

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO



FACULTAD DE ECONOMÍA

UNIDAD DE APRENDIZAJE: FINANCIACION INTERNACIONAL DE LA EMPRESA

MONOGRAFIA: "IMPORTANCIA DE LAS NUEVAS MODALIDADES DE FINANCIACION INTERNACIONAL Y LAS OPERACIONES DE IMPORTACION"

LICENCIATURA EN RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES

TOTAL DE CREDITOS: 8

M. EN E. JOSE ANGEL GONZALEZ ARREARAN

OCTUBRE DE 2015

DATOS DE IDENTIFICACION

UNIDAD DE APRENDIZAJE: **Financiación Internacional de la Empresa**

PROGRAMAS EDUCATIVOS EN LOS QUE SE IMPARTE: **Licenciatura en Relaciones Económicas Internacionales.**

AREA DE DOCENCIA: **Gestión Internacional de la Empresa**

TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE: **Curso-Taller.**

CARÁCTER DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE: **Obligatorio.**

NUCLEO DE FORMACION: **Integral.**

MODALIDAD: **Presencial.**

HORAS TEORIA: **2**

HORAS PRÁCTICA: **4**

TOTAL DE CREDITOS: **8**

AUTOR: **M en E. José Angel González Arrearán**

CONTENIDO

PORTADA.....	1
DATOS DE IDENTIFICACION.....	2
PRESENTACION.....	4
RELACION ENTRE LOS CONTENIDOS DE LA MONOGRAFIA Y LOS OBJETIVOS DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA.....	5
1. Introducción.....	6
2. Características relevantes de los nuevos medios de cobro y pago internacionales.....	6
3. El factoring Internacional o de Exportación.....	8
4. El forfaiting internacional.....	14
5. El Leasing Internacional.....	20
6. La Financiación Internacional de las Operaciones de Importación.....	24
7. La financiación de las importaciones en la propia divisa con facturación en otra divisa.....	28
8. La financiación en otra divisa que no es el euro.....	32
9. La financiación en otra divisa cuando la de facturación es la propia del importador.....	35
10. Conclusiones.....	36
11. Recursos que suscitan el interés por el estudio o facilitan el aprendizaje.....	37
12. Bibliografía.....	61

2. PRESENTACION

El entorno de creciente globalización de la economía hace que la internacionalización de las empresas ya no pueda ni deba ser considerada solo como un deseo o una aventura, sino como una autentica necesidad. Y esta necesidad se hace mucho más evidente para aquellas empresas que se encuentran en países y sectores de actividad económica, inmersas bajo profundas fuerzas de la competencia que les obligan a ir más allá de las tradicionales operaciones de comercio exterior y forzándoles a buscar nuevas formulas de internacionalización, incluyendo las relacionadas con las de inversión directa en otros países.

Cuando el proceso de internacionalización de una empresa se desarrolla y consolida, todo el management directivo debe ser revisado y ajustado. Junto a las otras funciones básicas de la cadena de valor empresarial, también la función financiera requiere nuevos enfoques y criterios de actuación, tanto a nivel de estrategias como de la operativa diaria.

Por ello, el contenido de esta monografía pretende recoger de forma, lo mas practica posible, aquellas técnicas más relevantes de la gestión financiera internacional de la empresa y de ahí su título de “Financiación Internacional de la Empresa”.¹

Es por esto, que este monografía pretende llevar a cabo un breve análisis sobre las tres principales fuentes de financiación internacional: el factoring, forfaiting y el leasing internacionales, los cuales brindan a los empresarios nuevas opciones, estrategias y posibilidades de optimizar sus recursos, eficientar sus procesos e incrementar sus ganancias a través de métodos no tan convencionales como los utilizados comúnmente y relacionarlos con las formas de financiamiento que tiene la empresa en las diversas operaciones de importación que lleva a cabo

¹ Es importante señalar que esta monografía aborda de manera muy específica lo que son las nuevas modalidades de la financiación internacional en el caso de las operaciones de importaciones que desarrollan las empresas.

Relación entre los contenidos de la monografía y los objetivos de la unidad de competencia.

En virtud del propósito básico que tiene esta unidad de aprendizaje referente a que el alumno conozca los elementos que conforman al financiamiento internacional de la empresa, para de esta forma tener una mejor base al momento de realizar un adecuado análisis económico-financiero de la empresa; por ello tras describir las características económico-financieras más significativas de las sucesivas fases del proceso de internacionalización empresarial, se analizan los diferentes aspectos de la gestión financiera directamente relacionados con las operaciones de comercio internacional.

Así y en primer lugar, en esta monografía se detallan los principales elementos de la financiación de las importaciones, lo correspondiente al seguro de cambio de las mismas; así como y de manera muy detallada las diferentes formas de la financiación de las importaciones y su forma principal de facturación como son: en la propia divisa con facturación en otra divisa, la financiación en euros con facturación en euros, la financiación en otras divisas no euros distintas de la facturación, la financiación en otra divisa cuando la facturación es la propia del importador y la finalmente la modalidad IM (FAEUR/FIDI) sin cobertura de riesgo de cambio.

Por la forma en que se abordan los temas que comprende esta monografía lo que se busca es **cubrir el objetivo general o fundamental de esta unidad de aprendizaje** que pretende que el alumno “conozca los elementos que conforman al financiamiento internacional de la empresa, para de esta forma tener una mejor base al momento de realizar un adecuado análisis económico-financiero de la empresa”²

² Con este análisis y desarrollo de este tema lo que se busca es que el alumno tenga los elementos necesarios y suficientes de la financiación de la operaciones de importaciones de las empresas.

1. INTRODUCCIÓN

En un mercado tan cambiante y globalizado, para los empresarios de todo el mundo, es indispensable determinar las fuentes de financiamiento y productividad de las compañías, que de esta forma intenta competir con mayor y mejores productos en el mercado, logrando esto con mejores maquinarias, y nuevas tecnologías, que incrementen el valor agregado a los productos nacionales, permitiendo de esta manera incrementar sus posibilidades de ingresos y ganancias.

Es por esto, que este trabajo pretende llevar a cabo un breve análisis sobre la financiación de las importaciones, lo correspondiente al seguro de cambio de las mismas; así como y de manera muy detallada las diferentes formas de la financiación de las importaciones y su forma principal de facturación como son: en la propia divisa con facturación en otra divisa, la financiación en euros con facturación en euros, la financiación en otras divisas no euros distintas de la facturación, la financiación en otra divisa cuando la facturación es la propia del importador y la finalmente la modalidad IM (FAEUR/FIDI) sin cobertura de riesgo de cambio.

Esta es la razón por la que modalidades que se caractericen por la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles, de prestación de servicios o de realización de obras, otorgando anticipos sobre tales créditos, asumiendo o no sus riesgos; o bien por la venta por parte del exportador de un documento financiero representativo de la entrega de bienes y servicios exportados, a una entidad que lo adquiere sin recurso contra el exportador, o porque la propiedad del bien objeto de leasing se encuentra en cabeza de una compañía de leasing exterior, mientras que la tenencia material del bien recae en cabeza del arrendatario financiero en otro país, brindan nuevas estrategias de expansión y comercialización de todo tipo de bienes.

Todas estas modalidades de financiación empresarial representan una buena opción a tener en cuenta para aminorar los riesgos y efectivizar y eficientar las operaciones de diversas entidades mercantiles, mismas que hoy en día no pueden quedarse atrás en esta revolución corporativa internacional.

2. Características relevantes de los nuevos medios de cobro y pago internacionales.

El proceso de globalización de los mercados hace que junto a los tradicionales medios de cobro y pagos internacionales, surjan otros medios denominados MPI. Y aunque empezaron siendo utilizados casi exclusivamente por las grandes empresas, en la actualidad se vienen usando también por las medias, y, en alguna

de sus modalidades, también por las pequeñas empresas que realizan con habitualidad operaciones de comercio exterior.

Los nuevos MPI a los que hace mención bajo referencia

LOS NUEVOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES.

MODALIDADES	PLAZO	PLAZO
Factoring internacional	Corto	
Factoring internacional	Corto	Largo
Leasing internacional		Largo

Los nuevos MPI además de ser utilizados como medios de cobro y pago, se pueden incorporar a los mismos la financiación bancaria especialmente para los exportadores anticipando en caso de que lo deseen el dinero del cobro y convirtiendo la operación comercial en una operación financiera de contado (cash)

i. Medios de cobro y pago a corto plazo

Entre los nuevos MPI, el que usa en el corto plazo es el Factoring internacional para operaciones en general no superiores a los 180 días de aplazamiento. Su creciente relevancia de factoring internacional es que, además de ser un medio de pago y cobro, se utiliza por muchos exportadores como instrumento de financiación de las exportaciones dada a la posibilidad a dicho método de proceder a anticipar cash el importe de facturación a cobrar.

ii. Medios de cobro y pago a largo plazo

Muchas operaciones de ventas internacionales se orientan hacia bienes de equipo y proyectos llave en mano.

Este tipo de operaciones requieren plazos más largos, en general superior a los dos años, por lo que implica más incertidumbre y por tanto, junto a su modalidad de cobro es muy valorado por los exportadores y su posibilidad de convertirse a la vez en un adecuado instrumento de financiación bancaria a medio y largo plazo.

En estas modalidades híbridas de cobro-financiación se destaca por su creciente aplicación:

- E factoring internacional.
- El leasing internacional.

INSTRUMENTOS DE FINANCIACION A MEDIO Y LARGO PLAZO

MODALIDADES	VENTAS INTERNACIONALES	INVERSIONES INTERNACIONALES
Factoring Internacional	SI	NO
Leasing internacional	SI	SI
Crédito oficial Exportación	SI	NO

3. Factoring Internacional o de exportación

Es utilizado por las empresas exportadoras en sus ventas internacionales con plazos de cobro a corto plazo.

El contrato de Factoring internacional es un contrato de carácter mercantil, basado en la cesión de créditos, el cliente de la entidad factor (exportador) cede o vende al factor los créditos comerciales a corto plazo (facturas) propias de su actividad mercantil, y por tanto, se libera de una serie de actividades y responsabilidades que, desde ese momento, son asumidas por el factor (servicio del factoring).

En este contrato solo intervienen dos partes como son el exportador (cliente) y la empresa factor, la operativa funcional alcanza a los demás intermediarios en las operaciones de exportador.

- CEDENTE O CLIENTE
- FACTOR DE EXPORTACION O CESIONARIO.
- FACTOR DE EXPORTACION O CORRESPONSAL.
- DEUDOR.

CEDENTE

Es el exportador que vende (cede) al factor los créditos comerciales que se han generado en el desarrollo de su actividad.

FACTOR DE EXPORTADOR

Es la entidad del país exportador, que compra los créditos originados en las ventas internacionales de su cliente (exportador) y, simultáneamente presta los servicios adicionales relacionados con estos créditos.

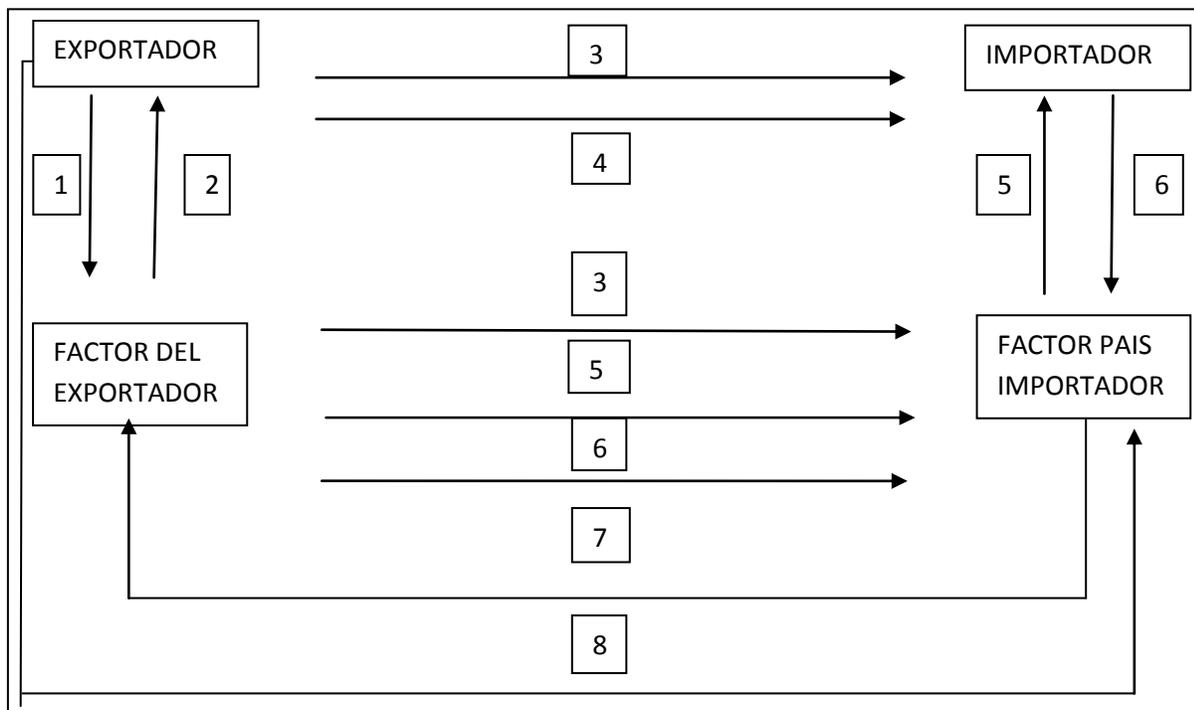
FACTOR DE EXPORTACION

Es la cantidad del País importador que actúa como corresponsal del factor de exportación para realizar las funciones necesarias en el país importador. Se relaciona con el factor de exportación mediante un acuerdo de mutua colaboración.

DEUDOR

Es el comprador extranjero del exportador importador, y por tanto, está obligado al pago de créditos comerciales de la cesión (por lo general, facturas)

ESQUEMA DEL FACTORING DE EXPORTACIÓN



4. Envío de mercancías y documentos.

5. Presentación de facturas al cobro.

6. Pago de las facturas.
7. Devolución de facturas impagadas, en el caso de que el factoring sea “con recursos”.
8. Cesión y traspaso de los riesgos, si el factoring es “sin recursos”

i. Modalidades del factor internacional

En el factoring internacional cabe diferenciar entre dos modalidades: con recursos y sin recursos. En la modalidad sin recursos admite a su vez ser complementada en diferentes modalidades.

Factoring Internacional sin recursos

- La entidad factor asume el riesgo en caso de impago del deudor, excepto cuando la falta de pago se produzca por incidencias comerciales responsabilidad del exportador
- El factor paga al exportador, que le cede los derechos de cobro, el importe del crédito cedido en las condiciones establecidas, sin depender de que cobre o no el deudor

Factoring Internacional sin recursos

- La entidad factor asume el riesgo en caso de impago del deudor, excepto cuando la falta de pago se produzca por incidencias comerciales responsabilidad del exportador
- El factor paga al exportador, que le cede los derechos de cobro, el importe del crédito cedido en las condiciones establecidas, sin depender de que cobre o no el deudor

Factoring Internacional con notificación

- Lo habitual es que el contrato de factoring internacional sea con notificación, que el comprador extranjero tenga conocimiento de la cesión de su deuda

- Firmado el contrato y antes de entregar los documentos de cobro al factor, el exportador debe enviar a sus compradores extranjeros una carta comunicándoles la firma de contrato de factoring y la cesión de los créditos comerciales a favor de la entidad factor, con el objeto de que los pagos de los documentos de crédito a su cargo se efectúen directamente al factor.

Factoring Internacional con cesión

- En c/factura se debe incluir la cláusula de cesión que es facilitada por el exportador y pegada en la factura.
- El exportador demuestra por escrito la cesión al factor de sus derechos de cobro mediante el contrato de factoring.
- El exportador, tras el análisis que la empresa factor haga de la misma, debe igualmente saber que la oferta de factoring que recibe es siempre negociable.

ii. El precio del factoring de exportación

Los dos principales son los servicios adicionales y la financiación del aplazamiento de pago

Los primeros se dividen en:

Gestión del cobro de los créditos cedidos

- Respetar los medios de cobro acordados entre el exportador y el importador
- Controlar las cuentas a cobrar correspondientes a los créditos cedidos
- Informar al exportador de cada una de las incidencias del cobro
- Realizar un seguimiento del estado contable de la cuenta de cada uno de los importadores

Clasificación crediticia de los compradores extranjeros

- Analizar la solvencia de los potenciales compradores y los clasificar según su ranking crediticio
- Asignar una línea de riesgo para cada comprador extranjero

- Ayuda a seleccionar la cartera de clientes extranjeros óptima

Cobertura completa del riesgo de insolvencia del comprador extranjero

- Depende del tipo de contrato de factoring realizado
- Puede llegar a ser el cien por cien del citado riesgo de insolvencia

Financiación del aplazamiento de pago

Cuando se realiza e incluye la financiación de los créditos cedidos, la práctica destaca las siguientes condiciones:

- Limite de pagos anticipados
- Porcentaje a anticipar
- Tipos de interés a aplicar

El coste efectivo del factoring internacional

CONCEPTOS	FACTORING INTERNACIONAL	FORFAITING INTERNACIONAL
-----------	----------------------------	-----------------------------

Ventajas y análisis comparativo del factoring internacional

- Clientes extranjeros habituales
- Superar limitaciones en mercados internacionales
- Elimina el riesgo de insolvencia
- Incremento de las exportaciones
- Financiación inmediata
- Ahorro de costes fijos

Análisis comparativo del factoring – forfaiting internacional

Precio servicios
adicionales

Financiación
anticipada créditos
comerciales
cedidos

iii.

SERVICIOS	Financiación y otros	Financiación
BIENES FINANCIABLES	Normalmente, existencias y bienes intermedios	Normalmente, bienes de equipo
PLAZO	Rara vez excede de 180 días	Puede llegar hasta 7 años
ÁMBITO	Operaciones locales y de comercio exterior	Normalmente comercio exterior
NÚMERO DE OPERACIONES	El límite se fija analizando clientes	Se estudia caso por caso
RECURSO	Con RECURSOS Sin RECURSOS	Sin RECURSO
DOCUMENTOS	No requiere documentos concretos	Letras y pagarés
RELACIÓN CON EL EXPORTADOR	Habitual	Esporádica o nula
FORMA DE TOMAR LA FINANCIACION	Flexible, una vez cedido el crédito se puede disponer de financiación en el momento e importe deseado	Por todo o parte, pero fijado previamente
TOTAL DE LA FINANCIACIÓN	Por el total de la deuda o por una	Cedidos los documentos de la

parte, pero fijado previamente	deuda, se puede obtener la financiación en el momento e importe que se elija
-----------------------------------	---

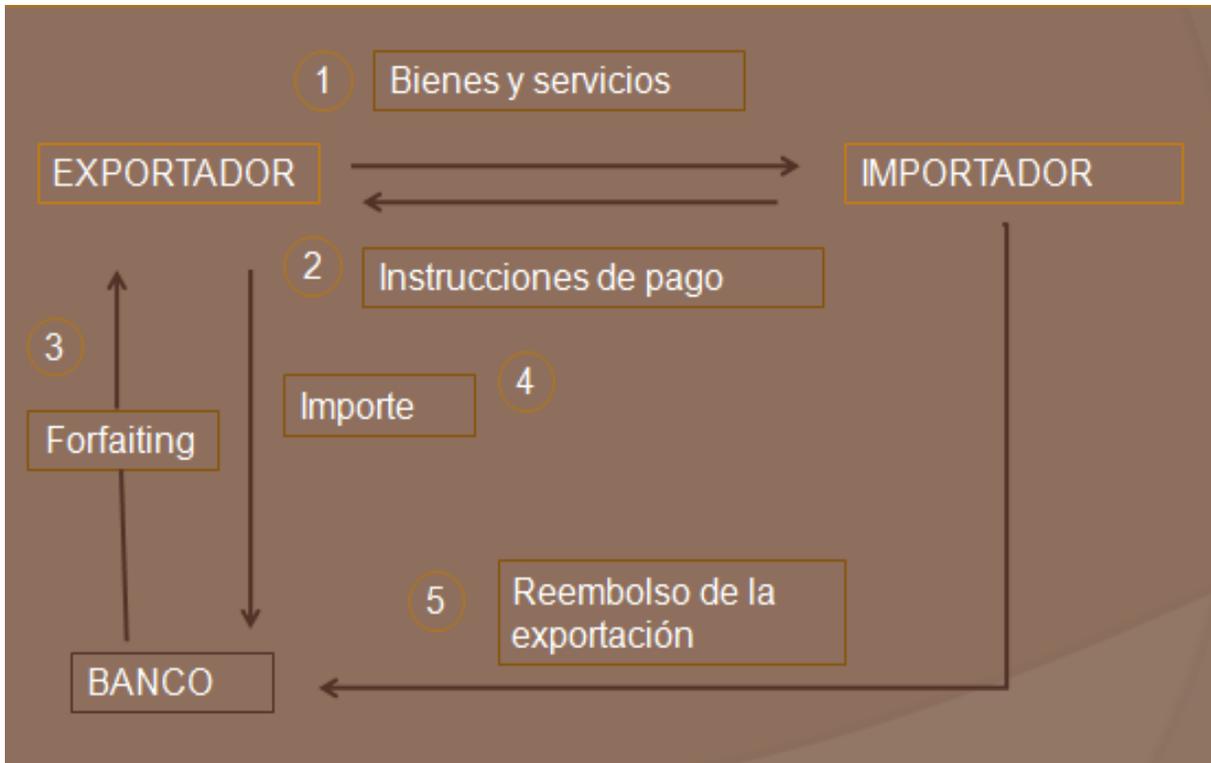
4. EL FORFAITING INTERNACIONAL.

El forfaiting es una modalidad de financiación bancaria, que está configurado conceptualmente como un híbrido entre los medios de cobro internacionales y financiación internacional. Consiste en el descuento sin recursos contra el exportador y a tipo fijo de documentos de pago o instrumentos de crédito (letras o pagares) librados a cargo del importador, y que son vendidos en firme a un intermediario financiero. FORFAITER.

Además es un instrumento muy adecuado para las ventas internacionales con vencimiento a medio y largo plazo. Al facilitar la financiación de las mismas ventas que vayan dirigidas a países de alto riesgo, de bienes de equipo e importes elevados.

Los intervinientes y operativa del forfaiting internacional.

Intervinientes y actuaciones del forfaiting internacional



Funcionamiento:

- El exportador suministra bienes y/o servicios sujetos a los términos del contrato comercial firmado medio de pago elegido e INCOTERM designado.
- El importador hace llegar al exportador letras aceptadas u otros documentos con diferentes vencimientos y por el importe aplazado de la operación.
- El exportador, con los derechos de cobro frente al importador materializados, en este caso, en letras de cambio, se dirige a su banco financiador para concertar una operación de forfaiting, por la cual el banco adquiere del exportador las letras y tras una serie de trámites se convierte en tenedor legítimo de las mismas.
- El banco, anticipa al vendedor el importe de las letras, menos la tasa de descuento y comisiones pactadas. La moneda de financiación puede o no coincidir con la recogida en el contrato comercial, lo que implica riesgo de cambio para alguna de las partes.

- Tras el incumplimiento por parte del exportador de determinadas formalidades jurídicas, el importador deberá reembolsar en los plazos indicados en las letras el importe de la operación comercial no al exportador, sino al banco financiador, desentendiéndose el exportador por completo del buen fin de estos pagos.

De dicha operativa se desprende que:

- OBLIGACION PRINCIPAL: el exportador tiene una obligación principal, que es el suministrar los bienes y servicios de acuerdo con el tenor del contrato comercial.
- COBRO AL CONTADO: el exportador, en virtud de la operación de forfaiting concertada con la entidad financiera, cobra al contado el importe de la operación comercial, ya sea en la misma moneda que la del contrato, o en otra diferente
- NOMINAL DEL EFECTO MENOS GASTOS: el importe que la entidad anticipa al exportador es el nominal de los efectos, menos el descuento efectuado a la tasa concertada y las comisiones pactadas. Esta tasa puede ser fija pero nada impide que sea variable.
- RIESGOS ASUMIDOS POR EL FORFAITER: Todos los riesgos de impago de la operación son asumidos en su integridad por el forfaiter.

Para acceder al servicio del forfaiter, el exportador suele recurrir a su entidad financiera habitual. La base del forfaiting es la asunción de la totalidad del riesgo frente al importador por parte de la entidad que compra los documentos.

Existe una serie de Entidades no bancarias en el mercado, que realizan labores de intermediación entre posibles vendedores de estos títulos y potenciales compradores de los mismos. Por ejemplo: TRAFICO (Trade Finance Consultans), en España. Cualquier exportador o institución financiera que desee colocar títulos sin recurso en el mercado primario o secundario puede utilizar a TRAFICO, que actúa en el MIDEDEC, mercado Internacional de Deuda Comercial. Y el MIDEDEC es

un espacio donde actúan bancos de primera línea, cada uno con su especialización geográfica y operativa.

En estos casos se suele exigir que:

- Operaciones superiores a 100.000\$USA., las operaciones suelen superar los 100.000 \$USA
 - Entrega documentos-derecho al cobro, el exportador aporte los títulos que recogen el derecho al cobro
 - Reconocimiento bancario de las firmas, un reconocimiento bancario de las firmas que están en los títulos.
 - Avaes por bancos de primera fila internacional, si la exportación se ha realizado a un país con control de cambios, también será necesario algún documento que demuestre que la transacción ha sido autorizada por las Autoridades, asegurando que habrá suficientes divisas para afrontar el pago.

Características distintivas del forfaiting internacional.

El forfaiting es una modalidad de pago, y de financiación de las exportaciones sin recursos, a través de la cual la entidad financiera compra al exportador sus derechos de cobro sobre el importador/comprador, originados como consecuencia de las ventas con pago aplazado del primero al segundo.

Al ser una compra sin recursos, cualquier incumplimiento en el pago por parte del obligado al mismo será soportado íntegramente por el banco financiador, sin poder realizar acciones contra el exportador. Se realizan mediante la compra la compra al descuento, por parte de entidades financieras, de las letras de cambio, pagares o cualquier instrumento de pago en que se documente esta operación.

Características más relevantes del forfaiting internacional:

- Compra en firme el efecto y sin recursos: La entidad que hace forfaiting sobre un efecto compra dicho efecto en firme al exportador

y por tanto sin recursos contra él. Cuando el exportador entrega los efectos a la entidad financiera, además de recibir el importe neto correspondiente, le transfiere todo los riesgos de la operación.

- Obligación de garantía al comprador extranjero: Exigencia de una garantía al comprador extranjero que suele ser bancaria, y que puede instrumentarse en la letra de cambio o pagaré o en un documento aparte
- Formula por aval-letra o pagaré: Cuando se utiliza la letra de cambio o pagaré, debe incluirse la formula por aval, en el propio documento a descontar. Esta forma de garantía es la más apropiada para el forfaiting, ya que no se necesita de ningún trámite adicional.
- No siempre reconocida en legislaciones internacionales: El inconveniente de incluir aval en el propio documento es que este tipo de garantía no está reconocida en todas las legislaciones.
- La garantía debe ser transferible: La garantía instrumentada en documentos aparte debe ser transferible, por lo que cuando se transmiten los efectos hay que comunicar al banco garante la transferencia de la garantía. El inconveniente cuando la garantía no cede todos los efectos garantizados, sino solo una parte.
- Plazo +/- de tres a cinco años: En teoría no hay límites sobre el periodo de vencimiento de la deuda, en la práctica son de 3 a 5 años
- Tipo de interés fijo o variable: El descuento puede ser a tipo fijo a lo largo de toda la operación o a tipo variable con revisiones periódicas. Lo más frecuente es que el descuento sea de tipo fijo, ya que permite al exportador calcular sus cash flows con exactitud cuando los plazos de amortización son largos.
- Financiación del 100% de la operación: Permite financiar el 100% del importe del contrato de exportación con independencia del origen de los bienes y servicios exportados.
- Complemento del crédito oficial a la exportación: Es habitual que el exportador lo utilice como complemento del crédito oficial a la

exportación para las partes que no cubra (exceso de material extranjero o de gastos locales) y como alternativa cuando el país importador, el importe o el plazo de la operación no se adapten a lo requerido por la financiación con apoyo oficial.

- Mercado secundario no normalizado: La existencia de un mercado secundario no organizado y poco profundo, que permite la compraventa de efectos forfaitizados a los precios vigentes en cada momento y dota de gran liquidez a este instrumento financiero.

La Formalización Contractual

La formalización de estas operaciones tiene una nota característica, cual su relativa sencillez, suele ser una venta para elegir la fórmula de financiación de sus operaciones, la formalización de un forfaiting comprende:

- Carta del banco al exportador: El banco o forfaiter emitirá un documento dirigido al exportador en el que, tras el estudio de la operación que le propone, le confirma las condiciones en que efectuaría la transacción.
- Cesión de los derechos al banco: Si la cesión es realizada por el librador de los efectos, será precisa la formalización de un documento aparte, en el que el banco plasme su renuncia al ejercicio de las acciones cambiarias y extra cambiarias contra el librador. Si la cesión es efectuada por el endosante (no librador), será necesario que se incluya en el efecto la cláusula de exclusión de responsabilidad del endosante, mediante la fórmula sin mi responsabilidad, junto a su firma.
- Carta del exportador al obligado al pago/ deudor: En este criterio al acreedor original comunica al deudor la cesión de los derechos de cobro que ha realizado a favor del forfaiter indicándole que será a este quien deberá reembolsar el importe de la deuda.

- Garantía de pago: Normalmente la formula exigida por el forfaiter será la de aval, que deberá incluirse en todos los documentos a descontar.

5. EL LEASING INTERNACIONAL

Dentro de la modalidad de leasing, dos son las alternativas que se ofertan en el mercado nacional: el leasing operativo y el leasing financiero.

En el ámbito de la financiación internacional, la practica total de las operaciones descansa sobre la modalidad del leasing financiero puesto que en el leasing operativo, al ser el propio fabricante de los bienes el que los arrienda a su comprador a cambio de una cuotas pero manteniendo su propiedad, el exportador no consigue el objetivo de cobrar el importe total lo antes posible y olvidarse de los posibles riesgos. Sólo consigue realizar la venta por ofrecer unas condiciones competitivas, aunque éste puede ser su objetivo estratégico.

Con el leasing financiero, la situación cambia, ya que el exportador vende a una empresa de leasing los equipos que desea adquirir el comprador extranjero, la cual se los arrienda posteriormente al importador a cambio del pago de unas cuotas. Este tipo de leasing puede ser de mayor interés para el exportador, como forma alternativa de encontrar financiación para su comprador extranjero.

EL LEASING INTERNACIONAL, también conocido como CROSS BORDER, es una modalidad de leasing financiero en el que el exportador vende los equipos a una sociedad leasing internacional según las condiciones exigidas por el importador.

De tal modo que la sociedad de leasing formaliza un contrato de leasing con el importador con un plazo de duración durante el cual el importador arrendatario podrá utilizar el quipo nuevo y a cambio pagara unas cuotas periódicas.

El importador arrendatario al final del plazo podrá elegir entre comprar dicho activo por un precio previamente fijado (valor residual) o devolver el activo a la sociedad leasing.

Intervinientes y funcionamiento.

Conforme a lo indicado en el leasing financiero internacional, intervienen tres partes:

- El exportador: Es el proveedor de los equipos.
- El importador: Es el usuario de los equipos y arrendador del leasing.
- La sociedad de leasing: Es la que compra los equipos al proveedor seleccionado por el importador arrendatario a quien se los arrienda.

En cuanto a su funcionamiento, las siguientes frases son generales:

- El exportador o el importador se ponen en contacto con una sociedad de leasing para presentar la operación. La sociedad de leasing estudia las condiciones de compra de los equipos al exportador y el posterior arrendamiento al importador, y establece las condiciones de contrato de leasing.
- Si todas las partes están de acuerdo, se firman los correspondientes contratos.
- No hay que olvidar que la sociedad de leasing está obligada a comprar los equipos con las condiciones exigidas por el importador y al fabricante seleccionado por el mismo.
- Tampoco se debe obligar que quien compra los equipos al exportador es la sociedad de leasing con las indicaciones del importador, por lo que la negociación del contrato de venta se hará con la sociedad de leasing respecto a las condiciones financieras y con el importador respecto a las

condiciones técnicas. En el ámbito de las operaciones internacionales, el leasing suele ser utilizado en base a los siguientes requisitos:

- Bienes de medio y largo plazo: a partir de 2 años de vida útil.
- El plazo es irrevocable y suele ser de 2 a 5 años para bienes muebles, y entre 10 y 15 años para bienes inmuebles.
- No se transfiere la propiedad de los equipos, sino su uso.
- En los contratos se debe expresar la parte de la cuota que corresponde a la recuperación del coste del bien (debe ser constante o creciente) y a la carga financiera.
- El coste es deducible, tanto la carga financiera como la parte pagada en concepto de armonización del equipo.
- El contrato no se puede romper unilateralmente antes de la finalización del periodo de arrendamiento, cuya duración debe ser acorde con la vida útil del equipo.

Son las diferencias que más se destacan con respecto a cualquier otra modalidad de financiación bancaria vías préstamos o créditos a la exportación.

El cálculo del coste del leasing internacional.

No difiere en este aspecto sustancialmente de otras modalidades del leasing nacional, debiendo cubrir las cuotas que abona el importador arrendatario el coste de adquisición del equipo, los gastos de financiación, los gastos de estructura y los beneficios de la sociedad leasing.

El importador, arrendatario de equipos, debe pagar unas cuotas constantes más un anticipo en el momento de firmar el contrato.

Cuando el valor de las cuotas es constante, se calcula según lo siguiente:

$$Cuota = \frac{(Valorbien/(1+k) - (Valor residual)/(1+k)^{(n+1)})}{((1+k)^n - 1)/k(1+k)^n}$$

Donde:

k = interés mensual.

n = número de meses que dura la operación de leasing.

i. Ventajas del leasing para el exportador y el importador.

Entre las más relevantes destacaríamos:

- **Para el exportador.**

- a) Se debe tener en cuenta que todas las ventas que obtenga el importador son también ventajas indirectas para el exportador, ya que mejoran su oferta frente a la competencia.
- b) Facilita la venta de equipos y proyectos a medio y largo plazo.
- c) Permite incorporar a la oferta de venta, bienes de fabricación nacional y de importación, sin ningún tipo de restricciones en cuanto a los porcentajes.

- **Para el importador.**

- a) Fiscales: las cuotas de leasing se consideran gastos deducibles, por lo que los importes pagados permiten reducir los impuestos sobre beneficios del importador.
- b) Financieras: permite financiar el 100% del coste de la inversión.
- c) Facilita la obtención, ampliación y actualización de bienes de equipo cuya financiación es a medio y largo plazo.

A continuación se exponen las diferencias más relevantes entre el leasing y el préstamo con carácter general.

LEASING	PRÉSTAMO
Son deducibles los intereses y la parte correspondiente a la amortización del bien.	Sólo son deducibles los intereses del préstamo.
Obtención más ágil y flexible.	Obtención más lenta.
Implica una amortización del equipo más rápida.	Implica una amortización del equipo más estricta.

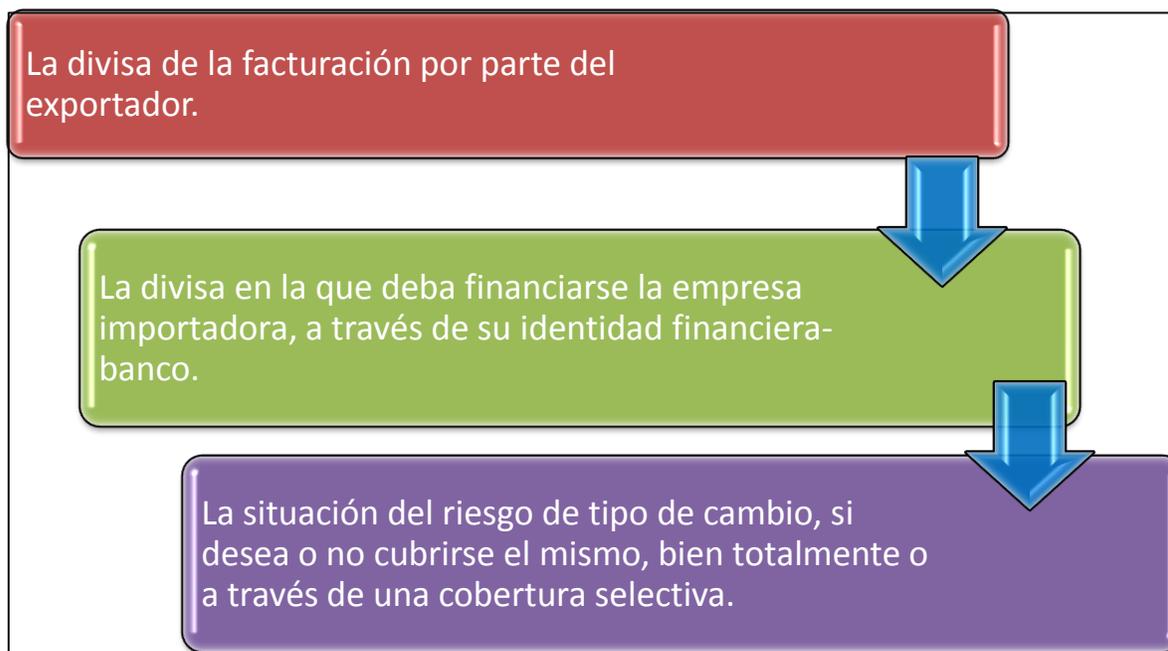
No aparece en el balance.	Incrementa el pasivo exigible del balance.
---------------------------	--

6. La financiación internacional de las operaciones de importación.

ELEMENTOS DE LA FINANCIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

Alternativas de financiación internacional que pueden seleccionarse por parte de la empresa importadora (IMPORT) en sus operaciones a corto plazo de comercio exterior.

Elementos a considerar en el coste de la financiación de importación



FUENTE: Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.

Las modalidades facturación-financiación

IM	• Operación de IMPORT .
EX	• Operación de EXPORT .
EUR	• Euro como moneda o DIVISA .
DI	• DIVISA que no sea el EURO .
MDI	• DIVISA financiación misma que DIVISA facturación.
ODI	• Otra DIVISA diferente de la DIVISA , (DI), pero que tampoco sea el EURO .

FUENTE: Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.

Los efectos de las variaciones en los tipos de cambio

TIPO DE EMPRESA	TIPO DE CAMBIO DE LA DIVISA	PORQUE EL EURO	QUÉ SUPONE EN EUROS LA OPERACIÓN	EFFECTOS SOBRE EL EURO
Importador (IMPORT)	BAJA ↓	SUBE ↑	MÁS BARATO	Menos Euros para comprar otra divisa
	↑ SUBE	↓ BAJA	MÁS CARO	Más Euros para comprar otra divisa
Exportador (EXPORT)	BAJA ↓	SUBE ↑	MENOS INGRESOS	Menos Euros al cambiar a otra divisa
	↑ SUBE	↓ BAJA	MÁS INGRESOS	Más Euros al cambiar a otra divisa

FUENTE: Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.

La cobertura con seguro de cambio

- En las modalidades de financiación indicadas, hay algunas que no están afectadas por el riesgo de cambio mientras que otras si lo estarán.

ALTERNATIVAS FAD/FIDI	RIESGO DE CAMBIO	COBERTURA	TIPO DE INTERÉS	COSTE (1) DE LA FINANCIACIÓN	VENTAJAS
Facturación y Financiación en Euros (FAEUR/FIEUR)	NO	NO	EUROS	Interés Euro	Conocer el coste exacto operación y financiación
Facturación en DIVISAS y la financiación en EUROS (FADM/FIEUR)	NO	NO	EUROS	Interés Euro	Conocer el coste exacto operación
Facturación en DIVISAS y la financiación en la misma Divisa (FADM/FIMDI)	SI	NO	DIVISA	1. Interés Divisa +/- diferencial tipos cambio. 2. Interés Divisa +/- diferencial tipos cambio + coste cobertura	1. Aprovechar financiación menor coste. 2. Conocer el importe exacto.
		SI	DIVISA		
Facturación en una DIVISA y la financiación en otra DIVISA que es diferente (FADM/FIODI)	SI	NO	DIVISA	1. Interés Divisa +/- diferencial tipos cambio. 2. Interés Divisa +/- diferencial tipos cambio + coste cobertura	1. Aprovechar financiación menor coste. 2. Conocer el importe exacto operaciones.
		SI	DIVISA		

FUENTE: Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.

Seguro de Cambio

Dirigido a empresas que realizan cobros o pagos en divisas y necesitan cubrirse de las fluctuaciones de los tipos de cambio, el Seguro de Cambio elimina las posibles alteraciones adversas de la divisa. Es una operación mediante la cual el Banco garantiza al importador/exportador un cambio para comprar o vender una cantidad de moneda extranjera, en una fecha futura concreta, y siempre con aplazamiento superior a dos días hábiles de mercado.

¿Cómo fija el Banco el tipo de cambio del Seguro?

A través de un sencillo ejemplo (exportador español), podemos ver los pasos teóricos que sigue el Banco.

Suponemos los siguientes datos de partida:

Cantidad asegurada: 100.000 dólares USA (importe de la exportación a cobrar a
90 días)
Libor del dólar USA: 2%

Euribor: 3%
 Cambio contado (spot) del dólar USA: 1,25 (1€=1,25\$)

Los pasos teóricos que daría el Banco para calcular el Seguro de Cambio son:

- 1º) Pediría prestados 100.000 dólares USA a 90 días en el Mercado Interbancario
- 2º) Por este préstamo pagaría el Libor del dólar USA: 2%.
- 3º) Vendería los dólares USA al contado contra Euros.
- 4º) Colocaría estos Euros en el Mercado Interbancario a 90 días al 3%. (Euribor)
- 5º) Pasados los 90 días: El Banco cancelaría el préstamo en dólares USA con los dólares que le entregaría el cliente producto de su exportación y a su vez el Banco entregaría al cliente exportador los Euros que colocó en el Intebancario.

Siguiendo con el mismo ejemplo, el cálculo matemático es el siguiente:

Al Banco asegurador le ha costado el 2% los dólares USA que ha pedido prestados

Por otra parte, ese mismo Banco asegurador ha percibido el 3% (Euribor) por situar los Euros en el Interbancario.

El resultado es que el Banco ha obtenido una diferencia de intereses del 1% que traspasa al exportador en la cotización a plazo

$$\frac{\text{Cambio Contado} \times \text{Plazo} \times (\text{Libor} - \text{Euribor})}{36.000} = \frac{1,250 \times 90 \times (-1)}{36.000} = -0,003$$

Luego;

$$\text{Seguro de Cambio} = 1,250 (\text{cambio contado}) - 0,003 = 1,247$$

De aquí se desprende que:

- Si el Libor < Euribor , la divisa asegurada cotiza más alto en el futuro, con lo cual el exportador recibirá más euros (si se trata de una operación de importación, el importador tendría que pagar más euros)
- Si el Libor > Euribor, la divisa asegurada cotiza más bajo en el futuro y el exportador recibirá menos euros (en este caso, un supuesto importador tendría que pagar menos euros por sus compras)

7. Financiación de las importaciones en la propia divisa con factura en otra divisa

En este aspecto la empresa importadora considera adecuado financiarse en su propia divisa

Partiendo del ejemplo de la empresa importadora española (IMPORESPA) y la moneda usada será el euro.

Existiendo entonces dos posibilidades:

- Que la empresa exportadora EXPORT facture en su divisa
- Que la empresa EXPORT facture en la divisa de la empresa importadora

Es importante considerar que lo más usado es que la empresa exportadora facture en su divisa, sin embargo para países que tienen una moneda menos fuerte (como los latinoamericanos) será mejor facturar en la moneda que sea más fuerte, ya sea euro, dólar, yen, etc.

Financiación en Euros y facturación en otra divisa

Teniendo en cuenta que:

IM=importación de la empresa españolas IMPORESA

FADI= facturación comercial en divisa NO EURO DE EXPORT NO ESPAÑOLA

FIEUR=financiación en euros por IMPORESA

El cuadro anterior explica como el exportador factura (FADI) en su divisa, después la importadora solicita a su entidad financiera (banco español) que pague al contado en la divisa que se realizó la facturación.



Por tanto el banco español acude al mercado internacional de divisas a conseguir el monto por el que se realizó la factura a un tipo de cambio de contado (Spot) y así le paga al banco Exportador.

Coste de la modalidad IM (FADI/FIEUR)

◦ Coste de financiación EURIBOR+SPREAD



COSTE EFECTIVO
INTERESES EUR + SPREAD – DESCUENTO
PRONTO PAGO

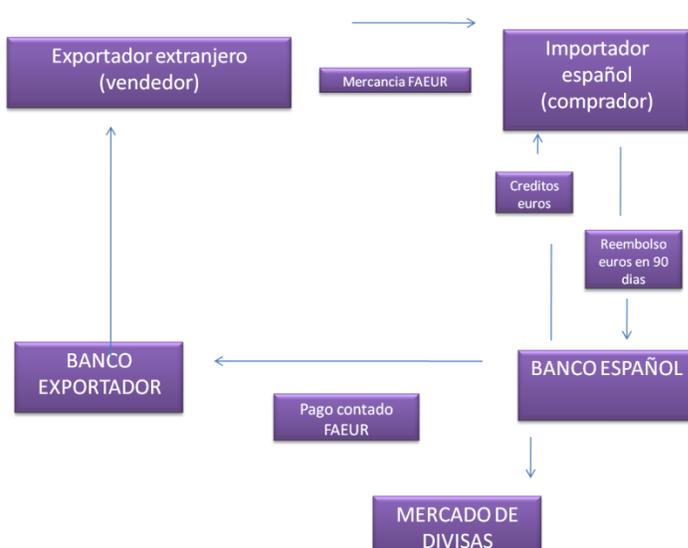
Una vez teniendo el monto de la facturación, el banco exportador le paga al cliente el importe en divisas correspondiente al valor de la venta.

El importador español solicita al banco Español un crédito (FIDI) a 90 días en euros que el banco concede al cambio divisa-euro fecha spot, una vez transcurridos los 90 días el importador español devuelve al banco español el préstamo en euros y termina la transacción.

El coste de la financiación bancaria (BESPA) incluye la SUMA los intereses del préstamo de los euros al plazo de vencimiento (EURIBOR) y el diferencial del beneficio del banco (SPREAD).

Por otro lado el coste efectivo de operación se considera si se consigue del exportador el descuento por pronto pago por abono SPOT-contado, y por consecuencia el coste se reduciría.

LA FINANCIACION DE IMPORTACION IM(FAEUR/FIEUR)



4.3.2. La financiación de las importaciones en euros con facturación en euros.

FUENTE: Mercados financieros y estrategia empresarial. Grinblatt y Titman. Edit. Mc GrawHill.

Es la alternativa más sencilla para el importador que recibirá los productos facturados en su propia moneda (FAEUR), de modo que si se financiara por parte de su entidad financiera también en euros (FIEUR) tendría suprimido el riesgo de cambio ya que este pasa al exportador.

Aquí el exportador extranjero acepta facturar en euros (es decir asume el riesgo de cambio) mientras que el importador solicita a su banco un préstamo en euros a 90 días.

El importador español paga al contado en euros al exportador extranjero.

El importador español reembolsa al terminar el plazo estipulado de 90 días el préstamo en euros al banco español.



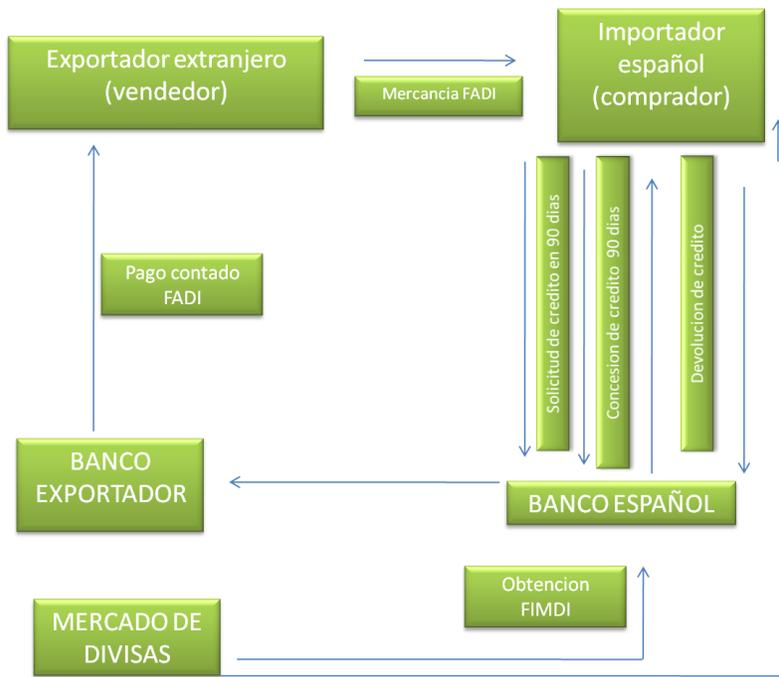
FUENTE: Mercados financieros y estrategia empresarial. Grinblatt y Titman. Edit. Mc GrawHill.

Los factores determinantes de las condiciones de pago en las operaciones de compra-venta internacional son los de los cuadros de la izquierda.

Financiación en otra divisa que no es el euro.

Financiación en una divisa no euro y financiación en la misma divisa

En este planteamiento el exportador factura en su propia divisa, y la empresa IMPOPRESA se plantea la conveniencia de financiarse en la misma divisa de la facturación que no es el euro.



Considerando que:

FIMDI=financiación en la misma divisa de la facturación.

Tenemos que esta modalidad si presenta un riesgo de cambio para la empresa importadora.

El exportador factura en su divisa, después el importador español solcito a su banco español que pague al contado en dicha divisa.

FUENTE: **Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.**

El importador español al mismo tiempo solicita al banco español un crédito a 90 días en la misma divisa (FIMDI)

A lo que el banco español acude al mercado de divisas para conseguir FIMDI para ambas operaciones. De modo que al obtener el monto el banco español paga al contado vía banco exportador en FADI con cambio contado. El banco español concede crédito en FIMDI al importador español a los 90 días, por lo que al finalizar la fecha de vencimiento acude al mercado internacional de divisas para devolver el préstamo del banco español. Finalmente el importador español después de los 90 días devuelve el préstamo divisas al banco español.



El exportador factura en su divisa mientras que el importador español solicita del banco español que pague de contado con la misma divisa a través del banco exportador y que además conceda la financiación en 90 días.

Así que el banco español va al mercado internacional de divisas y paga mediante el banco exportador.

El banco exportador concede la cobertura del crédito al importador español (según

FUENTE: **Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.**

cambio/opción)

El importador español a los 90 días acude al mercado internacional de divisas para la devolución del préstamo banco Español.

El importador español a los 90 días devuelve el préstamo de divisas al banco español.

Y existe un riesgo de cambio pero ya se ha cubierto.

Mientras que el coste financiero es:

Libor + spread+ coste de cobertura de riesgo cambiario

8. FINANCIACION EN OTRAS DIVISAS NO EURO DISTINTAS DE LA FACTURACION

Es evidente que el importador no siempre podrá elegir la divisa de facturación para sus operaciones. En ciertas circunstancias, bien por competencia del mercado, bien por simples relaciones comerciales según el país de origen de la operación, se verá obligado a importar en divisas poco estables o con altos tipos de interés.

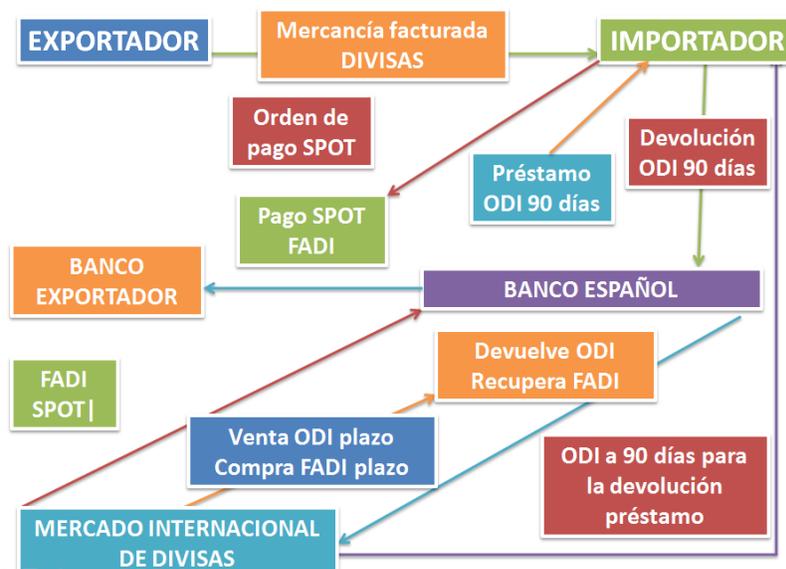


divisa.

Por otro lado, desde la creación de la zona euro en 1999 en la Unión Europea y la incorporación de España a la misma, hace de países como Alemania, Francia entre otros vengan facturadas en euros, por lo que las empresas importadoras de estos y otros países miembros puedan decidir también en estos casos si financiarse en euros o financiarse en otra

Para realizar una exportación con pago en divisa en otra divisa se requiere que:

- El importador solicite el banco local la financiación en otra divisa
- El exportador facture en su divisa real
- El banco local acuda al mercado internacional de divisas
- El banco local venda divisas a plazos de 90 días



FUENTE: M
GrawHill.

Si una e
mercado internacional de divisas con el fin de.

dit. Mc

que acudir al

- Comprar a plazo de facturación, como podría ser el peso, y en paralelo.
- Vender a plazo la divisa de financiación la empres, que no se el Euro

En el fondo lo que en ese momento está realizando la entidad financiera es una operación de arbitraje entre ambas divisas.

En consecuencia para calcular el importe base de la operación de financiación se tendrá que utilizar por parte de la empresa local la siguiente fórmula:

$$\text{Importación FIODI} = \frac{\text{Importe FADI} \times \text{Cambio FIODI}}{\text{Cambio FIODI}}$$

Modalidad IM (FADI/FIODI) sin cobertura de riesgo cambiario

Si la empresa local decide no cubrirse del riesgo cambiario, la formula de la base de cambio entre divisa será:

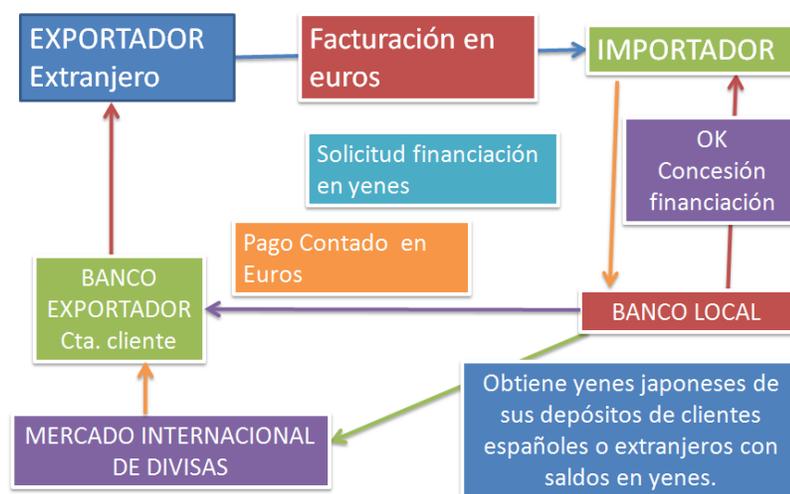
$$\text{Importe FIODI} = \frac{\text{Importe FADI} \times \text{Tcs} \times \text{Divisa/euro}}{\text{Tcs ODI/ Euro}}$$

Con lo que se obtiene la equivalencia en el mercado al contado (C.POT) y en la otra ODI diferente a la de la facturación FADI, según la formula de base, suponiendo que la moneda de FADI sea el dólar y la elegida para la financiación el Yen

9. Financiación en otra divisa cuando la de facturación es la propia del importador

El importador puede recibir la facturación en su propia moneda local: por razones de evolución de la cotización y costes de intereses de la misma, decida o se plantee ver la posibilidad de financiarse en una tercera ajena, aún incurriendo en el riesgo de cambio.

Modalidad IM (FAEUR/FIDI) sin cobertura de riesgo de cambio



FUENTE: Mercados financieros y estrategia empresarial. Grinblatt y Titman. Edit. Mc GrawHill.

10. CONCLUSIONES

Es importante mencionar que hoy en día la planificación de alianzas estratégicas es un factor de vital importancia en el ámbito de los negocios y finanzas empresariales principalmente, razón por la cual el análisis de las modalidades y subcategorías de financiación empresarial antes mencionadas, juega un rol imperioso a la hora de competir con agentes económicos de todo orden.

Es por esto que dichos mecanismos permiten que las empresas desarrollen ventajas tributarias, contables y financieras en aspectos clave como bajas tasas de interés, atractivos planes de exportación y/o cambio de nueva tecnología y maquinaria para el mejoramiento de sus sistemas de producción.

El apoyo del gobierno y la interacción de entidades financieras de orden mundial en este nuevo sistema permiten mayor confiabilidad y garantía por parte del empresario, así mismo, la empresa recibe apoyo en su infraestructura por medio de los nuevos elementos generados por dichos mecanismos.

A pesar de que existen riesgos o desventajas, podría considerar que las ventajas son mucho mayores; el punto crucial radica en qué tanto esté dispuesto a arriesgar el empresario, ya que en esta medida se verán reflejadas sus utilidades.

Para esto, evidentemente es importante conocer a fondo las distintas características y diversas modalidades de cada una de las categorías y subcategorías de financiación internacional empresarial, para una correcta determinación de la modalidad que mejor se adapte a las necesidades de la empresa.

Es inevitable conocer a fondo los regímenes, normatividad, regulaciones y tener un conocimiento pleno sobre la documentación, derechos y obligaciones a las que se hacen acreedores los corporativistas, así como un minucioso análisis de riesgos, para así, llevar a cabo un óptimo proceso financiación.

Finalmente quisiera destacar que el mundo empresarial no es estático, que por el contrario se encuentra en constante evolución y cambio, y si nuestro objetivo es ser agentes económicos competitivos, no podemos postergar la actualización y sincronización con las nuevas modalidades y opciones que la economía global oferta día a día.

11. RECURSOS QUE SUSCITAN EL INTERES POR EL ESTUDIO O FACILITAN EL APRENDIZAJE³

INSTRUCCIÓN 1: Responda de forma clara las preguntas siguientes. La finalidad es que se familiarice y formalice el manejo de los conceptos más importantes de este apartado “Modalidades de financiación: operaciones de importación”.

INSTRUCCIÓN 2: Con la finalidad de lograr una mayor comprensión en el manejo de términos de la financiación de la empresa en las operaciones de importación y manejo de los diferentes procedimientos en su tramitación, responda esquemáticamente lo siguiente:

1. ¿CUALES SON LOS NUEVOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONAL?

Los nuevos medios de cobro y pago internacional son: Factoring internacional, Forfaiting internacional, y Leasing internacional.

2. ¿EN QUE SE DISTINGUEN ESTOS NUEVOS MPI DE LOS CLASICOS?

Se distinguen en que además de ser utilizados como medios de cobro y pago, se pueden incorporar a los mismos la financiación bancaria complementaria a cada tipo de operación comercial, especialmente para los exportadores.

3. ¿ENTRE LOS NUEVOS MPI, CUAL ES EL QUE SE USA A CORTO PLAZO Y CUAL ES SU RELEVANCIA?

Se usa en el corto plazo es el Factoring Internacional para operaciones en general no superiores a los 180 días de aplazamiento.

4. ¿QUE ES EL CONTRATO DE FACTORING DE EXPORTACION?

Es un contrato de carácter mercantil que se basa en la cesión de créditos.

5. ¿A QUE SE REFIERE EL FACTORING INTERNACIONAL SIN RECURSOS?

La entidad factor asume el riesgo en caso de impago del deudor, excepto cuando la falta de pago se produzca por incidencias comerciales responsabilidad del exportador
El factor paga al exportador, que le cede los derechos de cobro, el importe del crédito cedido en las condiciones establecidas, sin depender de que cobre o no el deudor

6. ¿EN QUE CONSISTE EL FACTORING INTERNACIONAL CON NOTIFICACION?

Lo habitual es que el contrato de factoring internacional sea con notificación, que el comprador extranjero tenga conocimiento de la cesión de su deuda firmado el contrato y antes de entregar los documentos de cobro al factor, el exportador debe enviar a sus compradores extranjeros una carta comunicándoles la firma de contrato de factoring y la cesión de los créditos comerciales a favor de la entidad factor, con el objeto de que los pagos de los documentos de crédito a su cargo se efectúen directamente al factor.

³ En este apartado se incluyen estos instrumentos: cuestionarios, cuadros sinópticos y tablas en virtud de que didácticamente son los apoyan de mejor manera las actividades de aprendizaje para el alumno.

7. ¿DESCRIBA EL FACTORING INTERNACIONAL CON CESION?

- En c/factura se debe incluir la cláusula de cesión que es facilitada por el exportador y pegada en la factura.
- El exportador demuestra por escrito la cesión al factor de sus derechos de cobro mediante el contrato de factoring.
- El exportador, tras el análisis que la empresa factor haga de la misma, debe igualmente saber que la oferta de factoring que recibe es siempre negociable.

8. ¿EN TODO CONTRATO DE FACTORING HAY QUE DISTINGUIR MUY BIEN LO QUE CORRESPONDE A LOS “SERVICIOS ADICIONALES”. A QUE SE REFIEREN ESTOS?

Son los servicios administrativos y de gestión que, basados en la cesión sistémica de los créditos comerciales, confirman el núcleo justificativo del contrato de factoring internacional.

9. ¿CUALES SON LOS “SERVICIOS ADICIONALES” MAS GENERALES Y RELEVANTES DE UN CONTRATO DE FACTORING INTERNACIONAL?

- Gestión del cobro de los créditos cedidos
- Clasificación crediticia de los compradores extranjeros
- Cobertura completa del riesgo de insolvencia del comprador extranjero

10. DENTRO DE ESTOS SERVICIOS ADICIONALES A QUE SE REFIERE LOS SIGUIENTE:

Gestión del cobro de los créditos cedidos

- Respetar los medios de cobro acordados entre el exportador y el importador
- Controlar las cuentas a cobrar correspondientes a los créditos cedidos
- Informar al exportador de cada una de las incidencias del cobro
- Realizar un seguimiento del estado contable de la cuenta de cada uno de los importadores

Clasificación crediticia de los compradores extranjeros

- Analizar la solvencia de los potenciales compradores y los clasifica según su ranking crediticio
- Asigna una línea de riesgo para cada comprador extranjero
- Ayuda a seleccionar la cartera de clientes extranjeros óptima

Cobertura completa del riesgo de insolvencia del comprador extranjero

- Depende del tipo de contrato de factoring realizado
- Puede llegar a ser el cien por cien del citado riesgo de insolvencia

11. ¿CUALES SON Y EN QUE CONSISTEN LAS CONDICIONES MAS USUALES QUE INCLUYE LA FINANCIACION DE LOS CREDITOS CEDIDOS EN UN CONTRATO DE FACTORING INTERNACIONAL?

- a. Respetar los medios de cobro acordados entre el exportador y el importador
- b. Controlar las cuentas a cobrar correspondientes a los créditos cedidos
- c. Informar al exportador de cada una de las incidencias del cobro
- d. Realizar un seguimiento del estado contable de la cuenta de cada uno de los importadores

12. ¿CUALES SON LOS FACTORES A CONSIDERAR EN LA FIJACION DEL PRECIO Y EL COSTE EFECTIVO DEL FACTORING INTERNACIONAL?

- Contrato con o sin recursos
- Numero o importe total de documentos de crédito que se vayan a ceder un año
- Distribución por importes de esos documentos. A mayor importe medio por factura, menor comisión
- Numero de deudores (compradores extranjeros) y su distribución por países
- Plazo de vencimiento de las facturas (a mayores plazos, más riesgo y comisión) y medio de pago
- Sector de actividad

13. ¿QUE ES Y EN QUE CONSISTE EL FORFAITING INTERNACIONAL?

Modalidad de financiación bancaria, que está configurado conceptualmente como un híbrido entre los medios de cobro internacionales y financiación internacional. Y consiste en un descuento sin recursos contra el exportador y a tipo fijo de documentos de pago o instrumentos de crédito librados a cargo del importador, y que son vendidos en firme a un intermediario financiero.

14. ¿COMO SE REALIZAN LAS OPERACIONES DE FINANCIACION SIN RECURSO O FORFAITING?

El forfaiting es una modalidad de pago, y de financiación de las exportaciones sin recursos, a través de la cual la entidad financiera compra al exportador sus derechos de cobro sobre el importador/comprador, originados como consecuencia de las ventas con pago aplazado del primero al segundo.

Al ser una compra sin recursos, cualquier incumplimiento en el pago por parte del obligado al mismo será soportado íntegramente por el banco financiador, sin poder realizar acciones contra el exportador. Se realizan mediante la compra al descuento, por parte de entidades financieras, de las letras de cambio, pagares o cualquier instrumento de pago en que se documente esta operación.

15. ¿CUALES SON LOS COMPONENTES QUE DETERMINAN EL COSTE EFECTIVO DEL FORFAITING INTERNACIONAL?

- Tipo de descuento
- Comisiones y gastos de cobertura de riesgo comercial
- Comisiones y gastos de cobertura de riesgo político y extra ordinarias
- Comisiones de administración
- Comisiones de compromiso

16. DESCRIBA LA COMISION DE COMPROMISO, COMISION DE OPCION Y COMISION DE PENALIZACION QUE INTERVIENEN EN LA DETERMINACION DEL DESCUENTO COMERCIAL SIMPLE

Compromiso: Se devenga desde el momento en que los fondos están disponibles para el exportador hasta el momento en que tiene lugar el descuento.

Opción: Se cobra en los casos en que el exportador necesita una oferta financiera en firme sin que realmente sepa si va a tener la ocasión de utilizarla. Suele ser inferior a 3 meses. El importe es similar a la comisión de compromiso.

Penalización: Se cobra cuando el exportador no presenta los documentos a descontar en el periodo convenido para ello y siempre que se haya establecido previamente.

17. ENUMERE LAS VENTAJAS QUE PARA EL EXPORTADOR TIENE EL FORFAITING INTERNACIONAL

- Eliminación de todos los riesgos al exportador.
- Cobertura del 100% de la operación
- Análisis del riesgo sobre comprador y garante.
- Mejora del balance del exportador.
- Facilita una máxima liquidez
- A tipo fijo, eliminación del riesgo de tipo de interés
- Facilita el conocimiento exacto de todos los gastos financieros
- Rápido y sencillo su montaje.

18. ¿CUALES SON LOS INCONVENIENTES QUE TIENE EL FORFAITING INTERNACIONAL PARA EL EXPORTADOR?

- Más caro que otras financiaciones alternativas
- Dificultad normalmente para aportar la garantía
- Difícil en posición de debilidad del exportador.

19. ¿QUE ES EL LEASING INTERNACIONAL?

Es una modalidad de leasing financiero en el que el exportador vende los equipos a una sociedad leasing internacional según las condiciones exigidas por el importador.

20. ¿CUALES SON LAS MODALIDADES DEL LEASING INTERNACIONAL Y A QUE SE REFIEREN?

- El leasing operativo.- El propio fabricante, arrienda sus bienes al comprador a cambio de cuotas pero manteniendo su propiedad. El exportador no consigue el objetivo de cobrar el importe total lo antes posible y olvidarse de los posibles riesgos.
- El leasing financiero.- El exportador vende a una empresa de leasing los equipos que desea adquirir el comprador extranjero, la cual se los arrienda posteriormente al importador a cambio del pago de unas cuotas. Forma alternativa de encontrar financiación para un comprador extranjero.

21. ¿CUALES SON LAS PARTES QUE INTERVIENEN EN EL LEASING INTERNACIONAL?

- El exportador: Es el proveedor de los equipos.
- El importador: Es el usuario de los equipos y arrendador del leasing.

La sociedad de leasing: Es la que compra los equipos al proveedor seleccionado por el importador arrendatario a quien

1. ¿ENUMERE LOS ELEMENTOS QUE DEBEN CONSIDERARSE EN LA DETERMINACIÓN DE LA FINANCIACIÓN PARA LAS IMPORTACIONES?

Los elementos a considerar en el coste de la financiación de importación son los siguientes:

- La divisa de la facturación por parte del exportador.
- La divisa en la que deba financiarse la empresa importadora, a través de su entidad financiera-banco.
- La situación del riesgo de tipo de cambio, si desea o no cubrirse el mismo, bien totalmente o a través de una cobertura selectiva.

2. ¿CUÁLES SON Y A QUE SE REFIEREN LOS DOS FACTORES A CONSIDERAR EN LA FINANCIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES?

Uno es el **coste de la financiación bancaria** representado por el importe de los intereses que se deban abonar a la entidad financiera por el anticipo concedido, más la comisión o spread a percibir por su colaboración y el otro es el **riesgo derivado del tipo de cambio** representado por el diferencial de los tipos de interés que afectan al valor de las respectivas divisas, y sobre el que el importador deberá decidir si se cubre o no se cubre.

3. ¿CUÁLES SON LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN FINANCIADAS EN EUROS?

Son dos la primera operación es el IM (FADI/FIEUR); Operación de importación facturada en una divisa que es diferente al euro y está financiada en euros, la segunda operación es el IM (FAEUR/FIEUR); Operación de importación facturada en euros, y a su vez está igualmente financiada en euros.

4. ¿CUÁLES SON LAS OPERACIONES DE IMPORTACION FINANCIADAS EN UNA MONEDA O DIVISA DIFERENTE DEL EURO?

Son tres la primera es el IM (FADI/FIMDI); Operación de importación facturada en una divisa que es diferente al euro y está financiada en la misma de la facturación, otra operación es el IM (FADI/FIODI); Operación de importación facturada en una divisa que es diferente al euro y está financiada en otra divisa distinta a la de la facturación y que tampoco es el euro una tercera operación es el IM (FAEUR/FIDI); Operación de importación facturada en euros y financiada en otra divisa que es diferente al euro.

5. ¿QUÉ ES IMPORTANTE CONSIDERAR ANTES DE ADOPTAR UNA DECISION DEFINITIVA DE FINANCIACION, EN UNA U OTRA DIVISA, LOS ASPECTOS O EFECTOS DE LAS VARIACIONES EN LOS TIPOS DE CAMBIO. ESQUEMATICE ESTOS EFECTOS (CUADRO 6)?

Los efectos de las variaciones en los tipos de cambio se encuentran reflejados en el siguiente cuadro.

Tipo de Empresa	Tipo de cambio de la divisa	Porque el euro	Qué supone en euros la operación	Efectos sobre el euro
Importador (IMPORT)	BAJA	SUBE	MÁS BARATO	Menos EUROS para comprar otra divisa
	SUBE	BAJA	MÁS CARO	Más EUROS para comprar otra divisa
Exportador (EXPORT)	BAJA	SUBE	MENOS INGRESOS	Menos EUROS al cambiar a otra divisa
	SUBE	BAJA	MÁS INGRESOS	Más EUROS al cambiar a otra divisa

FUENTE: Elaboración propia

6. ¿QUÉ ES EL “SEGURO DE CAMBIO” QUE SE ESTABLECE EN LA FINANCIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES?

El seguro de cambio es un contrato de compra o venta de divisas a entregar en una fecha futura, a un cambio predeterminado, también recibe el nombre de contrato forward.

7. ¿QUÉ ES LO QUE IMPLICA EL “CONTRATO FORWARD”?

El contrato forward implica un compromiso que se debe cumplir en el futuro e IMPORT debe comprar obligatoriamente en la fecha futura pactada al cambio pactado. Por tanto un inconveniente, es su rigidez en el mantenimiento de las condiciones pactadas, ya que no se pueden modificar, aunque sea muy flexible a la hora de negociar los términos del contrato.

8. ¿CUÁL ES LA PRINCIPAL VENTAJA DEL CONTRATO FORWARD?

La principal ventaja es que le permite al IMPORT conocer antes de pagar la mercancía el coste real de la misma en euros, lo que le posibilitará analizar la oferta con mayor precisión.

9. ¿ENUMERE LOS PRINCIPALES CONCEPTOS QUE INTERVIENEN EN LOS PRECIOS FORWARD?

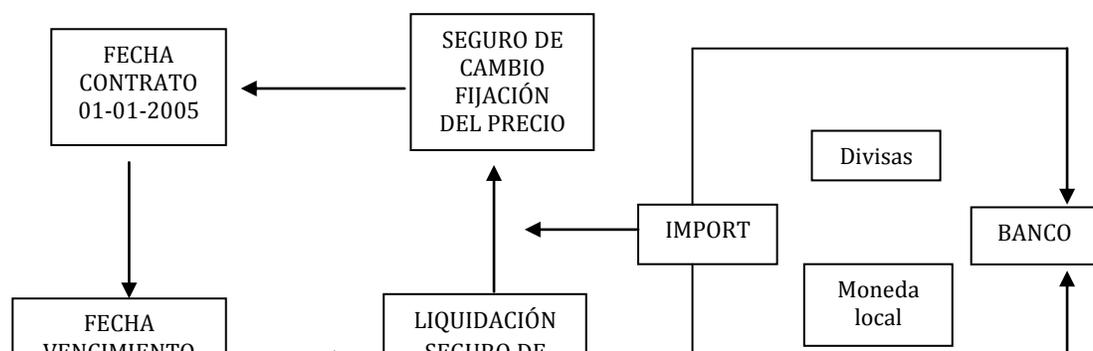
1. SPOT-CONTADO. Es el precio de la divisa valor dos días hábiles de mercado.
2. FORWARD-SEGURO DE CAMBIO. Es el precio futuro de la divisa.
3. FECHA VALOR. La fecha futura de intercambio de divisas.
4. BID. Es el cambio comprador (por parte del banco).
5. OFFER. Es el cambio vendedor (por parte del banco).
6. PUNTOS FORWARD. Es la diferencia entre el precio forward y el precio spot.

10. ESQUEMATICE (CUADRO 9) LA OPERATIVA DEL SEGURO DE CAMBIO IMPORTADOR

En el siguiente cuadro se encuentra reflejada la operativa del seguro de cambio importador.

- El seguro de cambio para el importador

1. El Banco se obliga a entregar determinada DIVISA al IMPORTADOR, en una fecha concreta y a un cambio previamente ESTABLECIDO.
2. El IMPORTADOR se obliga a entregar la moneda local-EUROS u otra DIVISA (su contravalor) en la fecha prevista.

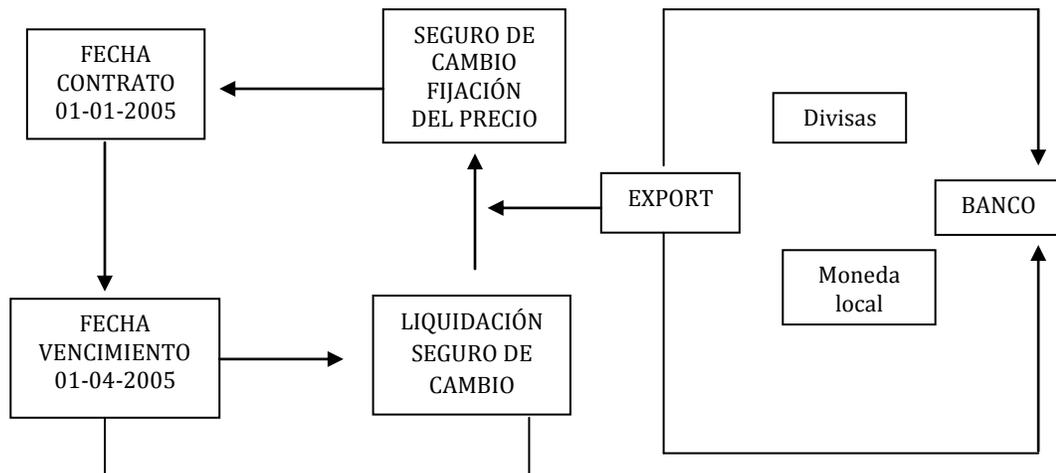


FUENTE: **Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.**

11. ESQUEMATICE (CUADRO 10) LA OPERATIVA DEL SEGURO DE CAMBIO EXPORTADOR

En el siguiente cuadro se encuentra reflejada la operativa del seguro de cambio exportador.

- El seguro de cambio para l exportador
 1. El Banco se obliga a adquirir determinada DIVISA en una fecha concreta y a un cambio previamente concertado, contra otra moneda local u otra divisa.
 2. El EXPORTADOR se obliga a entregar la DIVISA pactada en la fecha prevista.



FUENTE: **Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.**

12. DE ACUERDO A LO QUE MUESTRA EL CUADRO 12. ¿QUÉ ES LA COBERTURA DE LOS RIESGOS DE DIVISAS – EL SEGURO DE CAMBIO?

El Seguro de cambio es un contrato de compra o venta de divisas, a entregar en una fecha futura y a un cambio predeterminado. El cambio predeterminado (cambio futuro o forward) es libre y fijado por las entidades financieras-bancos para cada operación.

Pueden existir cotizaciones para seguros de cambio muy diferentes entre sí, aunque con pequeñas variaciones entre ellas.

13. ¿QUÉ IMPLICA TANTO PARA EL IMPORTADOR COMO PARA EL EXPORTADOR LA COBERTURA DE LOS RIESGOS DE DIVISAS?

Para el **importador**: Conocerá con anterioridad del pago de la mercancía el coste real en EUROS de la misma, lo que le permite estudiar cada oferta con enorme precisión y para el **exportador**: Conocerá realmente el contravalor en la moneda local-EUROS de cada operación lo que le permite confeccionar un ESCANDALLO DE COSTES-PRECIOS correcto.

14. ESQUEMATICE (CUADRO 13) EL CALCULO DEL COSTO DEL SEGURO DE CAMBIO

CÁLCULO DEL COSTE DEL SEGURO DE CAMBIO

SUPUESTO:

Sea el mismo supuesto de la empresa IMPORESPA, cuyos datos ya se han indicado

CALCULO DEL COSTE DEL SEGURO DE CAMBIO-FOWARD:

Sobre los datos de referencia de la operación, se aplicaría la fórmula del coste, de tal modo que sería igual a:

$$\left(\frac{1.0584 - 1.0580}{1.0580} \times 100 \right) \times 4 = 0.0148$$

Es decir, la empresa puede calcular que si sobre la citada operación de importación desea establecer un seguro de cambio, tendrá que:

- Tipo de interés LIBOR 2.9800
- Incremento coste seguro 0.0148

Todo ello sin contar el SPREAD del banco, y supongamo que ahora al final de los tres meses:

USD / € - Euros = 1.0655
 $(1.0655 - 1.0584) \times 100 = +710 \text{ € - Euros}$
 BENEFICIO Importador

USD / € - Euros = 1.0454
 $(1.0454 - 1.0584) \times 100 = - 130 \text{ € - Euros}$
 PÉRDIDA Importador

interés de las divisas aseguradas.

5. La cotización a plazo varía continuamente, por lo que la información que da la prensa sobre cotizaciones es exclusivamente referencial.
6. Riesgo de cambio no equivale a la pérdida.
7. En los incumplimientos, las diferencias que resulten como consecuencia de hacer la operación contraria en el mercado de contado son a favor o en contra del exportador según resulten.
8. Se pueden reconducir seguros al vencimiento del contrato.

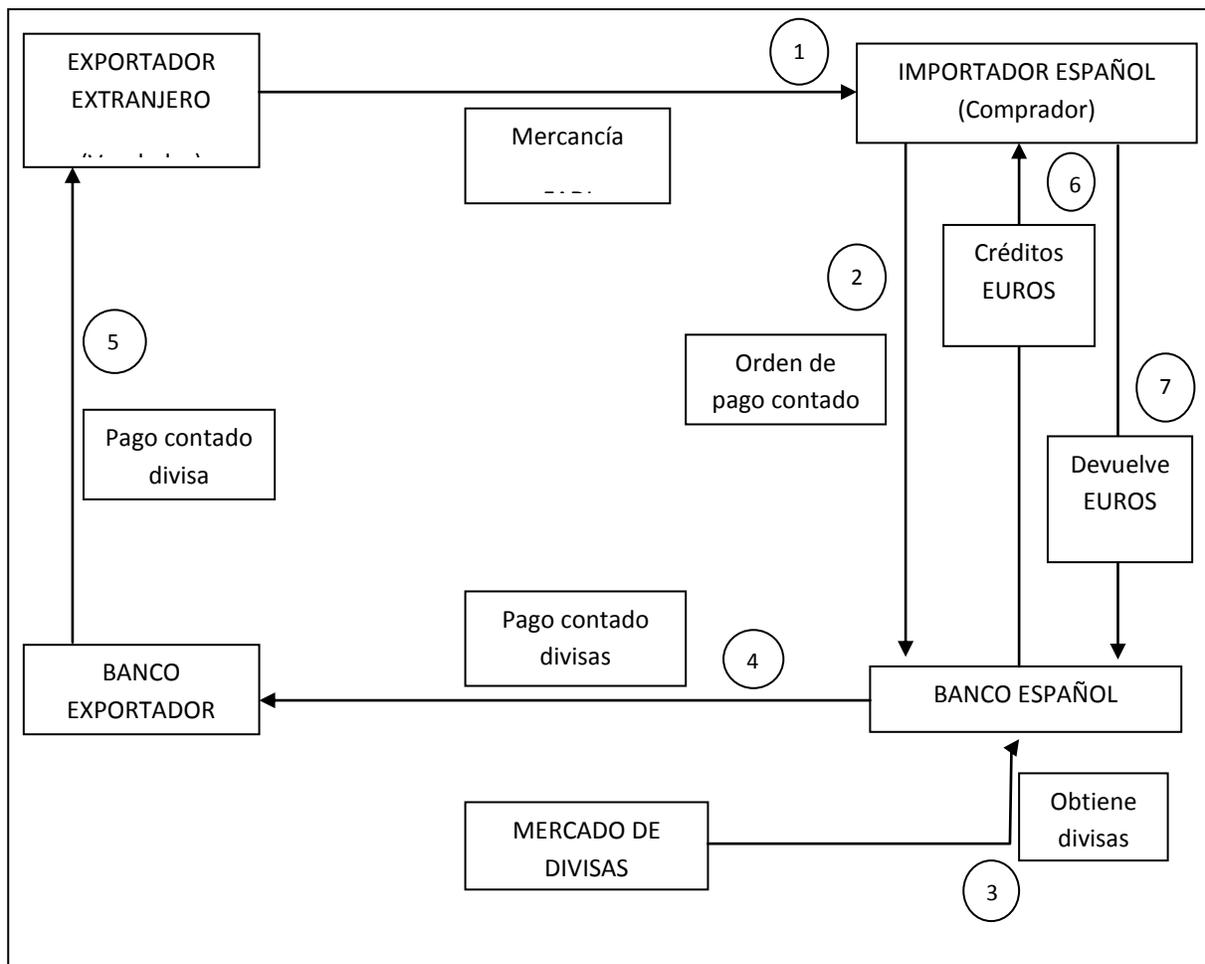
9. Se pueden cancelar total o parcialmente antes del vencimiento, si hay acuerdo entre las partes.

16. ESQUEMATICE Y DESCRIBA (CUADRO 15 Y 16) LA FINANCIACION DE IMPORTACION IM (FADI/ FIEUR) FINANCIACION EN EUROS Y FACTURACION EN OTRA DIVISA?

Cada uno de los números señalados, comprenden lo siguiente:

1. El EXPORTADOR factura (FADI) en su divisa (peso, real, dólares, yuanes, francos suizos, etc.).
2. El IMPORTADOR solicita a su entidad Financiera-Banco ESPAÑOL que pague al contado en la divisa de la facturación.
3. El Banco ESPAÑOL acude al Mercado Internacional de Divisas para conseguir importe divisas al cambio SPOT-Contado.
4. El Banco ESPAÑOL paga vía Banco EXPORTADOR las divisas facturadas al contado.
5. El Banco EXPORTADOR paga al contado a su cliente el importe en divisas recibido correspondiente al valor de la venta.
6. A los 90 días el importador ESPAÑOL devuelve al Banco ESPAÑOL el préstamo en EUROS.

**Riesgo de cambio: No hay Coste financiero:
Intereses crédito – Descuento pronto pago**



Caso

La empresa española IMPORESPA firma un contrato de compra de mercancías con un exportador norteamericano por un importe total de 100,000\$ dólares USA y pagadero a los 90 días de la fecha de embarque de la mercancía. La empresa paga a contado (SPOT) a través de su Entidad Financiera-Banco (BESPA) y es financiada por éste, al cual deberá devolver al vencimiento el principal de la financiación más los intereses correspondientes, que estarán en función de la moneda extranjera en la que se ha requerido el préstamo.

Datos

El mercado financiero presenta los siguientes datos

TIPOS DE CAMBIOS	TCS	1 EURO / 0.9450 USA
	TCF	1 EURO / 0.9015 USA
TIPOS DE INTERESES	EURIBOR-Euro	4.61%
	LIBROR-USA	2.98%

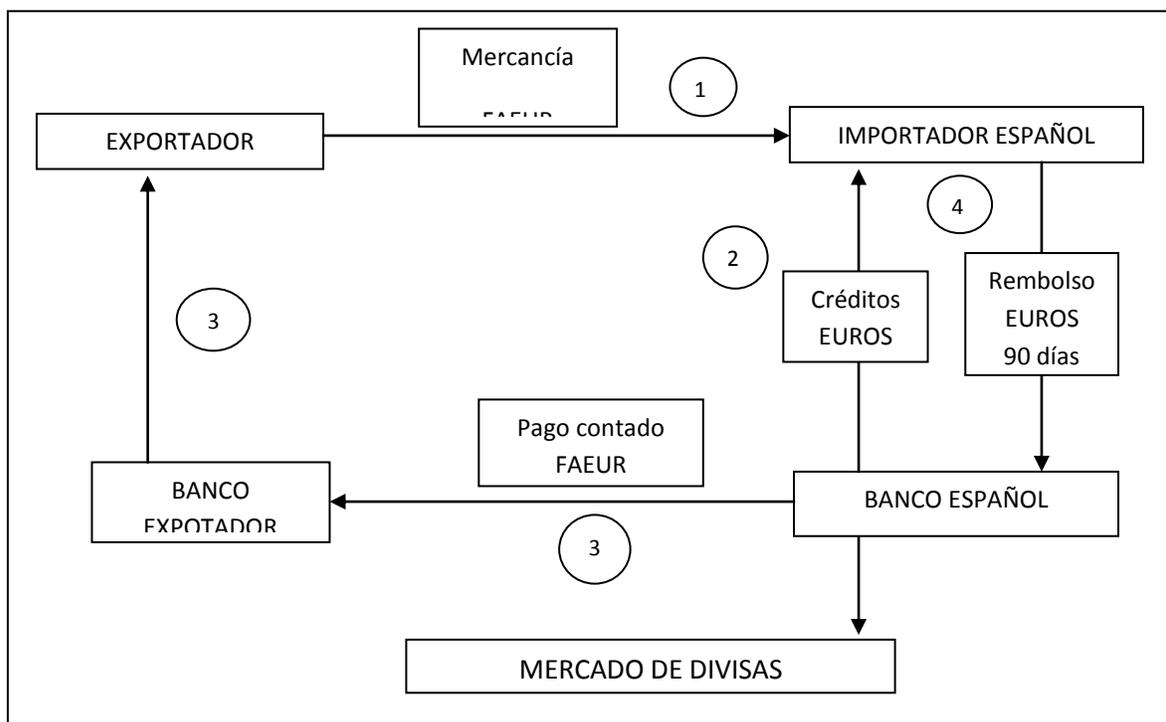
Nota: el banco en todos los casos cobra un SPREAD del 1.00%

Calculo

- La factura FADI = 100.000 \$USA que BESPA paga SPOT, es decir:
FADI = 105.800 EUROS
 - Coste financiación IMPORESPA:
$$\frac{105.800 \text{ Euros} \times 0.0561 \times 3}{12} = 1,483.85 \text{ EUROS}$$
 - Coste total de la operación de Importación
- | | |
|------------------------------|------------------|
| IMPORTE (FIEUR) FINANCIACIÓN | 105.800.00 Euros |
| INTERESES FINANCIACIÓN | 1,483.85 Euros |
| TOTAL (FIEUR) | 107.283.85 Euros |

al BANCO español.

- RIESGO DE CAMBIO IMPORTADOR ESPAÑOL: No existe
- COSTE FINANCIERO: Interés crédito en Euros – Descuento pronto pago

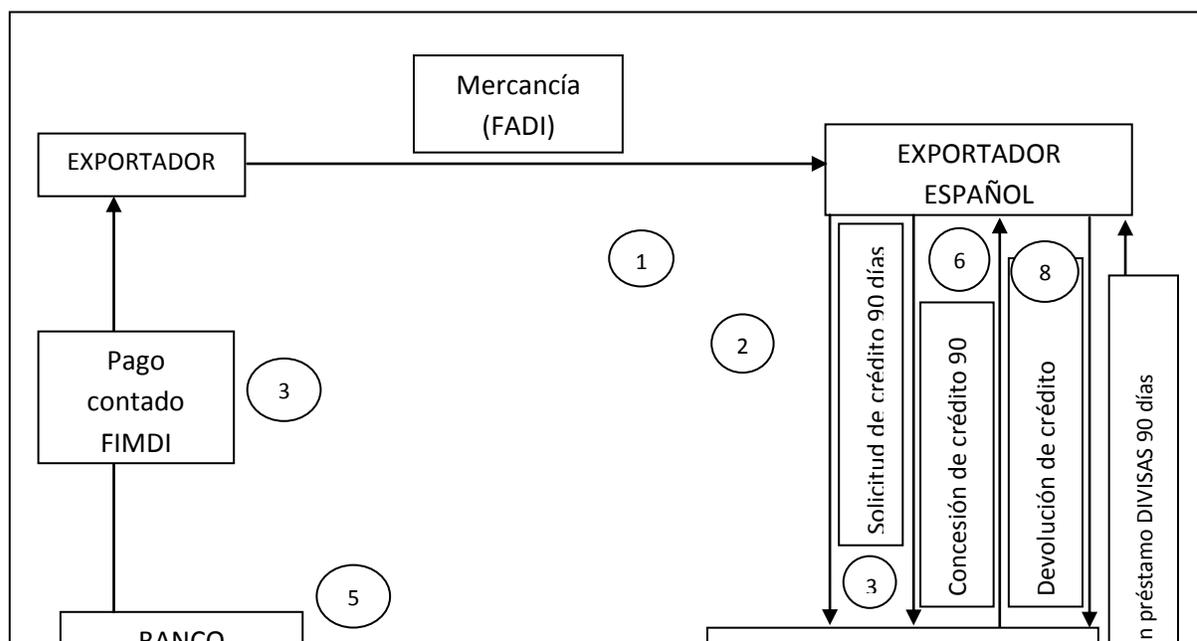


19. ESQUEMATICE Y DESCRIBA (CUADRO 22 Y 23) LA FINANCIACION DE IMPORTACIONES MODALIDAD IM (FADI/FIMDI) FACTURACION EN UNA DIVISA NO EURO Y FINANCIACION EN LA MISMA DIVISA?

FUENTE: Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.

La financiación de importación- modalidad IM (FADI/FIMDI) sin cobertura del riesgo de cambio

1. El exportador factura en su divisa.
2. El importador ESPAÑOL solicita a su BANCO ESPAÑOL que pague al contado de dicha divisa.
3. El IMPORTADOR español simultáneamente solicita al banco ESPAÑOL un crédito a 90 días en la misma divisa (FIMDI).
4. El BANCO ESPAÑOL acude al mercado internacional de divisas para conseguir FIMDI para ambas operaciones.
5. El banco ESPAÑOL paga al contado vía banco EXPORTADOR en FADI con cambio contado.
6. El banco ESPAÑOL concede crédito en FIMDI al IMPORTADOR ESPAÑOL a los 90 días.
7. El importador ESPAÑOL a los 90 días acude al mercado internacional de divisas para devolución préstamo banco ESPAÑOL.
8. El importador ESPAÑOL a los 90 días devuelve préstamo DIVISAS a banco ESPAÑOL.



20. ESQUEMATICE (CUADRO 25) LA OPERACIÓN IM (FADI/FIMDI) RESULTADOS DE LA NO COBERTURA DEL RIESGO DE CAMBIO?

FUENTE: Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.

**Operación IM (FADI/FIMDI)
Resultados de la no cobertura del riesgo de cambio**

Supuesto

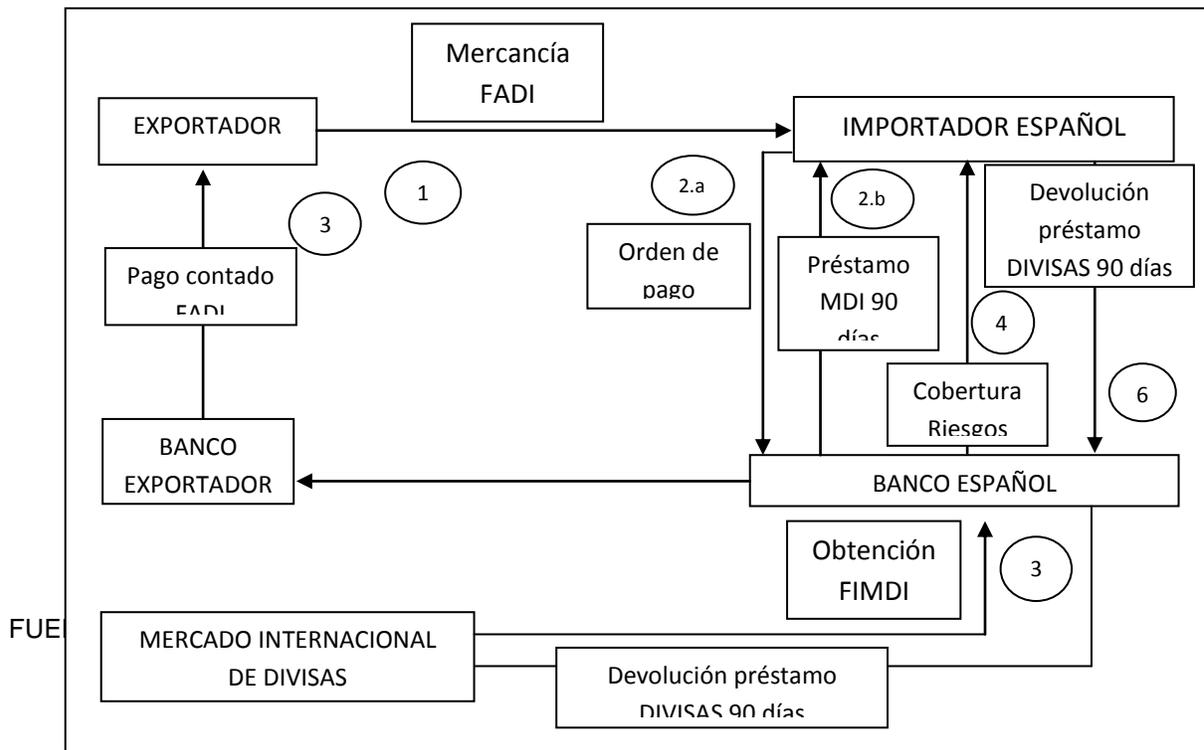
Partimos del supuesto de la empresa IMPORESPA en la modalidad explicitada en el cuadro 6.5 de IM (FADI/FIMDI) cuando no se cubre el riesgo de cambio.

Alternativas de tipos (SPOT) al vencimiento

1\$USA 1.078 €-Euro	1\$USA 1.048 €-Euro
Si sobre 1.058 pierde 0.020 €-Euro, sobre 100 pierde X	Si sobre 1.058 pierde 0.010 €-Euro, sobre 100 pierde X
$X = \frac{2000}{1.058} = 1.80\%$	$X = \frac{1000}{1.058} = 0.93\%$
Si en 90 días se pierde 1.8, en 360 días pierde X	Si en 90 días se pierde 0.93, en 360 días pierde X
$X = 1.8 \times 4 = 7.2\%$	$X = 0.93 \times 4 = 3.76\%$
Coste mayor intereses: $3.98\% + 7.2\% = 10.18\%$	Coste mayor intereses: $3.98\% + 3.76\% = 7.64\%$
Y aplicando formula directa: $Csc = \frac{(1.078 - 1.058)}{1.058} \times 100 \times 4 =$	Y aplicando formula directa: $Csc = \frac{(1.048 - 1.058)}{1.058} \times 100 \times 4 =$
$Csc = 0.018 \times 100 \times 4 = 7.2\%$	$Csc = 0.018 \times 100 \times 4 = 3.76\%$

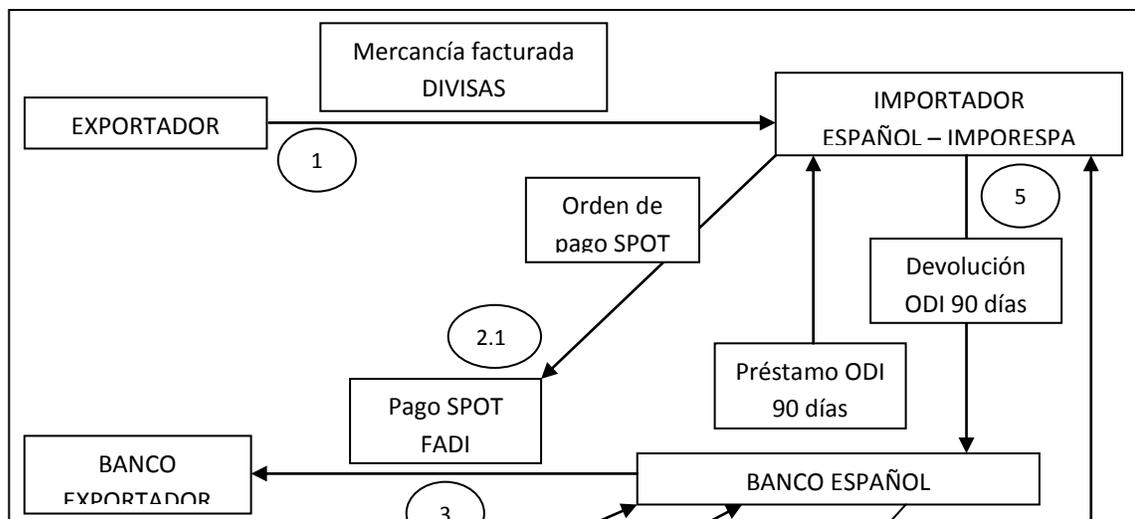
21. DETALLE ESQUEMATICAMENTE A TRAVES DEL CUADRO 27 LA FINANCIACION DE LAS IMPORTACIONES MODALIDAD IM (FADI/FIMDI) COBERTURA DEL RIESGO DE CAMBIO?

La financiación de la importación – modalidad IM (FADI/FIMDI) con cobertura del riesgo de cambio



1. El importador ESPAÑOL solicita del banco ESPAÑOL:
 - a. Pague contado misma divisa (MDI) a través banco EXPORTADOR.
 - b. Conceda financiación (crédito) en MDI a 90 días.
2. El banco ESPAÑOL acude al mercado internacional de divisas (spot) y paga MDI vía banco EXPORTADOR.
3. El banco EXPORTADOR (u otro) concede cobertura crédito FMDI al IMPORTADOR ESPAÑOL (según cambio/opción).
4. El importador ESPAÑOL a los 90 días acude al mercado internacional de divisas para devolución préstamo banco ESPAÑOL.
5. El importador ESPAÑOL a los 90 días devuelve préstamo DIVISAS al banco ESPAÑOL.

22. ESQUEMATICE Y DESCRIBA (CUADRO 28) IMPORTACION CON PAGO EN DIVISA (FADI) Y FINANCIACION EN OTRA DIVISA (FIDI) SIN COBERTURA DEL RIESGO DE CAMBIO?



FUENTE: **Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.**

Procedimiento.

1. El EXPORTADOR factura en su divisa.
2. El importador ESPAÑOL solicita del banco ESPAÑOL:
 - 2.1 Pague al contado en la divisa del EXPORTADOR a través del BANCO EXPORTADOR.
 - 2.2 Conceda financiación en otra divisa (ODI) distinta de la facturación, pero que no sea en EUROS.
3. El banco ESPAÑOL acude al mercado internacional de divisas, para conseguir DIVISAS spot facturación y pagar a través del banco EXPORTADOR.
4. El banco ESPAÑOL acude a la vez al mercado Internacional de divisas y venderá a plazo ODI para financiar al IMPORTADOR ESPAÑOL a 90 días y también comprará a plazo el importe préstamo en DIVISAS facturación.
5. El importador ESPAÑOL a los 90 días acudirá al mercado internacional de divisas para conseguir ODI y devolver préstamo a 90 días al banco ESPAÑOL
6. El banco ESPAÑOL deshace la operación en contra ODI en el mercado internacional de divisas, entregando dichas ODI y recuperando FADI.

23. DETALLE Y ESQUEMATICAMENTE (CUADRO 30) LOS FACTORES DETERMINANTES DE LAS CONDICIONES DE PAGO EN LAS OPERACIONES DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL?

CASO

La empresa IMPORESA realiza una operación de importación por un importe de 100,000 \$USA y se plantea la posibilidad de que su banco BESP, se la financie en YENES JAPONESES. Los datos son los mismos de las modalidades anteriores, teniendo en cuenta que los cambios del Yen Japonés, según los mercados financieros internacionales, es:

- 1 EURO = 125.70 Yenes y el tipo de interés del Yen = 0.05%

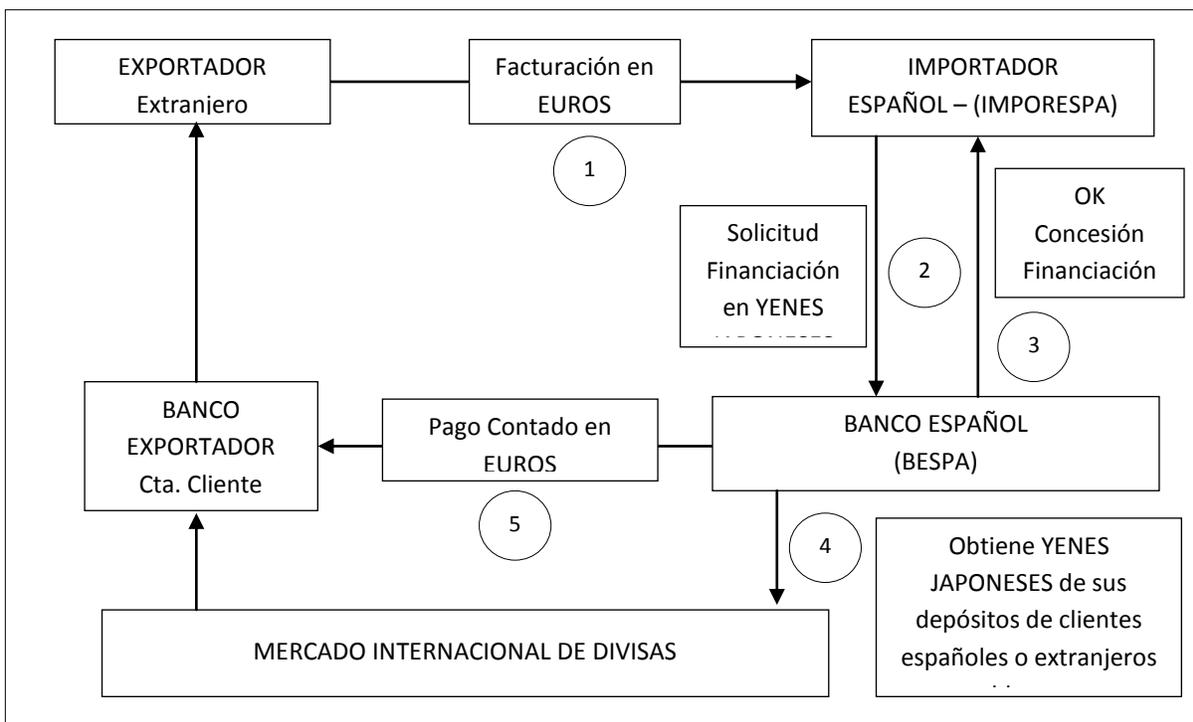
CÁLCULO SIN SEGURO DE CAMBIO

La factura FADI de 100,000 \$USA se convertiría en YENES JAPONESES, conforme a la fórmula base de conversión y tomando como referencia los tipos de cambio SPOT (Tcs):

- $100.000 \text{ \$USA} \times 0.9450 \text{ (Tcs Euro/\$USA)} = 94.500.00 \text{ Euros}$

Hay en el mercado, frente a las otras monedas, el DÓLAR USA (\$USA) y el YEN JAPONES, a pesar de que el coste de la financiación en YEN JAPONES es mucho más reducida, por ser su tipo de interés mucho más reducido. La conversión en EUROS al contado del coste total de la financiación en yenes hace que dicho coste sea más elevado que si se adoptaran cualquiera de las otras modalidades de financiación.

24. DESARROLLE (CUADRO 31) EL ESQUEMA OPERATIVO IM (FAEUR/FIDI)?



FUENTE: **Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.**

25. MUESTRE (CUADRO 32) EL EJEMPLO FINANCIACION DE IMPORTACIONES ALTERNATIVA IM (FAEUR/FIDI) SIN COBERTURA DEL RIESGO DE CAMBIO?

SUPUESTO

La empresa IMPORESPA realiza una operación de importación por un importe de \$USA 100,000 pagaderos a los 90 días; la empresa suministradora-EXPORTADOR accede a facturarle en EUROS al cambio SPOT, en consecuencia, IMPORESPA quiere conocer cuál sería el coste de su financiación igualmente en YENES JAPONESES.

DATOS A CONSIDERAR

Los Mercados Financieros Internacionales presentan los siguientes datos:

	TIPOS DE INTERÉS		TIPO DE CAMBIO	
	EURIBOR – LIBOR		EURO/\$USA - \$USA /EURO	
Spot	4.61%	2.98%	0.9450	1.0580
Plazo	4.82%	3.95%	0.9015	1.0584

CÁLCULO DEL COSTE DE LA FINANCIACIÓN

- Cálculo BASE conversión: $BASE = 105,800 / 1.1092 = 95,384.05$ \$USA
- Cálculo intereses: $INTERESES = 95,834.05 \times 3.98 \times 3/1200 = 949.07$ \$USA
- Coste operativo financiación:

IMPORTE FINANCIACIÓN:	95,384.05 \$USA
COSTE DE INTERESES:	949.07 \$USA
TOTAL:	96,333.12 \$USA
- Conversión a EUROS: $96,333.12 \times 1.1092 = 106,852.70$ EUROS

Exportador: financiamiento al importador y solicitud de anticipo de los fondos a recibir por parte de una entidad-financiera.

2. Cuando alguna de las partes decida acudir a la financiación bancaria complementaria, para elegir una u otra alternativa deberá tener en cuenta: instrumentos de financiación y divisa de la financiación. ¿A qué se refiere esto?

R.- Los instrumentos de financiación: es decir, bajo qué modalidad o producto financiero se formalizará la operación de financiación por parte del banco correspondiente.

La divisa de la financiación, ya que será esta divisa bajo la cual se generará el contrato comercial (vía facturación) y podrá ser la del propio país del export o import o bien una tercera divisa.

3. Una de las modalidades de instrumentación bancaria para la financiación es la póliza de crédito. Describa en qué consiste?

R.- Modalidad en donde la entidad financiera realiza la apertura de una cuenta de crédito, por un importe máximo de disponibilidad, con un plazo de vencimiento y con la posibilidad de cancelaciones parciales. El importador/exportador va disponiendo de la línea de crédito a medida que lo va necesitando.

4. Otra modalidad de instrumentación bancaria para la financiación es la póliza de préstamo. ¿A qué se refiere?

R.- Es un contrato mediante el cual la entidad financiera y el cliente formalizan el préstamo para financiar operaciones internacionales, éste se concede por un tiempo determinado, con la posibilidad de cancelaciones parciales y se utiliza para financiar una operación concreta.

5. El descuento de efectos (papel comercial y financiero) como modalidad en la instrumentación bancaria para la financiación. Describa ¿cómo se lleva a cabo?

R.- Cuando el exportador realiza ventas en el exterior cuyo aplazamiento de pago se desarrolla mediante una remesa simple o documentaria, en el momento por el cual realiza el embarque de la mercancía recibe los correspondientes efectos como letras o giros correctamente aceptados a cargo del importador

El banco realiza la financiación mediante descuento abonando al exportador el importe efectivo resultante de deducir del nominal del efecto el importe que la entidad financiera se queda, correspondiente al concepto de interés aplicado por el tiempo que falte hasta el vencimiento de los efectos y las comisiones financieras por la gestión de su cobro, el descuento puede ser con recurso o sin recurso al exportador.

6. A que se refiere cuando el "descuento de efectos " es con recurso?

R.- El banco puede adeudar en la cuenta del exportador el importe de la letra no pagada por el comprador extranjero (importador) en el momento de su vencimiento.

7. En qué consiste cuando el descuento de efectos es sin recurso?

R.- Donde el banco soporta el riesgo total de la operación internacional al descontar la letra de cambio, por lo que si a su vencimiento el comprador extranjero no paga, el banco no puede recuperar su importe del exportador.

8. La financiación en las operaciones de exportación distingue con carácter general dos alternativas de financiación: prefinanciación y postfinanciación. A que se refiere cada una?

R.- Prefinanciación: utilizada principalmente para generar liquidez para comprar y/o fabricar los productos a exportar o bien para financiar los stocks.

Postfinanciación: cuando la empresa necesita liquidez para movilizar el aplazamiento del pago que ha concedido a su cliente extranjero, esta fase de inicia desde el embarque o entrega de la mercancía y finaliza con la cancelación de la deuda o reembolso de la exportación.

9. ¿Enumere los factores determinantes en la financiación según divisa utilizada?

R.- La moneda extranjera en la que se establece la facturación por parte del exportador

La divisa en la que interesa formalizar la financiación, que no tiene por qué ser la misma de la facturación.

10. ¿Cuáles son y que se refieren cada uno de los cuatro aspectos en la selección de la divisa en la financiación?

R.- Plazo: entre la fecha de facturación y la fecha de cobro en la exportación y fecha de pago en caso de importación.

Tipo de interés de cada moneda o divisa de la financiación.

Relación o tipo de cambio: que existe entre monedas extranjeras, así como el riesgo de fluctuación Previsiones: la evolución futura de dichos tipos de cambio elegidos.

11. ¿Qué es el mercado internacional de divisas?

R.- Son objetos de transacción en el mercado de divisas todo aquel dinero legal y medio de pago denominado en moneda extranjera, la mayor parte de las transacciones supondrán compras y venta de depósitos bancarios que denominamos moneda extranjera como los cheques, talones y transferencias.

12. ¿Cómo funciona el mercado internacional de divisas?

R.- El mercado de divisas es el medio o la estructura organizativa a través de las cuales se compran o se venden las diferentes monedas nacionales por tanto el mercado de divisas supone la compra o venta de una moneda nacional contra otra.

El mercado de divisas es el vínculo entre los distintos segmentos de mercados financieros.

13. “las divisas pueden ser convertible y no convertibles” a que se refiere esto?
 R.- Que el poder que tiene la moneda local no sea suficiente que para que la canasta de divisas, por lo que se cambia a una moneda que se convierta.
14. ¿Cuales son y a que se refieren las dos formas de expresar el tipo de cambio?
- Cotización directa

Es la aplicada por la mayoría de los países. Según este sistema, los tipos de cambio se expresan en moneda local por un montante entero de la moneda extranjera cotizada. El montante entero de la moneda extranjera permanece invariable, y las fluctuaciones del tipo de cambio se reflejan en modificaciones del precio expresado en moneda local por unidad de moneda extranjera.

- Cotización indirecta

La unidad dada que no se modifica es la moneda nacional, y por lo tanto el valor de las monedas extranjeras se expresa mediante el montante que de una moneda extranjera dada se requiere para adquirir una unidad de la moneda nacional.

15. Describa y ejemplifique lo correspondiente a la cotización cruzada del tipo de cambio'

Cotización cruzada

En los mercados, las transacciones que se realizan pueden ser a menudo en otras divisiones diferentes del dólar o euro. En estos casos, es necesario aplicar los llamados *cross rates* o *tipos cruzados* cuyo origen se encuentra en la cotización que cada una de las divisas que queremos cruzar tiene con respecto al dólar.

Por ejemplo: si se da: 1 dólar = 0,678 libra (1)

Y al mismo tiempo: 1 libra = 1,603 euro (2)

El fixing dólar /euro: 1 dólar = (1) * (2) = 1,086 euro

16. Enumere las funciones del mercado internacional de divisas?

- Permite la transferencia de poder adquisitivo de un país a otro distinto.
- Proporciona financiación a las operaciones internacionales

- Proporciona cobertura de riesgos de tipos de interés y de tipos de cambio a través de los instrumentos negociados.
- Eficiencia en la información difundida en tiempo real
- Alto grado de transparencia y perfección.

17. ¿Cuáles son los participantes del mercado de divisas?

- Participantes directos:

Entre los que se encuentran bancos centrales, entidades financieras, comisionistas o brokers de cambio, grandes empresas internacionales y otros intermediarios financieros.

- Participantes indirectos:

Pueden ser instituciones no financieras, inversores institucionales y personas físicas.

18. En cuanto a la cotización de los tipos de cambio spot o al contado, ¿cuáles son los dos tipos de cambio de divisas que las entidades bancarias cotizan?

R.- Las entidades bancarias cotizan dos tipos de cambio de divisas:

- a. Bid rate: el tipo al que el cliente puede comprar una divisa a cambio de otra y
- b. Offer rate: el tipo al que el cliente puede vender una divisa a cambio de otra.

19. Se dice que la divisa cotiza: con prima, con descuento y cotización "flat". ¿En qué consiste esto?

R.- Con prima, cuando la cotización de plazo es superior al contado.

Con descuento, la de plazo es inferior al contado

Cotización flat, no hay margen de cotización.

20. Dentro de las operaciones a plazo (operaciones forward) destacan las siguientes: outright, option, swap, forward-forward swap, precio outright o simple y cotización swap. Describa cada una de ellas?

R.- Outright: aquellas dónde se establece la fecha concreta de entrega de divisas.

Option: una opción a liquidar sin fijar una fecha específica.

Swap: compraventa al contado pagando al mismo tiempo el signo compraventa a plazo

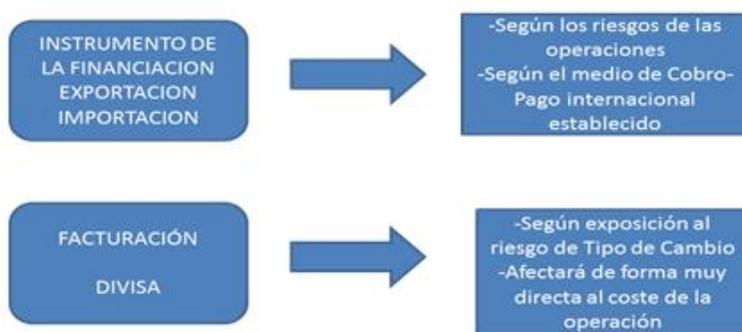
Forward-forward swap: se expresa el tipo de cambio para la primera operación, y al finalizar se inicia otra, por lo que son dos transacciones.

Precio outright o simple: tipo de cambio a plazo en cotización de moneda local contra foránea.

Cotización swap: utilizadas en operaciones interbancarias expresando los puntos diferenciales frente a las cotizaciones spot.

CUESTIONARIO 2. INSTRUCCIÓN: Con la finalidad de lograr una mayor comprensión en el manejo de términos de la financiación de la empresa y manejo de los diferentes procedimientos en su tramitación, responda esquemáticamente lo siguiente:

21. Esquematice los efectos de la modalidad de financiación bancaria en el comercio internacional?



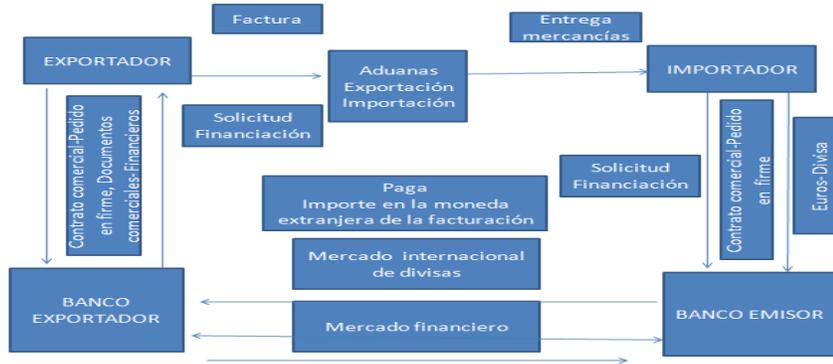
FUENTE: **Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.**

22. Esquematice las necesidades de financiación de las operaciones de importación?

Producto	Objeto de la importación	Desfase financiero	Plazo aproximado
Bienes de consumo	Consumo	1.pago de compras 2.cobro de ventas	Corto
Materias primas y productos intermedios	Fabricación	1.pago de compras 2.fabricación 3.cobro de ventas	Medio
Bienes de equipo	Fabricación	1.pago de compras 2.instalacion 3.fabricación	Largo

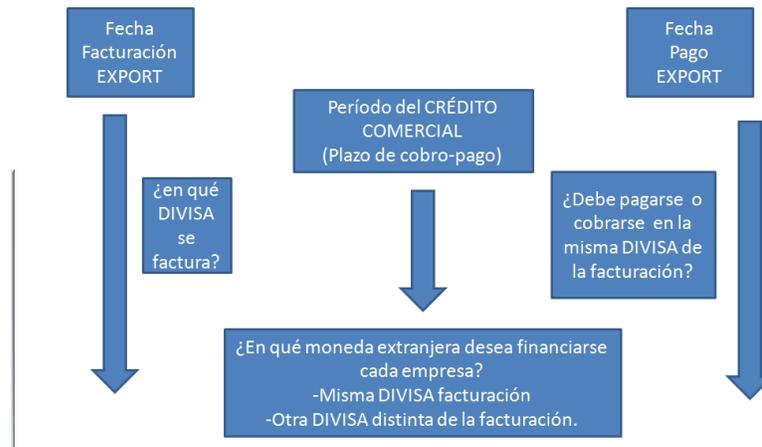
FUENTE: Mercados financieros y estrategia empresarial. Grinblatt y Titman. Edit. Mc GrawHill.

23. Esquematice la secuencia normal del proceso de financiamiento del comercio internacional?



FUENTE: Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.

24. Esquematice el proceso de selección de la moneda extranjera en la financiación?



FUENTE: Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.

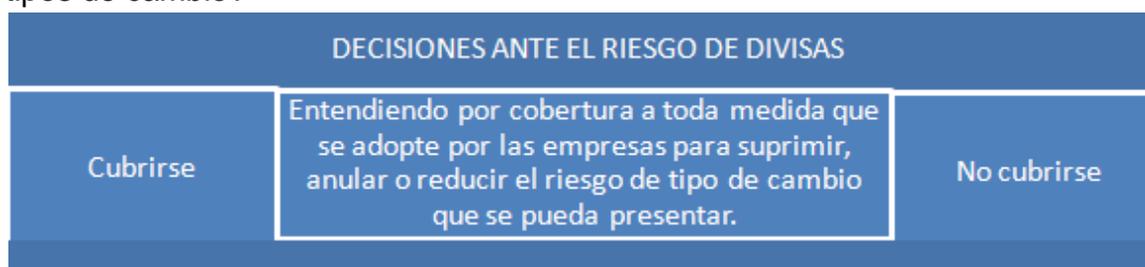
25. Esquematice las alternativas de financiación?

Divisas facturación		Divisa financiación	
Divisa exportador	país	1. Misma divisa país exportador 2. Divisa país importador	3. Otra divisa diferente del país exportador y a su vez del país

			importador
Otra divisa diferente del país exportador	divisa país	<ol style="list-style-type: none"> 1. Misma divisa de la facturación diferente país exportador 2. Divisa país importador que puede ser coincidente o no con la divisa de la facturación 	3. Tercera divisa diferente de las anteriores de país distinto del export y del import

FUENTE: Mercados financieros y estrategia empresarial. Grinblatt y Titman. Edit. Mc GrawHill.

26. Desarrolle el cuadro 12 correspondiente al financiamiento-riesgo de los tipos de cambio?



FUENTE: Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.

27. Esquematice los factores de riesgo del tipo de cambio de las divisas?

Sin cobertura del riesgo de cambio

Coste = intereses divisa + - diferencial de tipos de cambio

Con cobertura del riesgo de cambio

Coste = intereses divisa + - coste cobertura riesgo de cambio

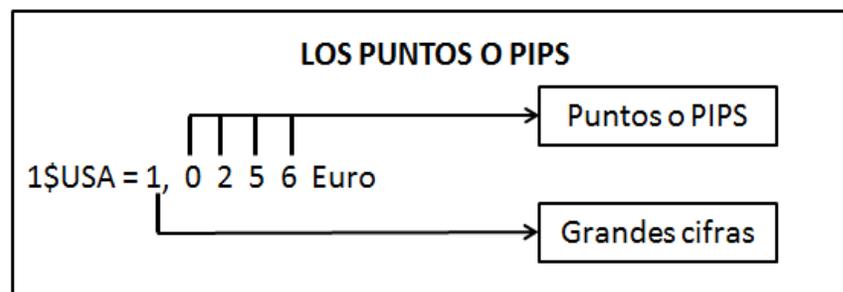
28. Esquematice las causas del cambio de divisas?

OFERTA	DEMANDA
<ol style="list-style-type: none"> 1. EXPORTADORES, SUPONE LA OFERTA DE EUROS POR LA VENTA DE PRODUCTOS NACIONALES. 2. TRANSFERENCIAS RECIBIDAS DEL EXTERIOR 3. PRESTAMOS E INVERSIONES DEL EXTERIOR 	<ol style="list-style-type: none"> 1. IMPORTADORES. SUPONEN LA DEMANDA DE DOLARES PARA PAGAR LA COMPRA DE PRODUCTOS DE USA, SI LA OPERACIÓN FUERA DENOMINADA \$USA. 2. TRANSFERENCIAS AL EXTERIOR

<p>4. TURISTAS EXTRANJEROS, COMPRA DE EUROS PARA CONSUMIR EN ESPAÑA</p> <p>5. MOVIMIENTOS ESPECULATIVOS</p>	<p>3. PRESTAMOS E INVERSIONES HACIA EL EXTERIOR</p> <p>4. TURISTAS LOCALES, COMPRA DE DIVISAS PARA OCUPAR EN EL EXTRANJERO.</p> <p>5. MOVIMIENTOS ESPECULATIVOS.</p>
---	--

DEFINICIÓN DEL TIPO DE CAMBIO	
1\$ USA	= 0,9205 EURO
DIVISA	DIVISA
BASE	COTIZACIÓN
TIPO DE COTIZACIONES	
<ul style="list-style-type: none"> Cotización directa 1\$ USA = 0,9205 EURO Cotización indirecta 1 euro = 1,0861 \$USA Cotización cruzada Sise da: 1\$USA = 0,6780 libras (1) Y al mismo tiempo 1 libra = 1,603 euro (2) El fixing \$USA/euro es: (1) x (2) = 1,086 euro. 	

TIPOS DE CAMBIO SEGÚN OPERACIÓN		
Cambio comprador	Cambio oficial	Cambio vendedor
1,025 – spread	1\$USA = 1,025 euro	1,025 + spread
El banco Compra cliente	Fixing	El banco Vende cliente



FUENTE: Mercados financieros y estrategia empresarial. Grinblatt y Titman. Edit. Mc GrawHill.

7. BIBLIOGRAFIA

1. De Jaime Eslava y Gómez Cáceres Diego (2006). Financiación Internacional de la Empresa. Libros Profesionales de la Empresa ESIC.
2. Díez de Castro, L. y Mascareñas, J.(1991): *Ingeniería Financiera: la Gestión en los Mercados Financieros Internacionales*. McGraw-Hill/Interamericana de España, Madrid.
3. FISHER, Laura. Mercadotecnia. Ed. MGH. México. 2005.
4. Flory Dieck. Instituciones Financieras. McGraw Hill México
5. González Fernández, S.; Aragonés, R. y Álvarez González, A. (2001): *Mercado de divisas y análisis del mercado financiero*. Pirámide.
6. J. Fred Weston y Thomas E. Copeland. Finanzas en Administración. McGraw Hill. México
7. Juan García Sordo. Marketing Internacional. Ed. Mc Graw Hill. México. 2001.
8. Kolb. Inversiones. Limusa Noriega Editores. México
9. KOZIKOWSKI, Z. (2000): *Finanzas internacionales*. McGraw Hill. México
10. LAMOTHE, P. (1999): *Gestión de carteras internacionales*. Pirámide.
11. LEVI, M.D.(2003): *Finanzas Internacionales*. Tercera Edición. McGraw Hill.
12. Mark Grinblatt y Sheridan Titman. Mercados Financieros y Estrategia empresarial. McGraw Hill. México
13. MICHAEL R. CZINKOTA E ILKKA A. RONKAINEN, Marketing Internacional. Edit. Thomson, séptima edición.
14. Ossa Scaglia Fernando. Economía Monetaria Internacional. AlfaOmega, Ediciones Universidad de Chile
15. Paul R. Krugman y Maurice Obstfeld. Economía Internacional, Teoría y política. McGraw Hill México
16. Philip R. Cateora; Jahn L. Graham. Marketing Internacional. 10a edición. Ed. Mc Graw Hill. México. 1999.
17. Ross, Westerfield, Jordan. Fundamentos de finanzas corporativas, Irwin McGraw Hill. México
18. Subhash C. Jain. Marketing Internacional. 6a edición. Ed. Thomson Learning. México. 2002.

19. Álvarez González, A. (2006): Medios de pago y operaciones de financiación empresarial. RA-MA Editorial.
20. Caballero Míguez, I. y Padín Fabeiro, C. (2006): Comercio Internacional. Ideas Propias Editorial.
21. Gómez Cáceres, D. y Martínez García, F. (2003): Negociación internacional. Medios de cobro y pago. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing.
22. Infante Pérez, V. y otros (2003): Medios de pago. Adarve Corporación Jurídica. FC Editorial.