

Nosotros hemos estado haciendo negocios con AgriCap por más de 2 años. Su producto es fácil de entender, son amigables y competitivos, su programa de financiamiento nos permite continuar creciendo en nuestro negocio.

Wayne Miller, Presidente
Southern Produce



América Latina
Ultimas Noticias
N 37-14 y El Comercio
Quito-Ecuador

tel: 593.2.6000 580
tel (USA): 213.291.8834
Movile: 5939.632.5462 / 5939.945.0578

edavila@agricap.com
joleon@agricap.com
www.agricap.com

Estados Unidos
350 S. Figueroa Street, Suite 501
Los Angeles, CA 90071

tel: 213.542.5232
fax: 213.687.8333
www.agricap.com

E
J
E
M
P
L
O
S

P
R
Á
C
T
I
C
O
S



**Financiamiento
Para El Sector
Exportador
Latino Americano**





Desde el 2001, distribuidores, agricultores, transportistas, brokers, mayoristas y otros más como Usted se han beneficiado de las soluciones financieras de EcuAgriCap; soluciones para mejorar el capital de trabajo, crecimiento del negocio y manejo de riesgos crediticios.

Porque nosotros nos especializamos en el financiamiento de todos los exportadores Latinoamericanos en todos los segmentos del mercado tales como: productos perecibles, agrícolas, industriales, productos procesados y muchos más; nosotros entendemos sus características únicas: la gente, procesos, retos, oportunidades y financiamiento hecho a su medida.

Nosotros proveemos soluciones financieras ágiles, aprobamos a nuestros nuevos clientes de manera rápida y nuestros fondeos son inmediatos, los mismos que no están basados únicamente en sus estados financieros.

Si usted exporta a los EEUU, Canadá, Europa, o Asia contáctenos y recibirá una evaluación a sus necesidades financieras.

593.2.6000 580
tel (USA): 213.291.8834
edavila@agricap.com / jfleon@agricap.com
www.agricap.com

Ejemplos Prácticos

Evalúe usted mismo nuestro trabajo. Observe como parte de nuestras soluciones financieras han ayudado a las siguientes empresas. Para más casos de estudio visítenos en nuestra página web www.agricap.com.

Exportador Brócoli Guatemala

La Exportadora ABC tiene en el negocio cerca de 15 años, tiempo en el cual ha desarrollado una importante relación comercial con un comercializador en EEUU. Las ventas medias mensuales de ABC eran \$200,000, su cliente le solicitaba mayor volumen pero no podía cumplir por falta de capital de trabajo. ABC estaba en el límite de endeudamiento con el sistema financiero bancario lo que le impedía acceder a nuevas líneas. Luego del trámite de calificación se firmó el acuerdo de factoring, teniendo como resultado.

Ventas mensuales de facturas \$400,000 (nuevo monto alcanzado), tasa de descuento 2.25%, costo = \$9,000

Descuento conseguido por pronto pago con sus proveedores de materia prima 9%, ahorro \$21,600

Ahorro neto 21,600 – 9,000 = **\$12,600 al mes**

Exportador de Camarón Congelado en Ecuador

La empresa XYZ tiene 20 años en el mercado, tiempo en el cual se ha posesionado como una de las empresas líder en el mercado camaronero. La empresa mantiene créditos a mediano plazo con la banca local. La empresa desea incrementar sus ventas en un 30 % para el nuevo año fiscal y mejorar la rentabilidad de accionistas en la empresa. Con EcuAgriCap; dinero que ingresa a la compañía sin constar como deuda en los balances; ha convertido todas sus cuentas por cobrar en dinero en efectivo y con éste, esta comprando camarón con descuentos importantes a sus proveedores debido a un pronto pago y esta disminuyendo de manera paulatina sus deudas con la banca local.

Exportador de Piña en Costa Rica

La empresa YUE tiene 500 hectáreas de piña. La banca local le exigía un 140% de garantías reales para poder otorgarle un nuevo préstamo. Esta empresa ha estado limitada en vender sus productos a intermediarios locales debido a que fue víctima de estafa por parte de un importador Europeo.

EcuAgriCap calificó y asumió el riesgo financiero crediticio de dos nuevos compradores americanos de la empresa YUE. El resultado actual es que esta empresa esta exportando el 90% de su producto a dos compradores calificados y serios norte americanos, los mismos que están garantizados por EcuAgriCap. El importador le paga mejores precios y con el flujo inmediato de EcuAgriCap ahora el exportador tiene un mayor capital de trabajo para comprar mas fruta de los pequeños productores de la zona.

Exportador de Pescado Congelado en Ecuador

Esta empresa tiene en el mercado 5 años. Esta empresa exporta pescado congelado con valor agregado. La empresa vende US\$ 200.000 al mes a dos compradores en el mercado norte americano desde que inició su negocio. Sus dos compradores han solicitado más contenedores, pero el exportador no tiene el capital de trabajo para satisfacer sus necesidades y no desea incrementar su actual deuda con la banca local debido a que no tiene las garantías requeridas por el banco local. Los productos de esta empresa tienen una gran demanda por parte de otros compradores en Europa y en EEUU. El exportador tenía miedo de vender su producto ya que los importadores le solicitan crédito de por lo menos 30 días de arribo por contenedor. EcuAgriCap calificó a sus nuevos compradores y les otorgó una línea de crédito de US\$ 200.000 a cada uno de ellos y ahora el exportador esta facturando cerca de US\$ 1,000,000 al mes; a través de un factoring sin recurso.