

El objetivo que persigue esta obra es el análisis práctico de los instrumentos financieros al alcance de la empresa exportadora, diferenciando entre la problemática que presenta la financiación de las exportaciones a corto plazo, de la existente en las exportaciones a medio y largo plazo, y realizando las recomendaciones oportunas en cada caso.

Dentro de esta problemática se incluyen el análisis y la posible cobertura de los riesgos que habitualmente se encuentran las empresas en sus ventas al exterior, dependiendo del plazo de las mismas, ya que un mayor riesgo o incertidumbre implica un mayor coste de la financiación, por lo que su mitigación es importante.

Se intenta también dar respuesta a la pregunta ¿Por qué no existen apoyos financieros para las exportaciones de productos agroalimentarios o productos de consumo, en definitiva, para las operaciones internacionales a corto plazo?

Así, este libro se dirige a las empresas exportadoras y por tanto, a toda persona relacionada con las mismas, ya sea interna como externamente, como pueden ser los responsables de sucursales bancarias o intermediarios financieros, los despachos profesionales, los profesionales independientes o los futuros profesionales del Comercio Internacional que estén preparándose para ello.

ISBN 84-95428-13-X



9 788495 428134



**FUNDACION
CONFEMETAL**

Arturo Soria, 311. 28033 Madrid.

Tel.: 91.384.65.30. Fax: 91.384.65.31

Internet: www.fundacionconfemetal.com

E-mail: editorial@fundacionconfemetal.es

**FUNDACION
CONFEMETAL**



**Instrumentos Financieros
del Comercio Internacional**

Instrumentos Financieros del Comercio Internacional



Asscodes & Asmer



International, S.A.

Asesores de Estrategia y Financiación Internacional



**FUNDACION
CONFEMETAL**

Instrumentos Financieros del Comercio Internacional

Autores: Asscodes & Asmer International. Directora: Gloria García

Edita:

©FUNDACION CONFEMETAL

Príncipe de Vergara, 74. 28006 Madrid.

Tel: 91 782 36 30 - Fax: 91 561 66 93

Internet: www.fundacionconfemetal.com

E-mail: editorial@fundacionconfemetal.es

ISBN: 84-95428-13-X

Depósito legal: M-33340-1999

Maquetación e impresión:

Publiequipo S.L.

C/ Camino de Hormigueras 122bis, 5º, Q1.

Impreso en España-*Printed in Spain*

Queda prohibida toda reproducción total o parcial de la obra por cualquier medio o procedimiento sin autorización previa.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	13
Exportación <i>versus</i> Venta Internacional	13
Instrumentos Financieros del Comercio Internacional	14

PARTE I. FINANCIACIÓN DE LAS VENTAS INTERNACIONALES A CORTO PLAZO

15

Introducción: Análisis de las ventas internacionales a
corto plazo y su necesidad de financiación

Sección 1. Medios de pago en el comercio internacional. . . 19

Capítulo 1. Criterios para elegir un medio de pago

Capítulo 2. Cheque bancario internacional

2.1. ¿Qué es?

2.2. ¿Cómo funciona?

2.3. Coste

2.4. Recomendaciones para el exportador

2.5. Ventajas del cheque bancario para el exportador

2.6. Desventajas del cheque bancario para el exportador

Capítulo 3. Orden de pago simple

3.1. ¿Qué es?

3.2. ¿Cómo funciona?

3.3. Coste

3.4. Recomendaciones para el exportador

3.5. Ventajas de la orden de pago simple para el exportador

3.6. Inconvenientes de la orden de pago simple para
el exportador

Capítulo 4. Remesa simple

4.1. ¿Qué es?

4.2. ¿Cómo funciona?

4.3. Coste	40
4.4. Recomendaciones para el exportador	40
4.5. Ventajas de la remesa simple para el exportador	41
4.6. Inconvenientes de la remesa simple para el exportador	41
Capítulo 5. Orden de pago documentaria	42
5.1. ¿Qué es?	42
5.2. ¿Cómo funciona?	43
5.3. Coste	44
5.4. Recomendaciones para el exportador	44
5.5. Ventajas de la orden de pago documentaria para el exportador	45
5.6. Inconvenientes de la orden de pago documentaria para el exportador	45
Capítulo 6. Remesa documentaria	46
6.1. ¿Qué es?	46
6.2. ¿Cómo funciona?	48
6.3. Coste	50
6.4. Recomendaciones para el exportador	50
6.5. Ventajas de la remesa documentaria para el exportador	51
6.6. Inconvenientes de la remesa documentaria para el exportador	52
Capítulo 7. Crédito documentario	53
7.1. ¿Qué es?	53
7.2. ¿Cómo funciona?	55
7.3. Coste	58
7.4. Clasificación de los créditos documentarios	59
7.5. Los 6 tipos especiales de créditos documentarios	67
7.6. Documentos que pueden exigirse en un crédito documentario (UCP 500)	75
7.7. Documentos de transporte	75
7.8. Documentos de seguro	78
7.9. Documento de información del crédito	79
7.10. Documentos de comprobación	80

7.11. Recomendaciones para el exportador	81
7.12. Errores más frecuentes	84
7.13. Ventajas del crédito documentario	85
7.14. Inconvenientes del crédito documentario	86

Sección 2. Financiación de las ventas internacionales
a corto plazo 87

Capítulo 1. Instrumentación de la financiación	89
1.1. Póliza de crédito para exportación	90
1.2. Descuento o negociación de efectos con/sin recurso	91
1.3. Anticipo sobre documentos de exportación	92

Capítulo 2. Alternativas de financiación respecto a la moneda utilizada 94

Capítulo 3. <i>Factoring</i> de exportación	106
3.1. ¿Qué es el <i>factoring</i> ?	106
3.2. Servicios ofrecidos por la entidad factor	108
3.3. Financiación del aplazamiento de pago	109
3.4. Costes del <i>factoring</i> de exportación	110
3.5. Comparación con otros tipos de financiación	111
3.6. Criterios de clasificación del <i>factoring</i> de exportación	111
3.7. Perfil del usuario del <i>factoring</i> de exportación	113
3.8. ¿Cómo se accede al <i>factoring</i> internacional?	114
3.9. Recomendaciones para el exportador	117
3.10. Ventajas del <i>factoring</i> para el exportador	117
3.11. Inconvenientes del <i>factoring</i> para el exportador	118

**PARTE II. FINANCIACIÓN DE LAS VENTAS INTERNACIONALES
A MEDIO Y LARGO PLAZO 119**

Introducción: Análisis de las ventas internacionales a medio
y largo plazo y su necesidad de financiación ... 121

Sección 1. Instrumentos de financiación a medio y
largo plazo 123

Capítulo 1. Crédito a la exportación con apoyo oficial	123
1.1. Consenso de la OCDE	124
1.2. Crédito FAD	126
1.3. Crédito CARI	133
1.4. Crédito MIXTO	141
1.5. Seguro de crédito a la exportación (SCE)	142
Capítulo 2. <i>Forfaiting</i>	143
2.1. ¿Qué es?	143
2.2. Requisitos del <i>forfaiting</i>	145
2.3. Costes del <i>forfaiting</i>	146
2.4. Comparación con otros tipos de financiación	149
2.5. ¿Cómo se obtiene el <i>forfaiting</i> ?	152
2.6. Recomendaciones para el exportador	153
2.7. Ventajas del <i>forfaiting</i> para el exportador	154
2.8. Inconvenientes del <i>forfaiting</i> para el exportador	155
Capítulo 3. <i>Leasing</i> internacional	156
3.1. ¿Qué es?	156
3.2. Requisitos del <i>leasing</i>	157
3.3. Costes del <i>leasing</i>	158
3.4. Comparación con otros instrumentos financieros	159
3.5. ¿Cómo se obtiene un <i>leasing</i> ? (funcionamiento)	159
3.6. Recomendaciones para el exportador	160
3.7. Ventajas del <i>leasing</i> para el exportador	160
3.8. Ventajas del <i>leasing</i> para el importador	160
3.9. Inconvenientes del <i>leasing</i> para el exportador	161
3.10. Inconvenientes del <i>leasing</i> para el importador	161
Capítulo 4. <i>Project Finance</i>	162
4.1. ¿Qué es?	162
4.2. Requisitos del <i>project finance</i>	164
4.3. Estructura del <i>project finance</i>	165
4.4. Posibles fuentes de financiación	167
4.5. Riesgos específicos de un <i>project finance</i>	168
4.6. Costes	171

4.7. ¿Cómo se obtiene?	171
4.8. Ventajas del <i>project finance</i> para el exportador	172
4.9. Inconvenientes del <i>project finance</i> para el exportador	172

PARTE III. ANÁLISIS Y COBERTURA DE LOS RIESGOS

DEL COMERCIO INTERNACIONAL 175

Introducción: Análisis de los riesgos	177
---	-----

Sección 1. Cobertura del riesgo comercial	179
---	-----

Capítulo 1. Póliza abierta de gestión de exportaciones (PAGEX) ..	181
---	-----

1.1. Condiciones de esta póliza	181
---------------------------------------	-----

Capítulo 2. Póliza 100 de CESCE: Seguro de Crédito a la Exportación para PYMES	183
---	-----

2.1. Condiciones de la póliza	183
-------------------------------------	-----

Sección 2. Cobertura del riesgo político y extraordinario ...	185
---	-----

Capítulo 1. Evaluación del riesgo país	186
--	-----

Capítulo 2. Cobertura del riesgo político y extraordinario	190
--	-----

Sección 3. Cobertura del riesgo de cambio	191
---	-----

Capítulo 1. Tipo de cambio y mercado de divisas	193
---	-----

1.1. Qué es una divisa	193
------------------------------	-----

1.2. Qué es el tipo de cambio	193
-------------------------------------	-----

1.3. Factores que determinan el riesgo de cambio	195
--	-----

1.4. Mercado de divisas	197
-------------------------------	-----

Capítulo 2. Contratos <i>Forward</i> : contratar un seguro de cambio	202
--	-----

2.1. ¿Qué es?	202
---------------------	-----

2.2. ¿Cómo funciona?	203
----------------------------	-----

2.3. ¿Cómo se obtiene?	205
------------------------------	-----

2.4. Coste	207
------------------	-----

2.5. Ejemplo	207
--------------------	-----

Capítulo 3. Opciones sobre divisas	209
3.1. ¿Qué es?	209
3.2. ¿Cómo funciona?	210
3.3. ¿Cómo se obtiene?	213
3.4. Coste	213
3.5. Ejemplo	214
Capítulo 4. <i>Swaps</i> de divisas	216
4.1. ¿Qué es?	216
4.2. ¿Cómo funciona?	217
4.3. ¿Cómo se obtiene?	218
4.4. Coste	219
4.5. Ejemplo	219
PARTE IV. ANEXOS	223
Anexo 1: Modelo de cheque bancario	227
Anexo 2: Lista de documentos comerciales requeridos en los medios de pago documentarios	228
Anexo 3: Modelos de documentos de transporte	229
Anexo 4: Modelos de documentos de seguro	233
Anexo 5: Modelos de documentos de comprobación	235
Anexo 6: Modelo de factura comercial.	240
Anexo 7: Modelos de documentos financieros: letra de cambio y pagaré ..	241
Anexo 8: Modelo de solicitud de apertura de crédito documentario	243
Anexo 9: Disposiciones generales (RUU 500) de los créditos documentarios ..	244
Anexo 10: Modelo de contrato de <i>factoring</i> de exportación	279
Anexo 11: Modelo de contrato de <i>forfaiting</i>	285
Anexo 12: Modelo de contrato de <i>leasing</i> internacional	288
Anexo 13: Modelo de solicitud de crédito FAD.	295
Anexo 14: Modelo de oferta de crédito comprador	305
Anexo 15: Modelo de póliza PAGEX de CESCE	310
Anexo 16: Modelos de confirmación de contrato <i>forward</i> y opciones sobre divisas	311
Anexo 17: Principales expresiones utilizadas en comercio internacional: español, inglés y francés	315
Anexo 18: Bibliografía	320