



Crédito y Financiamiento No-Tradiciona Como Exportar e Importar a Crédito

Ing. David Barrios, MBA

AMERILAT, LLC

Dallas, Texas

www.amerilat.com

LXXIV Feria ANIERM

Stand# 33

Mexico City Sep-2018



Crédito y Financiamiento al Comercio Internacional

- ¿Que Hacemos?
 - Apoyamos a Exportadores para vender a Clientes en USA
 - Trabajamos como Socios en Comercio Internacional:
Captación de Clientes, Ventas a Crédito, Intermediación
Aliados directos del Exportador para el Mercado de USA
 - Asesorías, Estrategias de Financiamiento y Apoyo Comunicacional
 - Apoyamos a Importadores en Mexico que compran en USA
- Nuestro objetivo es ayudar a resolver situaciones en una perspectiva : **GANAR-GANAR-GANAR**

Crédito y Financiamiento No-TradicionaI muy útil para:

- Exportador Mexicano (Venta Internacional a USA)
 - Evaluación y Ofrecimiento Express de Términos de Crédito
 - 30, 60 o 90 días para Clientes (o Prospectos) en USA
 - Exportador recibe pago Inmediato
- Importador Mexicano (Compra Internacional)
 - En Compras Internacionales a Proveedor de USA
 - Obtener Términos de Crédito a 30, 60 o hasta 90 días
- Otros: Apoyo a Proyectos e Inversiones Internacionales
 - Financiamiento a Mediano y Largo Plazo: Exim Bank, SBA
 - Financiamiento Alternativo: Fondos Privados, Private-Equity

EXPORTADOR MEXICANO

Métodos Tradicionales de Ventas Internacionales

- Venta de Exportación al Contado: 100% pre-pagado
 - Muy bueno !!!.
 - Pero Limita el Total de Ventas posibles
- Carta de Crédito de su Cliente Internacional
 - Proceso toma tiempo, documentación extensa
 - Intermediación de Bancos: Comisiones, Fees, etc.
- Venta a Crédito sin Seguro a su Comprador de USA
 - Toma tiempo el desarrollar relación comercial
 - Si acaso, le ofrece un muy corto plazo (Máx. 30 días)
 - Alto Riesgo. **¿Que pasa si su Cliente se declara en Quiebra?**

EXPORTADOR MEXICANO

Métodos Tradicionales de Ventas Internacionales

Exportación Tradicional

Crédito 30 días
Sin Seguro

Comprador

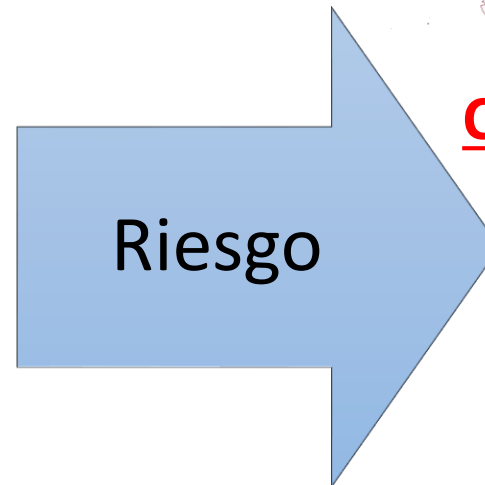
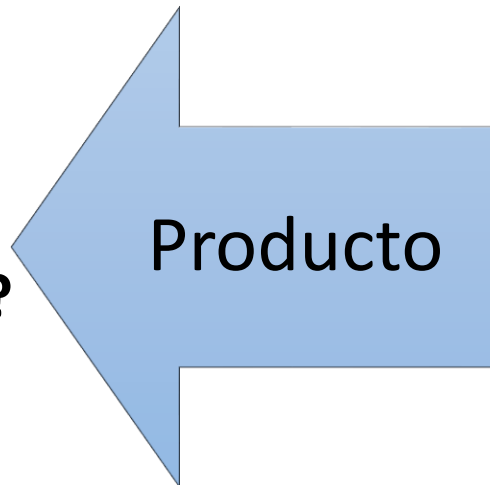
Cliente USA



USA

Buen Cliente

Pero Que pasa si:
-Cliente no Paga?
-Insolvencia?
-Bancarrota?



Proveedor

Exportador
Mexicano



Consecuencias

Pérdidas:
-Financieras
-Tiempo
-Otros costos

EXPORTACIÓN a Crédito

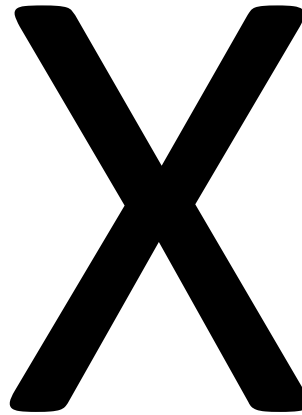
Comprador

Cliente USA



USA

Si, Queremos Comprar,
pero podemos solo con
Crédito a 60 días



Lamentablemente,
por el momento:
No hay Negocio

Proveedor

Exportador
Mexicano



Con Gusto le Vendemos,
pero solo podemos con
Pago Inmediato 100%

Exportador Mexicano

El Dilema del Crédito Internacional

- ¿ Como resolver el Dilema?
- Cuando ya hay relación comercial, pero la magnitud de la Compra no permite otorgar Crédito:
 - Por el alto Riesgo que implica vender a Crédito
 - Por falta de recursos financieros del Fabricante o Exportador, etc.
- Cuando no existe ninguna relación comercial

Un Antiguo Adagio



El Dilema del Crédito....

Es mas complicado aun, si el Crédito es Internacional

EXPORTACIÓN a Crédito

Comprador

Cliente USA



USA

Si, Queremos Comprar,
pero podemos solo con
Crédito a 60 días



**Hacemos Posible
El Negocio:
GANAR-GANAR-GANAR**

Proveedor

Exportador
Mexicano



Con Gusto le Vendemos,
pero solo podemos con
Pago Inmediato 100%

Exportador Mexicano

Una Solución al Dilema del Crédito Internacional

- **SOLUCIÓN No-Tradiciona**l de AMERILAT:
- Evaluamos de manera Express, por Sistema, la Reputación Crediticia del Comprador de USA
- Ubicamos y manejamos recursos para:
 - Asegurar, Financiar y resguardar la transacción
 - Seguro Internacional, Contratos, Inspecciones, Garantías, etc.
 - Otorgar Crédito al Cliente de USA: a 30, 60 o 90 días
 - Pagar a Exportador MX de Inmediato luego del envío



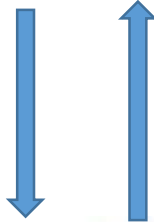
USA Bank



EXPORTACIÓN a Crédito

Fondos/
Financiamiento

“Activo Tangible”:
Facturas
Aseguradas

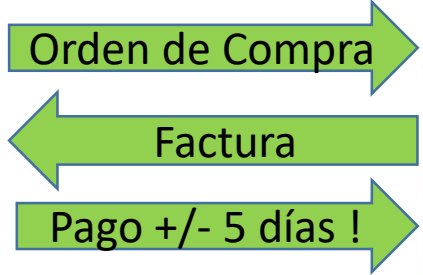
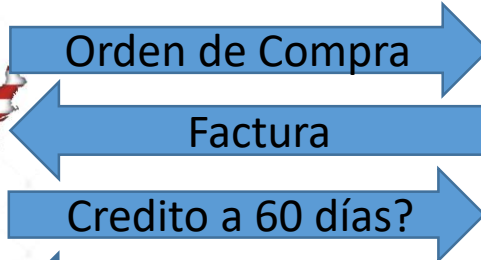


Comprador

Cliente USA

Proveedor

Exportador Mexicano



USA

Envio

Envio

Evaluar
Cliente

Seguro
Internacional
Aprobado

Aprobado

Evaluacion de Riesgo

Monitoreo y Colección de Deudas

Aseguradora
De Riesgo



EXPORTADOR MEXICANO

Método Alternativo de Ventas Internacionales

- Venta a Crédito al Comprador de USA
 - Cliente quiere Producto/Mercancía ¿Como le Vendo Ya?
 - Evaluación Express por Sistema, se determina Limite de Crédito
 - Venta inmediata ofreciendo plazo a 30, 60 o 90 días
 - Aun sin Conocer anteriormente al Cliente
 - Las Facturas de cada envío al Cliente, son Aseguradas
 - Minimiza tiempo en desarrollo de relación comercial
 - Muy Bajo Riesgo. Es una **Venta a Credito**, pero con Seguro
 - Facturas Aseguradas al 90% son un “Activo Tangible”
 - Si el Cliente no Paga, La Aseguradora Paga
 - Con ese “Activo Tangible”
 - Banco o Institución Financiera puede adelantar Dinero, CASH !!!
 - Da la Opción de Mejorar su Flujo de Caja y se Puede Vender Más

EXPORTADOR MEXICANO

Método Alternativo de Ventas Internacionales

- Bondades de Venta Internacional con Seguro de Crédito
 - Maximiza el Total de Ventas posibles:
 - Hay Clientes de USA dispuestos a Comprar más, pero a Crédito
 - Al ofrecer Crédito se les puede Vender mucho Más
 - Ampliando base de clientes: Vender a Prospectos “Desconocidos”
 - Solo con Nombre y Dirección se realiza Evaluación Express de Crédito
 - Mediante Sistema se determina si el Cliente es “Asegurable” o No.
 - Exportador ahora va a poder producir a Plena Capacidad y Vender Todo:
 - Ofreciendo Crédito Inmediato a los Clientes o Nuevos Prospectos
 - Posibilita un más Rápido y Robusto Crecimiento
 - Mejora Costo de Oportunidad: Alta eficiencia de Instalaciones
 - Se minimiza el desperdicio indirecto de recursos y de Tiempo



USA Bank



EXPORTACIÓN a Crédito

Cliente Desconocido

Fondos/
Financiamiento

AR:
Facturas
Aseguradas

Comprador

Cliente USA

Proveedor

Exportador Mexicano



Orden de Compra

Contactar Prospecto

Factura a 60 días

Orden de Compra

Cientes Nuevos

Pago +/- 5 días !



USA

Envio

Envio

Evaluar
Cliente

Seguro
Internacional
Aprobado

Aprobado

Evaluacion de Riesgo

Monitoreo y Colección de Deudas

Aseguradora
De Riesgo





AMERILAT
Your International Business Partner



AMERILAT
Your International Business Partner



EXIM
EXPORT-IMPORT BANK
OF THE UNITED STATES

atradius
Managing risk. Enabling trade.



ace insurance



ZURICH®



DUCROIRE | DELCREDERE



HCC
Mind over risk



EULER HERMES

GULF COAST
BUSINESS CREDIT



U.S. Small Business
Administration



IF FUNDING®

coface
FOR SAFER TRADE

CHARTIS





AMERILAT
Your International Business Partner



AMERILAT
Your International Business Partner



IMPORTADORES

- **Necesito IMPORTAR:**
 - Insumos
 - Inventario
 - Maquinaria Fabricada en el Exterior: USA, China, EU, etc.
 - Equipos Industriales, Cualquier Rubro
- **Mi Empresa Tiene Excelentes Referencias !!!**
- ¿Ahora Puedo IMPORTAR A CRÉDITO?
- Entonces, Dígame ¿Cómo y Dónde?

IMPORTACION a Crédito

Proveedor

Internacional

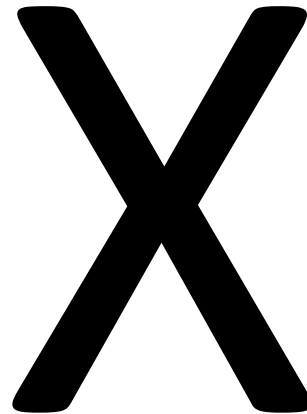


USA

Podemos Venderle de Todo,
pero **100% Pre-Pagado**



China, UE, etc.



Lamentablemente,
por el momento
No hay Negocio
Posible

Comprador

Importador
Mexicano



Podemos Comprar, pero
con Crédito a 60 días!

IMPORTADOR MEXICANO

Métodos Tradicionales de Compra Internacional

- **Compra 100% pre-pagado**
 - Afecta Flujos de Efectivo (Cash Flows)
 - Afecta Ciclos de Su Negocio: Esperar por la importación del inventario, no puede fabricar/revender. Se alejan las Cuentas por Cobrar de su negocio
- **Línea de Crédito de su Banco local**
 - Pago de Intereses y comisiones. Aumenta Pasivos. Bajos límites, Colateral.
 - Alarga su Ciclo del Negocio y aun con buen perfil, su Banco se la pone difícil
- **Carta de Crédito de su Banco local**
 - Comisiones adicionales, Fees, Pago de Intereses
 - Algunos requieren colateral y/o Fianzas de Garantías
 - Requiere documentación extensa.
- **Crédito Directo del Fabricante de USA, Europeo o Chino?**
 - Poco común. Muy corto plazo (algunos máx.30 días, si tiene relación comercial)

Importador Mexicano

Una Solución al Dilema del Crédito Internacional

- **SOLUCIÓN No-Tradicional de AMERILAT:**
- Evaluación de **Reputación Crediticia de Su Empresa**
 - **Decisión de Aprobación Inmediata: US\$10K hasta US\$100K.**
 - Solo se necesita Orden de Compra para iniciar proceso
- Ubicación y Cotización de Productos o Equipos
- Ubicamos y manejamos recursos Financieros para:
 - Otorgarle Crédito a su Empresa: a 30, 60 o 90 días
 - Asegurar y resguardar la transacción
 - Seguro Internacional, Contratos, Inspecciones, Fianzas, etc.
 - Pagar a Fabricante en USA o Internacional
- Apoyamos en el proceso de Compra Internacional



Banco
En EEUU



IMPORTACIÓN a Crédito

Fondos

Activos:
Cuentas Por Cobrar

Proveedora

Empresa
De EEUU



Cliente

Empresa
Compradora
En México



Orden de Compra

Facturación / Envío

Pago a los 60 días

Pago de
Primas

Póliza
de Seguro

Aseguradora
De Comercio
Internacional



Evaluación/Monitoreo de Riesgo

Cobranza de Deudas por Impago

IMPORTADOR MEXICANO

¿Usted desea comprar a Crédito?

- **Mantenga Excelente la Reputación de su Empresa**

- Solicite Crédito
- Pague siempre a tiempo. Cumpla TODOS sus compromisos !!!
- ¿Aun No Tiene Crédito? Cultive relaciones con Proveedores, Compre Pre-pago primero; Tendrá referencias y luego Crédito

- Use Proveedor Internacional Respaldado por:

- Aseguradoras de Comercio Internacional
 - Evaluación/Monitoreo del crédito y desempeño de Empresas
 - **Pídale que evalúen e incluyan su Empresa en base de datos**

- Trabaje con Proveedor Internacional Flexible

- Con Alternativas Financieras: Proveedor abierto a resolver su caso
- Utiliza distintos programas y opciones de Crédito y Financiamiento

Financiamiento No-Tradiciona Otras Opciones de Inversión Internacional

- Inversiones Internacionales en Proyectos: Infraestructura, Energías Renovables, Bienes y Raíces
- Financiamiento Alternativo:
 - Fondos Privados (Private Equity Funds)
 - Banca Privada (Private Banking)
 - Fondos Soberanos (Sovereign Funds)
- Opciones de Financiamiento:
 - Deuda: Préstamos a Proyectos
 - Equity Financing: Con Participación Accionaria en Proyectos
- Energías Renovables, Proyectos con licencias del Gobierno:
 - Solar o Eólico; Generación Eléctrica, Petróleo y Refinación
- Financiamiento Inversiones por Agencias Multilaterales
- OPIC, BID, BM

Crédito No-Tradicional Construyendo un Nuevo Paradigma

Comercio Internacional

CONFIANZA
CREDIBILIDAD
RESPONSABILIDAD

International Trade

Exportador
y/o
Fabricante

Proveedor

Cliente



Bancos/Financieras



Aseguradora de Riesgo

Otros Actores:

- Ag. Aduanales
- Transportistas
- Contadores
- Abogados
- Cias. Inspección
- Afianzadoras



Crédito y Financiamiento No-Tradicional: Como Exportar e Importar a Crédito

Gracias!!!

Thank You!!!



Stand# 33

AMERILAT, LLC

www.amerilat.com

Dallas, Texas

Ing. David Barrios, MBA