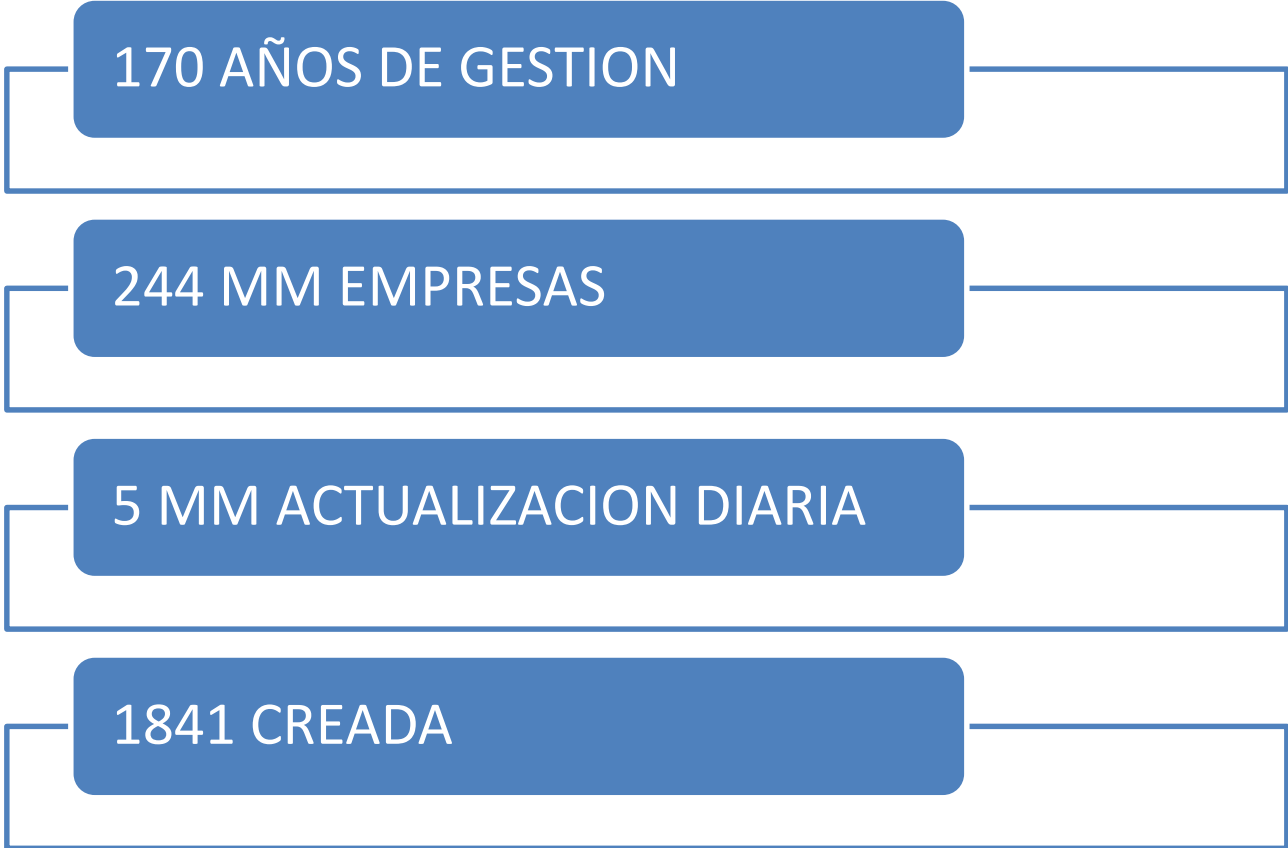


Financiamientos

MODALIDADES



DUN & BRADSTREET EN CIFRAS



GESTION DE RIESGOS



ACTIVO DE LA EMPRESA



NUESTROS CLIENTES SE PREGUNTAN

“«¿Cómo puedo compartir *insights* críticos con mis colegas de Ventas y Marketing?»»

“«¿Cómo puedo reducir mi exposición a cuentas de alto riesgo?»»

«¿Cómo puedo captar rápidamente clientes con estabilidad financiera?»»

«¿Cómo puedo reducir las deudas incobrables en mi organización?»»

«¿Cómo puedo tratar por igual y de manera objetiva a los nuevos y actuales solicitantes de crédito, independientemente de dónde se encuentren?»»



D-U-N-S Number

El Numero D-U-N-S (Data Universal Numbering System) es un código de identificación de empresas exclusivo de D&B reconocido por las principales organizacion del mundo.

- IDENTIFICA EL RIESGO GLOBAL.
- VINCULA PROVEEDORES RELACIONADOS
- CONSOLIDAR, LIMPIAR Y ELIMINAR REGISTROS DUPLICADOS



<http://www.empresaactual.com/informes-internacionales-empresas-informa-db-duns-number-numero/>

Los puntajes y análisis de D&B lo ayudan a anticipar el comportamiento de una compañía a través de los siguientes indicadores:



Indicador de Morosidad de D&B

¿La compañía pagará mis facturas puntualmente?



Indicador de Fracaso de D&B

¿La compañía se declarará en bancarrota o quiebra?



Indicador de Viabilidad de D&B

¿La compañía existirá el próximo año, como se desempeña vs empresas similares?



Puntaje de Fraude

Puntaje y análisis personalizado para resaltar y combatir los posibles fraudes, resultados mas solidos.



Análisis a la Medida

Una combinación del conocimiento de D&B y de su información para identificar necesidades de los clientes que no hayan sido abordadas.

Cómo los análisis predictivos de D&B lo pueden ayudar a establecer sus políticas de crédito.



COMO AYUDA A SUS ACTIVIDADES EMPRESARIALES CRITICAS

CAPTAR CLIENTES SOLVENTES

GESTION CONTINUA DEL CLIENTE

IDENTIFICAR CLIENTES CORRECTOS

Captar clientes solventes

Hacer negocios con empresas desconocidas puede conllevar riesgos y oportunidades. Permítanos ayudarlo a obtener mayor conocimiento de manera que usted pueda determinar los términos créditos más apropiados.



Los beneficios para usted:

Toda información relevante será recolectada para usted y estará disponible a tan solo un *click*.

Decisiones más rápidas con disponibilidad inmediata de información sobre más de 250 millones de empresas al rededor del mundo.

Capacidad de investigación a escala mundial para cualquier empresa disponible en nuestra base de datos.

Gestión continua del cliente - Upselling



Los beneficios para usted:

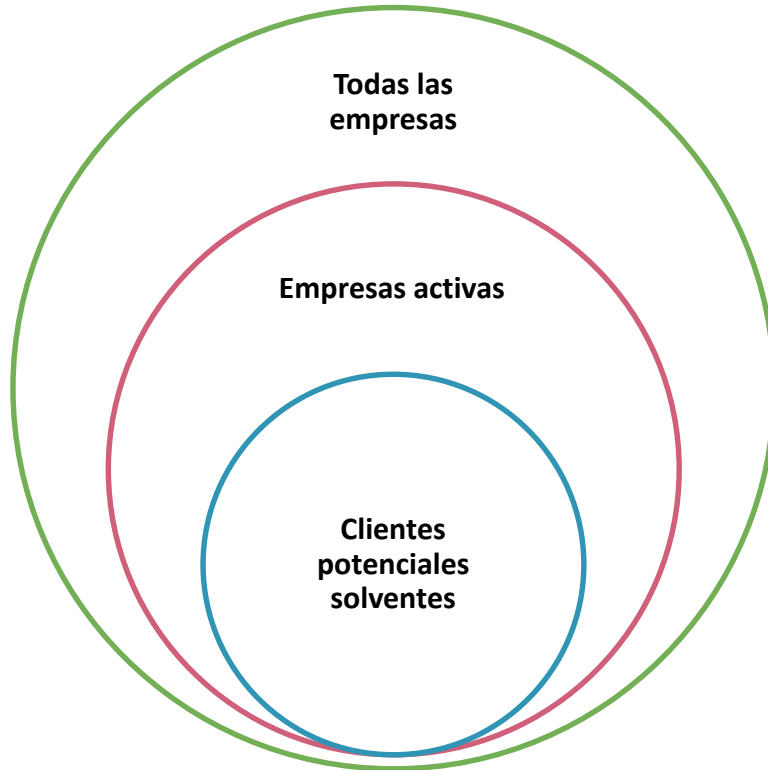
Utilizar **conocimientos de cartera** para establecer sus políticas de crédito.

Priorizar los cobros y **gestionar los límites de crédito**, comparando los riesgos con las oportunidades.

Identificar las **exposiciones grupales**.

Reaccionar rápidamente a los **cambios en su cartera**.

Identificar a los clientes «correctos»



Los beneficios para usted:

Utilizar **conocimientos de cartera** para establecer sus políticas de crédito.

Priorizar los cobros y **gestionar los límites de crédito**, comparando los riesgos con las oportunidades.

Identificar las **exposiciones grupales**.

Reaccionar rápidamente a los **cambios en su cartera**.

- Un mejor control de riesgo desde un inicio.
- Una utilización más eficiente y efectiva de presupuestos de marketing reducidos.
- **Conviértase en un facilitador corporativo** con sus socios de ventas y marketing.

FCE = Factores Críticos de Éxito



Eficiencia en los Recursos



Fortalecimiento de la empresa



Costo Financiero



Enfoque comercial

Cómo nuestras soluciones han ayudado a
profesionales de la gestión de créditos al
ingreso a nuevos mercados y obtener
financiamiento

Impulsar la toma de decisiones en temas de crédito en los mercados europeos



- Una empresa recibió ordenes de compra de 05 empresas europeas.
- Los conocía por pagina web y correos
- Importe a financiar USD100,000.00 pre embarque.

La solución:

Una visión única del cliente y gestión de su cartera por parte de D&B



Datos globales y conocimiento

Empresa utilizó la base de datos de D&B para obtener información actualizada sobre sus clientes, y la Administración de Cartera para desarrollar una mejor visión del cliente.



Análisis predictivo de los datos del mercado

El Administrador de Cartera le permitió a la empresa segmentar sus clientes gracias a los análisis de D&B, obtuvo información oportuna para solicitar el financiamiento.



Guiamiento de expertos

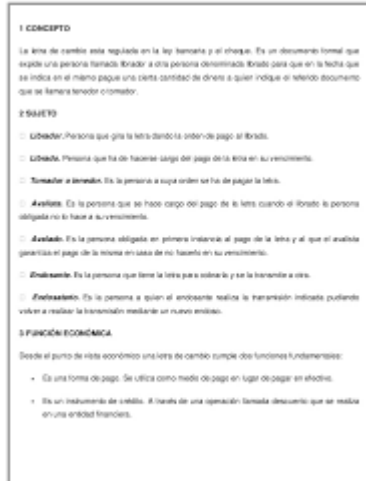
El *expertise* de D&B permitió la implementación efectiva de la información, obteniendo resultados positivos de 3 empresas



Soluciones flexibles

Con el número DUNS, pudo integrar fácilmente mejores prácticas de datos para hacerle seguimiento a sus requerimiento en los mercados globales

Utilizar conocimiento basado en datos para reducir los riesgos antes de que surjan problemas crediticios en los desembolsos



- El cliente propone a la entidad financiera financiamientos de exportación.
- Tiene información de D & B de sus clientes del exterior.
- Con dicha información puede negociar las garantías de sus operaciones
- Propone a su cliente medios de pago menos complejos al conocer situación del cliente

Informes Comerciales Dun & Bradstreet

BIR (Business Information Report) : Es el Standard Mundial D & B, generándose como resultado de una investigación constatada en el mercado. Tiene alcance Nacional e Internacional

CONTENIDO

- Inscripción de la Sociedad
- Historia de la Sociedad
- Empresas vinculadas
- Directores Acionistas
- Actividad Comercial
- Importaciones / Exportaciones
- Cantidad de Empleados
- Inmuebles
- Seguros
- Bancos
- Información Financiera, Ratios
- Referencias Comerciales, Comportamiento de pago

Con la finalización del Plan de Convertibilidad, se estableció el tipo de cambio libre desde Ene/2002. A efectos ilustrativos, a continuación se detalla la fluctuación de la moneda local con respecto al Dólar estadounidense en los trimestres dos años, a saber:

Fecha	COTIZACIÓN DEL DOLAR
Dic/2001	US\$ 1 = AR\$ 1,00
Mar/2002	US\$ 1 = AR\$ 2,85
Jun/2002	US\$ 1 = AR\$ 3,82
Sep/2002	US\$ 1 = AR\$ 3,48
Dic/2002	US\$ 1 = AR\$ 2,98
Mar/2003	US\$ 1 = AR\$ 2,92
Jun/2003	US\$ 1 = AR\$ 2,93
Sep/2003	US\$ 1 = AR\$ 2,96
Dic/2003	US\$ 1 = AR\$ 2,96

Los valores registrados corresponden al último día de cada trimestre.
Para mayor información sobre variables macroeconómicas de País, consulte el Internacional Risk and Payment.
Una publicación mensual de D&B.
Este informe es enviado en respuesta a su solicitud de información sobre:
EMPRESA MODELO S.A.
Aviso importante
Este informe puede ser reproducida sin el consentimiento de Dun & Bradstreet.

¿Cuáles son los siguientes pasos que dará para resolver sus necesidades clave?



¿Qué empresas pueden acceder a nuestros servicios?

TODAS debidamente formalizadas



Para mayor información, visite:

Perú www.dnb.com/pe
<http://www.dnb.com/>

Contáctenos:

Christian Cisneros

cisnerosc@dnbperu.com.pe

7055121 - 955148172