



COMERCIO EXTERIOR

feri@online
SISTEMAS VIRTUALES.com

Feria Online S.L. C/Llamaquique Nº 4 Bajo A 30005 Oviedo
Tfns/Fax: +34 985256655 / +34 985236366 e-mail: info@feriaonline.com URL: www.feriaonline.com

6

FINANCIACIÓN DE LA EXPORTACIÓN

ÍNDICE:

6.1 LA EXPORTACIÓN Y LOS RIESGOS DE CAMBIO

6.2 EL MERCADO DE DIVISAS Y LA COBERTURA DEL RIESGO DE CAMBIO

6.3 LA FINANCIACIÓN COSTES Y RIESGOS

6.3.1 FACTURACIÓN Y FINANCIACIÓN EN EUROS

6.3.2 FACTURACIÓN EN EUROS Y FINANCIACIÓN EN DIVISAS

6.3.3 FACTURACIÓN Y FINANCIACIÓN EN UNA MISMA DIVISA

6.3.4 FACTURACIÓN EN DIVISAS Y FINANCIACIÓN EN EUROS

6.4 FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO

6.4.1. EL FACTORING

6.4.2. EL FORFAITING

6.5. LA FINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES CON APOYO OFICIAL: EL CONSENSO OCDE

6.6. EL CONVENIO DE AJUSTE RECIPROCO DE INTERESES (CARI)

6.1. LA EXPORTACIÓN Y LOS RIESGOS DE CAMBIO

Las empresas asumen determinados riesgos derivados de la volatilidad de los tipos de cambio cuando:

- * asumen obligaciones en divisas
- * firman contratos para recibir cobros o realizar pagos en divisas
- * disponen de activos denominados en divisas.

El riesgo de cambio lo podemos definir como la posibilidad de pérdida o beneficio en el valor de cualquier activo en divisas, como consecuencia de la fluctuación de su tipo de cambio a lo largo del tiempo.

Podemos establecer 3 categorías de exposición al Riesgo de Cambio:

1.- Exposición de transacción en divisas

Se genera por efecto de la compra, venta, inversión o endeudamiento en divisas. Dentro de este riesgo de transacción diferenciamos:

-Riesgo de compraventa. Si se produce una fluctuación adversa en el tipo de cambio de una divisa en el momento actual y el momento futuro en el que se realizará el pago o cobro de una compraventa, nos encontramos con:



- *un incremento del coste de la cosa comprada o servicio recibido
- *una disminución de los ingresos por la cosa vendida o servicio prestado.

- Riesgos de endeudamiento y de inversión. Si la moneda en la que está cifrada la inversión extranjera se debilita, el valor de dicha inversión también se debilita.

Además, si una empresa tiene un préstamo en divisas, el coste financiero del mismo en divisa nacional se encarece o abarata según que la divisa nacional mejore su cotización contra la divisa en la que está denominado el préstamo.

-Riesgos en divisas no convertibles. Si una divisa no es libremente convertible con otras divisas y está sometida al riesgo de devaluación, el riesgo financiero está muy condicionado a cualquier aumento importante del riesgo de la divisa.

2.- Exposición de translación en divisas

Este riesgo se refiere, no a cobros y pagos, si no a estados financieros.

Las multinacionales preparan sus cuentas consolidadas, los beneficios, activos y obligaciones de sus filiales en el extranjero y luego las traslada desde su divisa local a la divisa de la memoria de la empresa matriz. Cuando los tipos de cambio locales sufran alteraciones respecto al tipo de cambio de la matriz en el periodo económico correspondiente, aparecerán pérdidas o ganancias por translación.

3.- Exposición económica

El riesgo económico se produce cuando una empresa compra o vende de forma habitual al exterior. Hay un riesgo de disminución de ingresos o aumento de costes según los movimientos del tipo de cambio. Puede ser de dos tipos:

-Riesgo económico directo. Es el derivado de una situación que nacerá en el futuro por efecto de las transacciones que se derivan de la actividad propia de la empresa. Por ejemplo: una empresa que utiliza como materia prima básica el aluminio y se cotiza en dólares, un fortalecimiento por pequeño que sea del dólar supone un encarecimiento del precio del aluminio en euros y eso afecta al margen de beneficio y al nivel de producción de la empresa.



- Riesgo económico indirecto. Se produce como consecuencia de la pérdida de competitividad frente a las empresas extranjeras o nacionales por el efecto negativo que suponen, para una empresa, costes relativos más altos o precios relativos más bajos derivados de las fluctuaciones de los tipos de cambio.

VOLVER

6.2. EL MERCADO DE DIVISAS Y LA COBERTURA DEL RIESGO DE CAMBIO

INSTRUMENTOS DE COBERTURA	
INTERNOS	<ul style="list-style-type: none"> - Cláusula multdivisa - Compensación de flujos de cobros y pagos
EXTERNOS	<ul style="list-style-type: none"> A) DENTRO DEL BALANCE <ul style="list-style-type: none"> -Cuenta de divisas -Financiaciones en divisas B) FUERA DEL BALANCE <ul style="list-style-type: none"> - Seguro de cambio - Opciones sobre divisas - Futuros sobre divisas - Swaps de divisas

Los instrumentos de cobertura del riesgo de cambio son:

Cláusula multdivisa: se puede incluir en los contratos de préstamo en divisas de forma que el acreditado tiene facultad para cambiar su endeudamiento de una a otra divisa, limitando así su exposición al riesgo de cambio.

Compensación de flujos de cobros y pagos: se trata de buscar fechas aproximadas para el vencimiento de los cobros y pagos denominados en una misma divisa para intentar reducir la exposición al riesgo de cambio.

Cuenta en divisas: consiste en abrir una cuenta en la divisa que se vayan a recibir los cobros o se vayan a efectuar los pagos. Así, la empresa compra o vende la divisa de esa cuenta en el momento que más le interese y obtiene además un beneficio por los intereses generados.

Financiaciones en divisas: una empresa que necesite financiación o que vaya a recibir cobros en una determinada divisa, puede decidir endeudarse en esa divisa. Al inicio de la financiación la empresa recibirá en su cuenta en moneda nacional el contravalor, al cambio de ese día, de la operación en divisa financiada. Al vencimiento podrá conciliar el importe en divisa de la financiación con el cobro en esa misma divisa a recibir, de modo que se elimina el riesgo de cambio

Seguro de cambio: es un acuerdo de compra o venta de divisas a plazo por el cual, en el momento de contratación se especifica el tipo de cambio, vencimiento e importe de la operación. El seguro de cambio sirve para fijar un tipo de cambio fijo y elimina las fluctuaciones de divisas en los pagos y cobros futuros.

Opciones sobre divisas: una opción es el derecho a comprar/vender una divisa por otra, a un tipo de cambio preestablecido contra el pago de una prima.

Futuros sobre divisas: son contratos en los que se pacta un cambio a una fecha concreta y por un importe determinado, estableciendo una garantía o depósito sujeta a liquidaciones diarias en relación con el cambio de la divisa.

Swaps de divisas: es un contrato por el que dos partes intercambian una divisa contra otra, al tipo de cambio de contado vigente el día del inicio de ese contrato. Al vencimiento se realiza la operación contraria y la parte que reciba la divisa con mayor precio paga la diferencia a la otra.

VOLVER

6.3. LA FINANCIACIÓN: COSTES Y RIESGOS

Las operaciones de financiación internacional tienen un impacto en la cuenta de resultados de las empresas a través de dos elementos claramente diferenciados:

COSTE FINANCIERO

Es el coste que paga la empresa por cualquier concepto derivado de la operación financiera:

- Intereses
- Comisiones (apertura, estudio, amortización,...)
- Otros gastos (notario, registro, impuestos,...)



RIESGO FINANCIERO

Es el impacto que origina en los resultados empresariales el riesgo de tipo de cambio y/o de interés inherente a determinadas operaciones de financiación internacional. Este efecto puede ser:

- Positivo: descenso de los tipos de interés y/o depreciación de la divisa en el futuro.
- Negativo: aumento de los tipos de interés y/o apreciación de la divisa en el futuro.

Las modalidades de operaciones de financiación internacional que pueden realizar las empresas en función de su objetivo o finalidad son:

- FINANCIACIÓN PURA: facilidades crediticias obtenidas por la empresa para financiar sus necesidades generales de tesorería, es decir, no ligadas a ninguna operación comercial concreta.
- FINANCIACIÓN DE LA IMPORTACIÓN: facilidades crediticias obtenidas por la empresa para financiar el pago de sus operaciones de importación de bienes y servicios
- FINANCIACIÓN DE LA EXPORTACIÓN: son facilidades crediticias obtenidas por la empresa para financiar el cobro diferido de sus operaciones comerciales de exportación de bienes y servicios. Para determinar el riesgo que conllevan estas operaciones hay que analizar la relación que existe entre la moneda de denominación de los ingresos del exportador y las de facturación y financiación de la exportación.

6.3.1. FACTURACIÓN Y FINANCIACIÓN EN EUROS

Tomamos como ejemplo una empresa española que financia con un préstamo bancario en euros y vencimiento a 6 meses el cobro diferido al mismo plazo de una exportación realizada a Noruega en euros.

Esquema financiero

1. Envío de la mercancía y la factura al importador.
2. Obtención de un préstamo en euros.
3. Cobro de la factura al finalizar el período de aplazamiento concedido.
4. Reembolso del préstamo (principal e intereses) al vencimiento.

Riesgo financiero

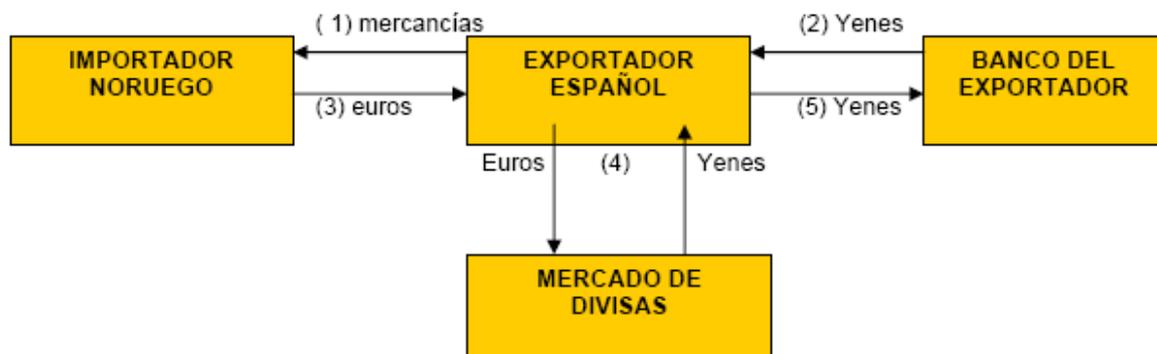
El exportador español ha transferido el riesgo financiero al importador noruego al haber negociado el pago de la mercancía en la moneda de denominación de sus ingresos (euro).

Coste total de la operación

Coste financiero (intereses, comisiones, etc...).

6.3.2. FACTURACIÓN EN EUROS Y FINANCIACIÓN EN DIVISAS

Tomamos como ejemplo una empresa española que financia con un préstamo en yenes japoneses y vencimiento a 6 meses el cobro diferido al mismo plazo de una exportación realizada a Japón en euros.

Esquema financiero

- 1.- Envío de la mercancía y la factura al importador.
- 2.- Obtención de un préstamo en yenes.
- 3.- Cobro de la factura al finalizar el período de aplazamiento concedido.
- 4.- Cambio en el mercado de divisas de los euros recibidos por yenes.
- 5.- Reembolso del préstamo (principal e intereses) al vencimiento.

Riesgo financiero

Lo asume el exportador español, no en la operación comercial (al realizarse en la misma moneda de denominación de sus ingresos), sino en la de financiación (al realizarse en moneda distinta a la de facturación). La magnitud del riesgo equivale a la diferencia de cambio euro/yen entre la fecha de formalización del préstamo y la de su reembolso.

Coste total de la operación

- Financiero (intereses, comisiones,...).
- Prima o descuento de la divisa en la fecha de la cobertura (si cubre el riesgo).
- Diferencia de cambio en el momento del pago del préstamo (si asume el riesgo).

6.3.3. FACTURACIÓN Y FINANCIACIÓN EN UNA MISMA DIVISA

Tomamos como ejemplo una empresa española que financia con un préstamo en \$ USA y vencimiento a 3 meses el cobro diferido al mismo plazo de una exportación realizada a Estados Unidos en esa divisa.

Esquema financiero

- 1.- Envío de la mercancía y la factura al importador.
- 2.- Obtención de un préstamo en \$ en USA.
- 3.- Cobro de la factura al finalizar el período de aplazamiento concedido.
- 4.- Reembolso del préstamo (principal e intereses) al vencimiento.

Riesgo financiero

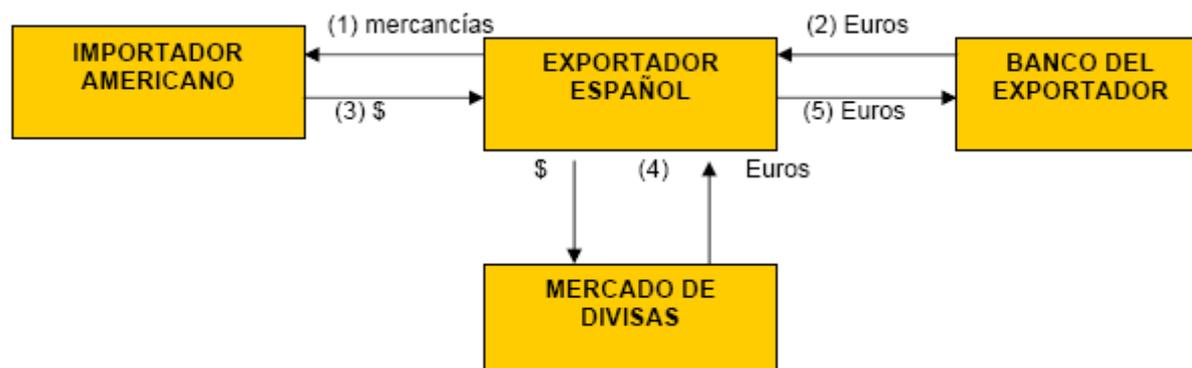
El exportador español ha eliminado el riesgo de cambio originado por la facturación de la exportación en una moneda distinta a la de denominación de sus ingresos financiándose en la misma divisa de facturación.

Coste total de la operación

Coste financiero (intereses, comisiones,...).

6.3.4. FACTURACIÓN EN DIVISAS Y FINANCIACIÓN EN EUROS

Tomamos como ejemplo una empresa española que financia con un préstamo bancario en euros y vencimiento a 3 meses el cobro diferido al mismo plazo de una exportación realizada a Estados Unidos en \$ USA.

Esquema financiero

- 1.- Envío de la mercancía y la factura al importador.
- 2.- Obtención de un préstamo en euros.
- 3.- Cobro de la factura al finalizar el período de aplazamiento concedido.
- 4.- Cambio en el mercado de divisas de los \$ por recibidos por Euros.
- 5.- Reembolso del préstamo (principal e intereses) al vencimiento.

Riesgo financiero

Lo asume el exportador español, no en la operación de financiación (se realiza en la misma moneda de denominación de sus ingresos), sino en la operación comercial (se negocia el pago en moneda

distinta a la de su financiación). El riesgo se mide en función de la diferencia de cambio \$/Euro entre la fecha de formalización del pedido y la de cobro de la factura.

Coste total de la operación

- Financiero (intereses, comisiones,...).
- Prima o descuento de la divisa en la fecha de cobertura (si cubre el riesgo).
- Diferencia de cambio en el momento del cobro de la factura (si asume el riesgo).

VOLVER

6.4. FINANCIACIÓN A CORTO PLAZO. FACTORING / FORFAITING

La realidad del tráfico mercantil actual impone que las ventas entre empresas se hagan a crédito o con pago aplazado, lo cual implica que toda venta conlleva un riesgo para el vendedor, mucho mayor cuándo éste se mueve en un mercado internacional.

El mercado de los servicios financieros y de seguros, en general, ofrece al empresario los instrumentos adecuados para que la exportación no se convierta en una aventura y pueda abordarse con los mínimos riesgos posibles. Así, la cobertura del riesgo de crédito comercial en la exportación se lleva a cabo mediante:

- El Seguro de Crédito a la Exportación
- El Factoring
- El Forfaiting

6.4.1. EL FACTORING

Conceptualmente el Factoring puede definirse como la prestación de un conjunto de servicios administrativo-financieros y de cobertura de riesgos que realiza el Factor (compañía de factoring o entidad de crédito banco o caja de ahorro), respecto de los *créditos comerciales a corto plazo*, generalmente instrumentados mediante facturas, que le cede la empresa vendedora, titular de los mismos, y por los que aquél (el Factor) percibe una remuneración previamente establecida, comprometiéndose, a su vez, a pagárselos al cedente (la empresa vendedora y titular de los créditos) en el tiempo y condiciones que hayan acordado)

Estos créditos comerciales pueden corresponder a ventas dentro del propio país (denominándose Factoring Nacional o Doméstico) o a exportaciones (llamándole entonces Factoring de Exportación), lo que no quiere decir, que haya dos clases de Factoring sino la aplicación de éste a créditos comerciales originados por ventas con dos diferentes destinos.

En la relación de Factoring intervienen tres partes:

Cliente (C): Empresa vendedora de las mercancías o servicios y titular, por tanto, de los créditos comerciales (facturas) que cede al Factor. También se le denomina Cedente.

Factor (F): Compañía de factoring o entidad de crédito (banco o caja de ahorro) al cual le son cedidos los créditos. También se le denomina Cesionario.

Deudor (D): Cada uno de los compradores de las mercancías o servicios del Cliente o Cedente y, por consiguiente, el obligado al pago de los créditos comerciales.

En el caso del Factoring de Exportación la figura del Factor se desdobra en dos: el del país del exportador, llamado Factor Exportador (FE), que ante el Cliente sigue teniendo las mismas obligaciones y responsabilidades que en el Factoring Nacional, y el del país del importador llamado por eso Factor Importador (FI), que actúa como corresponsal del FE para realizar las funciones que éste no puede llevar a cabo directamente en el país del importador.

Estos dos factores funcionan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales de Factores, conocidas como "cadenas" las cuales regulan los procedimientos operativos entre factores y las normas de arbitraje en caso de conflicto; también administran y mantienen los sistemas electrónicos utilizados en las comunicaciones y transmisiones entre factores, para facilitar los servicios ofrecidos al cliente (exportador). Estos acuerdos entre Factores, no afectan a la relación contractual Cliente/Factor Exportador, éste último es responsable ante su cliente y presta directamente los servicios, el F.I. sólo actúa como corresponsal del F.E.

Los **servicios que presta el Factor al Cliente** son los siguientes:

Básicamente los servicios que comprende el Factoring y que son los que presta el Factor al Cliente, respecto a los deudores (compradores) de éste incluidos en el Contrato y a las facturas que genere a cargo de dichos deudores, son los siguientes:

- 1) El estudio del grado de solvencia de los Deudores, clasificándolos en función de éste y asignándoles una línea de riesgo a cada uno de ellos.
- 2) La gestión integral del cobro de las facturas, respetando los medios o instrumentos de cobro que el Cliente haya acordado con los Deudores.
- 3) La administración de las cuentas a cobrar de los Deudores, informando al Cliente de las incidencias que se puedan producir en la gestión del cobro de las facturas cedidas, así como, periódicamente, del estado de la cuenta de cada uno de los Deudores, a los cuales también se les envía un extracto de su cuenta.
- 4) La garantía del riesgo de insolvencia de los Deudores con una cobertura hasta el 100%. La inclusión o no de este servicio en los acuerdos de Factoring da lugar a dos modalidades de contrato como más adelante veremos.
- 5) El pago anticipado del importe de las facturas cedidas, con carácter potestativo para el Cliente en tiempo y cuantía. Es decir, el Cliente puede disponer anticipadamente de los importes de dichas facturas en el momento y en la cantidad que su tesorería lo requiera. Suele fijarse un límite máximo por factura que oscila entre el 80 y el 90 por 100 de su nominal (incluido IV A) , dentro de un límite global considerando el conjunto de los Deudores.

Como puede verse, el Factoring es un servicio complejo o múltiple que es lo que caracteriza frente a otros servicios puramente financieros o de cobertura de riesgos de insolvencia.

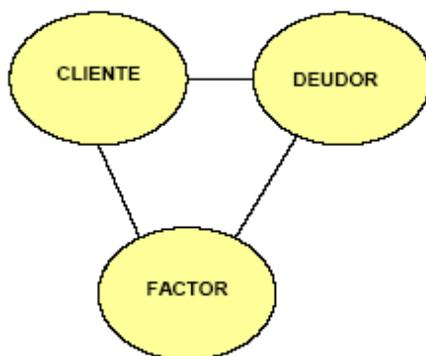
Modalidades de Factoring más frecuentes.

El Factoring Internacional lo que ha conseguido es una cierta homogeneización de la actividad, sobre todo a través de las ya citadas "Cadenas Internacionales de factoring". Desde un punto de vista descriptivo podemos citar cuatro criterios básicos de clasificación de estas modalidades que combinadas entre sí dan lugar a otras tantas variantes y que son las siguientes:

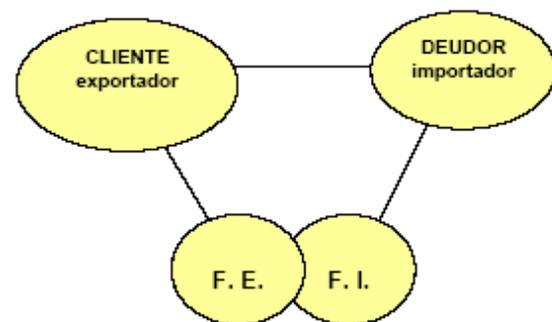
- a) En función del destino de las ventas:
- Nacional
 - De Exportación
- b) En función del riesgo:
- Con Recurso (riesgo a cargo del cliente)
 - Sin Recurso (riesgo a cargo del Factor)
- c) En función del momento de pago al Cliente por el Factor:
- Liquidación al vencimiento o a fecha determinada.
 - Liquidación al cobro.
 - Liquidación al cobro con límite de 90 días desde el vencimiento (sólo Sin Recurso).
- d) En función del conocimiento de la cesión por el Deudor:
- Con notificación
 - Sin notificación

Partes que intervienen en el Factoring :

Factoring Nacional

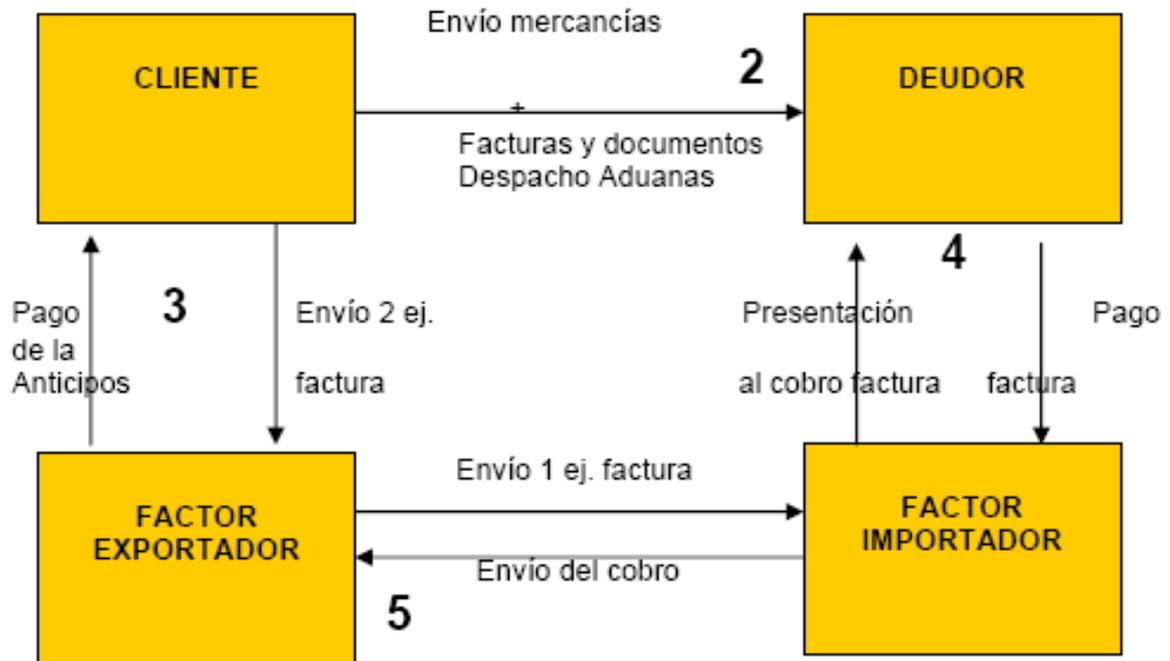


Factoring de Exportación



Procedimiento operativo del Factoring de Exportación

- 1.- Firma del contrato y realización de las correspondientes comunicaciones a los deudores (se harán en el idioma del país de cada deudor y el texto lo proporciona el FE al Cliente) e indicando que el pago se deberá hacer al FI corresponsal del Factor Exportador.
- 2.- El Cliente (exportador), una vez enviada la mercancía al Deudor (importador extranjero), remite a éste las facturas que hayan acordado y la documentación necesaria para el despacho de la mercancía en la aduana de destino.
- 3.- El Cliente entrega a FE 2 ejemplares de la factura, uno de los cuales lo hará éste último seguir al FI. En el momento de entrega de la factura al FE el Cliente puede manifestar si desea anticipo de fondos y en qué cuantía. Si en ese momento no lo necesita, el anticipo puede solicitarlo más adelante, pero siempre antes del vencimiento de las facturas.
- 4.- El FI gestiona el cobro de las facturas por cuenta del FE que es el que contrata con el Cliente y el único responsable ante éste.
- 5.- Con independencia del anticipo de fondos, la liquidación del importe de la factura por el FE al Cliente se hará una vez cobrada la factura por el FI o transcurridos 90 días desde el vencimiento si éste no pudo llevar a cabo el cobro. A la hora de liquidar la factura se deducirá el pago anticipado que se haya producido.



Ventajas en la utilización del Factoring

Ventajas económico-financieras.

Aumenta

- La eficacia en los cobros (la gestión se confía a expertos).
- El flujo de tesorería, adaptándolo a las necesidades de cada momento.

Disminuye

- Los costes de material de oficina y de comunicaciones (correos, telefono desplazamientos, etc.)
- Los costes fijos de la estructura administrativa (consecuencia logica de la sub-contratación: los costes fijos se transforman en variables)

Elimina

- Los gastos de financiación por retrasos en los cobros, en Factoring sin recurso (y en Factoring con recurso está demostrado que los reduce)
- Los gastos y el tiempo empleados en la obtención de información (el estudio de los deudores es uno de los servicios del Factoring).
- Los gastos de procedimientos contenciosos (tasas judiciales, honorarios de procuradores y abogados).

Ventajas de gestión.

Aumenta

- La consolidación de la clientela (se efectúa una selección más profesionalizada)
- La posibilidad de mejorar las condiciones de venta (se dispone para ello de una línea de financiación específica)
- El tiempo del personal para dedicarlo a tareas más productivas: producir/vender (al liberarlo de trabajos que efectúa el Factor)

Disminuye

- El inmovilizado en cuentas de Clientes sin incrementar su índice o coeficiente de endeudamiento
- El trabajo burocrático (son tareas subcontratadas a la compañía de factoring)
- La presión y las preocupaciones de la gerencia, desde el momento en que delega en profesionales externos tareas a las que venía dedicando parte de su tiempo

Elimina

- Los riesgos de fallidos por la insolvencia de los compradores (desaparecen en el Factoring Sin Recurso)
- Las interferencias entre los departamentos comercial y administrativo (se independiza la selección y evaluación de riesgos de los clientes, así como la gestión de cobro de las ventas).

A estas ventajas o beneficios del Factoring y cuando se habla de Factoring de Exportación hay que añadir:

- La posibilidad de incrementar las exportaciones al facilitar el Factoring formas de pago más competitivas (no es necesario que el comprador extranjero aporte garantías. como cartas de crédito u otros instrumentos limitativos, al poder vender en régimen de cuenta abierta).

-La facilidad de introducirse en nuevos mercados sin riesgos (el Factor gestiona los cobros y garantiza el 100 por 100 del importe de las facturas en caso de insolvencia de los importadores extranjeros).

VOLVER

6.4.2. EL FORFAITING

Se denomina **Forfaiting** a la venta sin recurso a un "forfaiter" (entidad de crédito o establecimiento financiero especializado) por parte de un exportador, titular de un crédito comercial frente a un importador extranjero por una venta con pago aplazado, estando instrumentado dicho crédito mediante letras de cambio o pagarés, debidamente avalados por un banco de reconocida solvencia internacional.

Consiste, por tanto, en el descuento de los efectos en que se instrumenta el crédito (letra de cambio o pagaré) sin posibilidad de recurso o acción alguna contra el vendedor de dicho crédito (el exportador) en caso de que los efectos no fuesen atendidos a sus vencimientos por el obligado al pago o, subsidiariamente, por el avalista.

Por consiguiente, tanto el riesgo como la responsabilidad del cobro de la deuda se trasladan al "Forfaiter".

Las partes que intervienen en una operación de Forfaiting son:

El exportador es el titular del crédito y cedente, mediante una operación de descuento bancario (sin recurso, como ya hemos dicho), del efecto o efectos (letras de cambio libradas por el exportador y aceptadas por el importador o pagarés emitidos por el importador) avalados por un Banco.

El importador es el obligado al pago por la compra de las mercancías y, por tanto, el aceptante de las letras de cambio libradas por el exportador o el librador de los pagarés a favor del exportador.

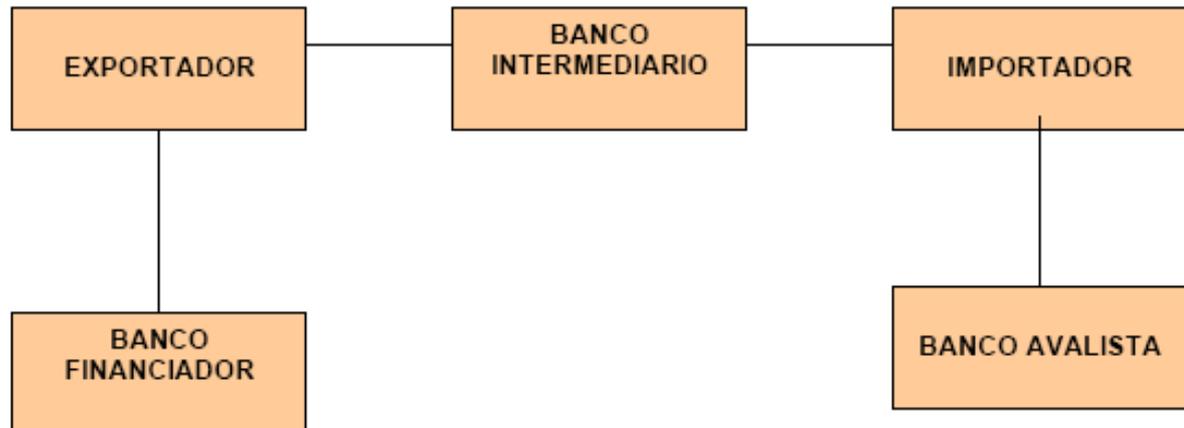
El Banco avalista es la entidad de crédito, generalmente ubicado en el país del importador con la que éste contrata el aval de los efectos en que se instrumenta el crédito.

El Banco financiador o "Forfaiter" es el que descuenta los efectos, ya avalados, que le presenta el exportador.

El Banco intermediario, conocido también por "Trustee", es una figura muy necesaria para que la operación se lleve a cabo con todas las garantías para las partes Intervinientes, de ahí que también se le denomine "Banco garante" (se entiende del Inter- cambio de documentos, no del pago de los efectos); su función consiste en intermediar en la entrega al exportador de los efectos avalados, que previamente le habrán sido remitidos directamente por el importador o por el Banco avalista, a cambio de la entrega, por parte de dicho exportador, de la documentación justificativa del envío de la mercancía.

En ocasiones, cada vez más frecuente, existe una quinta persona que participa en la operación como simple **mediador o "broker"**, asesorando al exportador en la búsqueda de las mejores condiciones para la operación y en la tramitación de la misma.

Partes que intervienen en una operación de Forfaiting



Procedimiento a seguir en una operación de Forfaiting

1.- Cierre de la operación de exportación, entre exportador e importador extranjero, que puede ir inmediatamente seguida (o simultaneada) de la petición de condiciones al Forfaiter para terminar de cerrar las condiciones económicas de dicha exportación

2.-Solicitud de condiciones al Forfaiter, necesitando éste que se le dé una información muy completa de la operación de exportación para poder evaluar el precio (tipo de interés y comisiones) a cobrar, información tal como: importe de la operación, clase de moneda, plazos de cobro, mercancía a exportar, datos del importador y del banco avalista, etc...

3.-Cierre de la operación de Forfaiting en las condiciones ofertadas aceptadas por el exportador y la determinación de quién será el banco mediador o "trustee"

4.-Puesta en marcha de la operación de exportación con la intervención del Banco mediador, el cual entregará al exportador los efectos (letras de cambio o pagarés), debidamente aceptados, a cambio de la documentación de la mercancía exportada.

5.- El exportador presentará al Forfaiter los efectos avalados para su descuento y este último le abonará el efectivo de la operación, deducidos los intereses y comisiones correspondientes, efectivo que, si el exportador ha repercutido dichos costes financieros al importador, debe de ser igual al importe de la mercancía exportada

A partir de aquí, el Forfaiter se hace cargo de los efectos descontados y bien los presentará para su cobro a los respectivos vencimientos o acudirá al mercado secundario para la venta de los mismos.

Ventajas para el exportador en la utilización del Forfaiting

-poder ofrecer a su cliente (importador extranjero) unas condiciones de pago con plazos muy dilatados

- hacer líquidas sus exportaciones tan pronto como la mercancía ha si o expedida, **convirtiéndose así una venta a plazo en una venta al contado**

- conocer de antemano el coste de la financiación para poder repercutirlo al cliente
- eliminar riesgos de toda índole: de crédito, de tipos de interés, de cambio, etc...

El único inconveniente podría surgir si el importador no estuviese dispuesto a solicitar el aval bancario que necesita o tuviese dificultades para obtenerlo.

VOLVER

6.5. LA FINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES CON APOYO OFICIAL: EL CONSENSO OCDE

Los países en vías de desarrollo necesitan invertir gran cantidad de recursos en la importación de los países industrializados de bienes de equipo y tecnología llave en mano para conseguir el desarrollo de sus economías y el bienestar progresivo de sus ciudadanos.

Por otra parte, los gobiernos de los países exportadores están muy interesados en este mercado tanto por su elevado potencial de crecimiento, como por su efecto directo en el crecimiento del PIB y del empleo. Esto va a generar una fuerte competencia entre ellos, principalmente en lo relativo a las condiciones de la financiación que van a necesitar los importadores.

Con objeto de establecer un marco operativo que evite la competencia desleal entre los distintos países, se suscribió a finales del año 1978 por los países miembros de la OCDE el denominado Consenso OCDE, o "Acuerdo sobre Directrices en Materia de Crédito a la Exportación con Apoyo Oficial".

La finalidad de este Acuerdo es establecer una mayor disciplina y transparencia en materia de financiación a la exportación determinando las máximas ventajas que pueden otorgarse a los deudores en materia de tipo de interés, plazo, gastos locales financiados, etc...

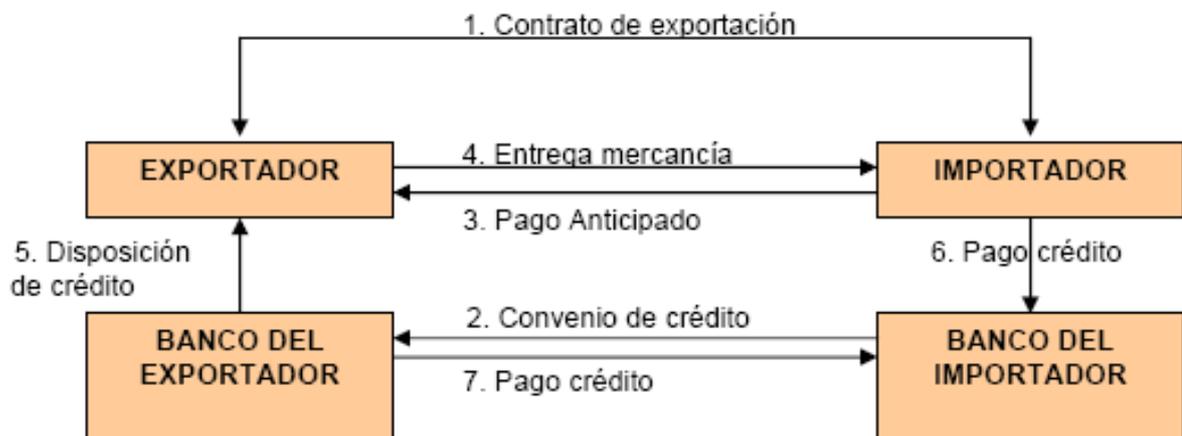
Clases de créditos:

- Créditos comerciales : concedidos en condiciones del Consenso OCDE.
- Créditos FAD : concedidos en condiciones favorables o de ayuda.

LOS CREDITOS COMERCIALES son de dos tipos :

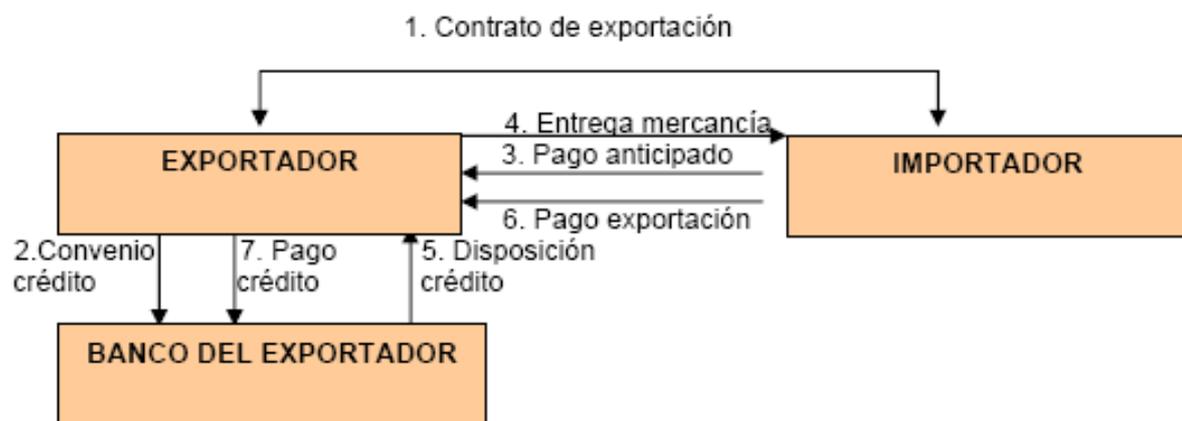
CREDITO COMPRADOR: La entidad financiera firma el convenio de crédito directamente con el comprador extranjero que ordena, de modo irrevocable, que la disposición, parcial o total se abone directamente al exportador español, en tanto en cuanto se hayan satisfecho las condiciones acordadas en el contrato comercial.

Es la modalidad utilizada preferentemente por el exportador español ya que la entidad financiera carece de recurso contra él en caso de impago del importador.



CREDITO SUMINISTRADOR: En esta modalidad el exportador es el prestatario y es, por tanto, quien recibe directamente los fondos y el único obligado a su reembolso a la entidad financiadora.

El calendario de amortización del préstamo se suele ajustar a las fechas en las que importador extranjero tiene que ir pagando el importe de la exportación realizada.



Algunas de las condiciones financieras básicas de estos créditos son:

* Tipo de interés

Desde el 1 septiembre 1995 es el **tipo de interés comercial de referencia** (CIRR, siglas en inglés) que se publica mensualmente por el Banco de España y que equivale al tipo de los bonos del Tesoro del país de la moneda más Un margen de 100 puntos básicos (1 % p.a.).

Es un tipo de interés mínimo y fijo durante toda la vida del préstamo.

* Plazo

El Plazo mínimo debe ser de al menos 2 años. y el plazo máximo está limitado en función del tipo de bien exportado y del Producto Nacional Bruto del país destinatario.

* Amortización

El nominal del préstamo se amortizará mediante cuotas iguales, consecutivas y con una periodicidad no superior a 6 meses.

VOLVER

6.6. EL CONVENIO DE AJUSTE RECÍPROCO DE INTERESES (CARI)

La financiación de las operaciones de exportación con aplazamiento de pago a medio y largo plazo originan a las entidades financiadoras un problema de riesgo de interés, ya que reciben del prestatario un tipo de interés fijo (CIRR) pero tienen que pagar por los fondos obtenidos en el mercado interbancario un tipo de interés variable.

Para solucionar este problema se crea el sistema CARI que es un: "Convenio en virtud del cual el Instituto de Crédito Oficial (ICO) asegura a la entidad financiadora durante toda la vida de la operación un margen porcentual anual fijo sobre el diferencial de intereses existente entre el tipo de interés de mercado y el CIRR".

Así, se fijan unos márgenes porcentuales anuales y se liquida del siguiente modo:

Si el tipo de interés de mercado más el margen es superior al tipo de interés contractual, el ICO pagará la diferencia a la entidad financiadora, y será al contrario si fuese inferior.

$$A = [C \times T \times (IM + S - IC)] / 360$$

A: Ajuste recíproco de intereses

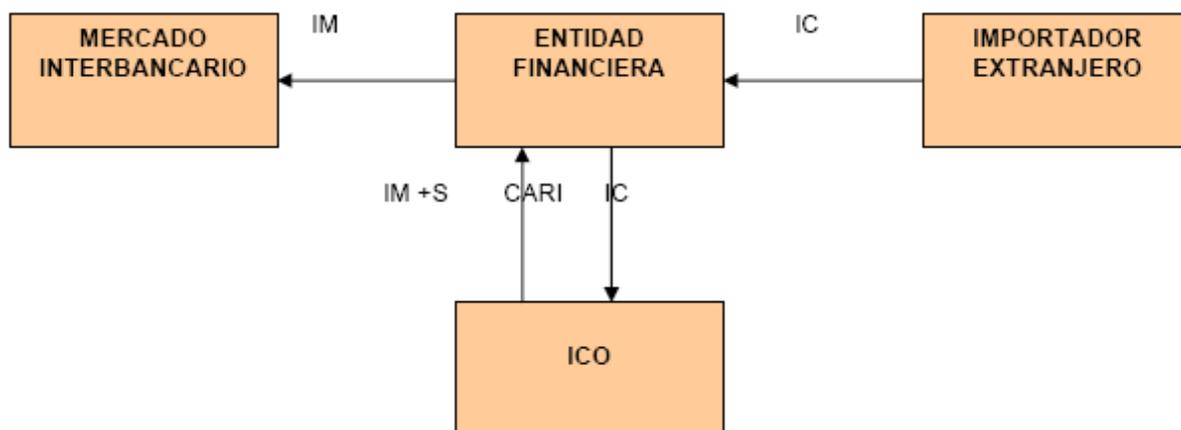
IM: Tipo de interés de mercado

C: Capital vivo del préstamo

IC: Tipo de interés contractual

T: Período de liquidación en días

S: Margen porcentual anual



VOLVER

PREGUNTAS CLAVE

- Concepto de Factoring y partes que intervienen en el mismo.
- Servicios que presta “el factor” al cliente.
- Qué es el riesgo de cambio. Principales instrumentos de cobertura del riesgo de cambio.
- Quién asume el riesgo financiero en una operación de exportación que se financia en una divisa distinta a la de facturación de la misma.
- En una operación de exportación que se financia y se factura en la misma divisa, ¿asume el exportador algún riesgo?.
- Explicar en qué consiste el Sistema CARI.
- ¿Quién es el prestatario en un crédito comprador? ¿y en un crédito suministrador?.
- Ventajas que supone para el exportador el uso del Forfaiting.
- ¿Qué es un Swaps de divisas?.
- Partes que intervienen en una relación de Forfaiting.

NOTICIAS

[Santander y Totta comparten factoring entre España y Portugal.](#)

El Santander Central Hispano, a través de su sociedad filial Santander Factoring y Confirming, y el Santander Totta, a través de la homóloga Totta CE IFIC, establecieron un acuerdo de colaboración para la oferta de un servicio conjunto de factoring en Portugal y en España, según un comunicado del grupo. Este acuerdo, que está en vigor a partir de este mes, tiene como objetivo proporcionar a las empresas clientes del grupo que realicen transacciones de España a Portugal (y viceversa) el usufructo de servicios de cobro y pago ampliamente desarrollados y consolidados en estos dos mercados, asegurados por las sociedades financieras de crédito especializado del grupo. El grupo Santander, a través de esta iniciativa, “pretende asegurar más un paso en dirección a la modernización y al incremento de la eficiencia de sus servicios administrativos y financieros, reafirmando su compromiso de rigor junto a sus clientes y ayudando a promover la expansión de los negocios en el mercado ibérico”, refiere el comunicado.

8/12/04 | The Star

[El gobierno malasio da señales de que el ringit podría modificar su convertibilidad fija con el dólar.](#)

El Instituto Malasio de Investigación Económica (MIER) ha anunciado que el gobierno malasio debería ajustar su tipo de cambio fijo con el dólar si persiste el elevado crecimiento económico de Malasia y la debilidad del dólar en los mercados financieros internacionales. El ringit malasio detenta en la actualidad una paridad fija de cambio de 3,8 ringits por dólar desde septiembre de 1998 tras la devaluación sufrida por la crisis asiática de 1997. Desde entonces, la economía malasia ha crecido en tasas superiores al 5%, esperándose para el presente año 2004 una tasa de crecimiento cercana al 8%. Las expectativas de revaluación del yuan chino, junto con un dólar fuertemente depreciado, hacen incrementar el riesgo de inflación de la economía malasia; por ello, el MIER sugiere la implantación de un régimen cambiario más flexible, una revaluación del Ringit o ambas cosas a la vez, lo cual ayudaría a financiar la deuda externa del país. Las empresas exportadoras europeas se muestran expectantes ante la posibilidad de esta revaluación del ringit ya que los productos europeos serían más competitivos en Malasia en caso de que esta revaluación se produjese. El MIER estima que Malasia podría modificar su régimen cambiario internacional en los próximos 6 meses.

26/11/04 | IntelliNews Bulgaria Today

Bulgaria: El Banco Central y el Gobierno firman el plan de adopción del euro.

El Banco Central y el Gobierno de Bulgaria firmaron ayer el plan para la adopción del euro en el año 2009 o 2010. Tanto el gobernador del Banco Central, Ivan Iskrov, como el ministro de Finanzas, Milen Velchev, coincidieron en resaltar los beneficios que conllevará la adopción del euro, como por ejemplo la desaparición de los riesgos de los tipos de cambio y un importante impulso a la integración de Bulgaria con el resto de países de la Unión Europea. El documento firmado asegura un amplio apoyo institucional a la política monetaria a desarrollar durante los próximos años hasta la adopción de la moneda única. El acuerdo también estipula que la legislación permitirá el uso paralelo del euro junto con el lev para transacciones en efectivo para comienzos de 2008 mientras que los precios deberán ser marcados tanto en euros como en moneda local un año antes de la entrada en vigor del euro.

CASO DE ESTUDIO

La empresa de suministros industriales "El Rodamiento" está iniciando su apertura hacia los mercados exteriores con la comercialización de un tipo de rodamiento específico para la industria y el montaje de plataformas petrolíferas. El producto fue desarrollado inicialmente para una empresa española del sector de la energía y, al amparo de la proyección exterior de esta empresa, los socios de "El Rodamiento" han visto posibilidades reales de exportación de su producto, principalmente hacia Hispanoamérica.

Es un proyecto que han venido desarrollando en los últimos doce meses y que se inició, tras valorar y estudiar la viabilidad del mismo, con la ampliación de la capacidad de producción, incorporando un sistema de fabricación en serie, que triplica la capacidad actual.

Para poner en marcha este plan de exportación, la empresa ha contado con ayudas y asesoramiento del Instituto de Crédito Exterior, ICEX.

Durante el producto de ampliación de la capacidad de producción, el departamento comercial de empresa ha desarrollado una política de captación de nuevos clientes en Hispanoamérica, estableciendo contactos con grandes distribuidores nacionales o que cubren amplias áreas geográficas. El objetivo, según el director comercial de El Rodamiento es contar con cuatro o cinco distribuidores capaces de asumir y comercializar la producción generada por las nuevas instalaciones.

En la actualizar la empresa está finalizando el cierre de convenios con los distribuidores y las obras de ampliación del área de producción y están analizando las opciones existentes para la financiación de las ventas, ya que aunque el producto a comercializar si bien tiene una potencial e importante demanda en el mercado, la situación financiera de la empresa con todas las inversiones en marcha necesita de unos plazos cortos de cobro, que les permitan disponer de circulante para compra de materia prima fundamentalmente.

Los directivos de El Rodamiento están valorando las siguientes opciones. Con los conocimientos adquiridos en este tema, responde a las siguientes cuestiones y ayuda a El Rodamiento a encontrar el medio de financiación más rentable.

- ¿Qué opciones de financiación deben valorar teniendo en cuenta que son a corto plazo?
- ¿Qué ventajas aportaría cada una de las opciones de financiación a El Rodamiento?
- Finalmente, si Vd. Fuese el director financiero de El Rodamiento porqué opción se decantaría. Razone su respuesta.