

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO



FACULTAD DE ECONOMÍA

UNIDAD DE APRENDIZAJE: FINANCIACION INTERNACIONAL DE LA EMPRESA

MONOGRAFIA: "EL CREDITO DOCUMENTARIO Y OTRAS MODALIDADES DE LA FINANCIACION INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS"

LICENCIATURA EN RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES

TOTAL DE CREDITOS: 8

M. EN E. JOSE ANGEL GONZALEZ ARREARAN

OCTUBRE DE 2016

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

1. Portada. Datos de identificación de la unidad de aprendizaje.....	1
2. Presentación.....	4
2.1. Relación entre los contenidos de la monografía y los objetivos de la unidad de aprendizaje.....	4
3. Introducción.....	6
4. Importancia del crédito documentario en el comercio internacional.....	7
5. Etapas de la operativa del crédito documentario.....	10
6. Los créditos documentarios según el plazo de pago.....	15
7. Los nuevos medios de cobro y financiación internacional.....	17
7.1. Medios de cobro y pago a corto y largo plazo.....	18
7.2. Factoring internacional o de exportación.....	19
7.3. Modalidades del factoraje internacional.....	20
7.4. El precio del factoring de exportación.....	22
8. El forfaiting internacional.....	23
8.1. Los intervinientes y operativa del forfaiting internacional.....	24
8.2. Características distintivas.....	26
9. El Leasing internacional.....	32
9.1. Intervinientes y financiamiento.....	33
9.2. Requisitos y cálculo del coste.....	35
9.3. Modalidades y características.....	37
10. Conclusiones.....	38
11. Recursos que suscitan el interés por el estudio o facilitan el aprendizaje.....	40
12. Bibliografía.....	63

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 este programa 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”.

2.1. 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.

En esta monografía se describe la importancia que para el comercio internacional tiene el crédito documentario, los diferentes créditos documentarios según su plazo de pago como son a la vista, a plazo, a la aceptación y a la negociación.

Se abordan los créditos documentarios según los compromisos bancarios que adquieren el banco emisor, el banco avisador y las oficinas de pago, enseguida se muestran aquellos créditos documentarios con anticipos de financiación al

exportador: con clausula roja (Red ink clause), con Clausula Verde (Green ink clause), crédito respaldado-subsidiario (Back to Back Credit) y crédito renovable-rotativo (Revolving Credit).

Tambien comprende y se detallan los nuevos medios de cobro y pago internacionales, como señalamiento fundamental se analizan muy detenidamente **las nuevas formulas de cobro y pago internacionales: el “factoring internacional”, el “forfaiting internacional” y el “leasing internacional”,** y otras más novedosas relativas a las operaciones de comercio internacional con vencimientos de cobro y pago a corto plazo.

Por la forma en que se abordan los temas que comprende esta monografía lo que se busca de manera fundamental 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”.

Igualmente al desarrollar toda esta temática, sin duda alguna se cubrirá los objetivos específicos de este curso y que comprenden los siguientes:

- Conocimiento y manejo de la operativa y funcionamiento de los medios de cobro y pago internacionales.
- Valorar la importancia del crédito documentario y sus modalidades como instrumento de pago internacional.
- Conocimiento y manejo de los intervinientes, funcionamiento, modalidades y requisitos de estas formas de financiamiento de la empresa internacional.
- Conocimiento de las diversas alternativas de financiamiento y de las operaciones de importación y exportación y sus cotizaciones en las diversas divisas utilizadas.
- Aplicación de escenarios diferentes en cuanto al manejo de las divisas para la financiación de las importaciones.
- Determinación y manejo de las diferentes modalidades que existen para la financiación de las exportaciones.
- Conocimiento de las principales formas de créditos como financiación de las ventas internacionales.
- Manejo adecuado y practico de los métodos de evaluación del riesgo-país, su valoración actual y sus formas de regulación.

3. INTRODUCCIÓN

La expresión "*crédito documentario*" es una traducción de la fórmula inglesa *documentary credit*. La doctrina y la práctica comercial denomina a este negocio, indistintamente, como crédito documentado o crédito documentario o carta de crédito. Hemos de usar la expresión crédito documentario.

Se utiliza la expresión "*crédito documentario*", porque la utilización del crédito por el beneficiario se hace contra la entrega de los documentos relativos a la compraventa que se trata de ejecutar (la letra, la factura, la póliza de seguro, la carta de porte)

En materia de crédito documentario no existe una disciplina jurídica general específica. Debe el intérprete analizar cada uno de los negocios que se celebran en su ámbito, de manera de determinar cuál es la naturaleza jurídica de cada uno para, luego, remitirse a la regulación que se ajusta a su respectiva naturaleza. Ese análisis se realizará en los párrafos siguientes.

Las características del mercado internacional hacen que las compraventas internacionales conlleven un elevado grado de incertidumbre: posibles percances durante el transporte de mercancías, existencia de formalidades aduaneras, control de cambio, diferencia de legislación, etc.

Mediante el Crédito Documentario el exportador minimiza los riesgos que conlleva su operación, pues el pago será efectuado por una entidad de crédito, evitando así la necesidad de evaluar la capacidad de pago de un comprador lejano y, a menudo, desconocido.

Dentro de la gran variedad que presentan los medios de pago internacionales, el Crédito Documentario se presenta como una de las alternativas más seguras para el exportador que pretende cobrar sus créditos y para el importador que quiere asegurar que los envíos estén en orden antes de pagar por la mercancía.

El Crédito Documentario es el instrumento de garantía más generalizado en el comercio internacional.

Es por esto, que este trabajo pretende llevar a cabo un breve análisis sobre la importancia que el crédito documentario tiene como instrumento de pago en el comercio internacional y 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.

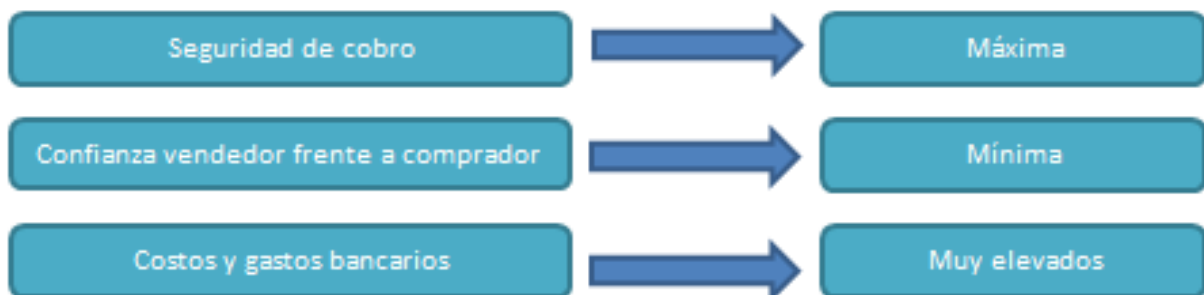
Esta es la razón por la que modalidades que se caractericen por la adquisición de créditos provenientes de ventas de bienes muebles, de prestación de servicios o de realización de obras, otorgando anticipos sobre tales créditos, asumiendo o no sus riesgos; o bien por la venta por parte del exportador 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.

4. LA IMPORTANCIA DEL CREDITO DOCUMENTARIO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Crédito documentario- mandato de pago que el importador cursa a su banco para que pague al exportador el importe de la operación. Es el medio de pago con el que se consigue la mayor concordancia entre la realización del pago y la recepción de la mercancía. Es un pago contra documentos.

Los créditos documentarios tienen legislación documentaria que los regula contenida en las **“Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios”** de la **Cámara de Comercio Internacional de París**.



La importancia de las fechas

Cada parte, tanto el **EXPORTADOR** como el **IMPORTADOR**, asumen derechos y deberes.

- **BENEFICIARIO**

Exportador o vendedor, solicita la apertura del crédito y recibe su importe, cumpliendo estrictamente el condicionado del mismo. Es el propietario de la mercancía hasta que cobra y entrega los documentos comerciales acreditados.

- **ORDENANTE**

Es el importador o comprador, solicita a su banco la apertura del crédito en condiciones que ha negociado con el exportador, comprometiéndose con el banco a cumplir las condiciones de pago acordadas. Fija condiciones de cobro hacia el exportador.

Fechas clave:

- **FECHA MAXIMA PARA EMBARCAR LA MERCANCIA**

Es usada cuando el importador quiere **asegurarse** de que la mercancía será **enviada antes de** la fecha establecida.

- **FECHA MAXIMA DE VALIDEZ DEL CRÉDITO**

Fecha más importante, es la fecha **tope hasta** que el **exportador** puede **presentar** la **documentación** requerida por el banco para el crédito (hasta 21 días después de la fecha de embarque de la mercancía).

- **FECHA DEL VENCIMIENTO DEL CRÉDITO**

Conforman diferentes **modalidades de crédito documentario**. Indica si el **crédito** es **contra pago a la vista** o **con pago aplazado**.

La importancia de los bancos intervinientes

Existen diferentes modalidades de créditos documentarios, la clasificación según el compromiso adquirido por los bancos intervinientes es la siguiente:

- **BANCO EMISOR**

Banco del importador (comprador), precediendo a la apertura del crédito siguiendo las instrucciones después de analizar el riesgo que asume, comprometiéndose a efectuar el pago del crédito.

- **BANCO INTERMEDIARIO**

Interviene a solicitud del exportador, su función es notificar o avisar.

Los bancos que intervienen pueden adquirir responsabilidades adicionales, además de su función básica.

El banco emisor puede ser:

- **BANCO NOTIFICADOR**

Comunica la apertura del crédito documentario al exportador. **Única responsabilidad** es la **obligación** de **verificar** la **autenticidad** del **crédito** y **comunicar** al **exportador** su **apertura**.

- **BANCO CONFIRMADOR**

Se **compromete** a **realizar compromisos adquiridos** (pago, aceptación o negociación del crédito al beneficiario).

- **BANCO PAGADOR**

Obligación de **pagar** al **exportador** (cuando el crédito es mediante letras) a su vencimiento.

- **BANCO NEGOCIADOR**

Descuenta efectos emitidos por el banco emisor contra sí mismo u otro designado por éste.

El crédito documentario funciona sobre la base de formularios impresos, muy estudiados, que hacen del mismo uno de los contratos mercantiles en que se ha conseguido una mayor uniformidad internacional. Se han elaborado sobre la base de la práctica internacional de los grandes bancos. La unificación de las normas utilizadas por los diferentes bancos, fue consagrada en el VII Congreso de la Cámara de Comercio Internacional, celebrado en Viena en 1.923, que las recogió bajo el título de "**Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentados**", siendo aceptadas por numerosos países. Luego, las Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentados han sido modificadas sucesivamente. Generalmente, en el texto de los créditos documentarios se incluye una remisión a las Reglas y Usos Uniformes, por lo cual sus disposiciones se consideran integrando las normas convencionales o el texto del acto unilateral que las partes interesadas aceptan (el librador al suscribir el crédito y el beneficiario al aceptarlo).

El crédito documentario como documento

En sentido estricto, se denomina "*crédito documentario*" al documento que emite el llamado "*banco emisor*". En este caso, el crédito documentario nace por la voluntad unilateral del banco emisor y del confirmante. Aun cuando se trate de negocios autónomos, se vinculan, con la compraventa que la motiva. No habría crédito documentario si no hubiera existido una venta, cuyas condiciones se recogen en las condiciones del crédito documentario. La compraventa es la "*causa*" (no en el concepto de causa en materia de contratos) de la creación del crédito documentario.

El documento denominado crédito documentario estructura y concreta las obligaciones que asume. En ese documento en que declara que, por cuenta de su cliente pero en nombre propio y directamente, se compromete al pago o a la aceptación de una letra de cambio, contra entrega por parte del vendedor, de los documentos que enumera y cuyas características detalla y expresando claramente que se trata de un crédito documentario irrevocable. No es una notificación al vendedor del convenio celebrado entre el banco y el comprador sino una compromiso directo y literal, que asume el banco con relación al vendedor y a cuyo cumplimiento queda vinculado.

En este sentido, el crédito documentario tiene los rasgos de un título valor, por cuanto requiere para su creación la sola firma del banco emisor. Es un acto unilateral que obliga sólo al banco emisor. Se indica un beneficiario, quien será el tenedor del documento necesario para ejercer el derecho literal y autónomo consignado.

Al título de crédito documentario se le aplica el Decreto Ley 14.701, en tanto el crédito documentario reviste los caracteres de un título valor.

5. Etapas de la operativa de crédito documentario

El crédito documentario se utiliza en ocasión de compraventas a distancia y, en especial, las concertadas entre personas domiciliadas en distintos países. El libramiento de un crédito documentario es un acto que se cumple dentro de un proceso complejo formado por distintas negociaciones jurídicas, dentro del cual podemos señalar etapas que normalmente han de darse en el orden que se expondrá a continuación.

En nuestra exposición hemos de usar, indistintamente, las expresiones comprador y vendedor o importador y exportador.

Primera etapa: negociaciones previas

En la operativa que rodea al crédito documentario existe una primera etapa de negociación, que presenta dos vías que, en la práctica son simultáneas. El interesado en comprar, negocia, al mismo tiempo, la compraventa y la concesión del crédito documentario.

a. Negociación entre comprador y vendedor

Un comerciante importador, en el normal desarrollo de sus negocios, desea adquirir mercancías de un país determinado. Inicia la negociación comercial como en toda venta mercantil, ya mediante contactos personales con el vendedor o su representante o por correspondencia.

Si las conversaciones llegan a buen fin, se concertará un contrato de compraventa con los requisitos y condiciones normales en el comercio, según la clase de mercancía, calidad, formas de entrega, plazo y precio. Tratándose de una transacción internacional, se convendrá sobre el transporte y sobre el seguro que cubrirá el bien vendido durante el transporte. Se incluirá la cláusula *cost insurance and freight* (C.I.F.) o la *free on board* (F.O.B.) o cualquiera otra que se convenga. Las partes pueden incluir en el contrato de compraventa un pacto especial, por el cual el pago del precio se hará mediante un crédito documentario. El importador contrae la obligación de obtener que un banco proceda a otorgar un crédito documentario irrevocable a favor del vendedor.

Se configuran, en toda la operativa y en sus distintas instancias, diversos negocios jurídicos que son jurídicamente autónomos y diferenciados unos de otros, en que actúan partes distintas, pero con una vinculación económica o de fines, de tal forma que unos existen porque existen los otros y cada uno se hará efectivo si los demás son cumplidos. La compraventa original se perfecciona entre el comprador y el vendedor, pero habiéndosele adicionado el pacto del pago mediante un crédito documentario, la ejecución del contrato dependerá de la obtención por el comprador de una apertura de crédito documentario y aun de una confirmación por un banco de la plaza del vendedor.

El contrato de compraventa es perfecto y produce sus efectos, aun cuando el crédito documentario no sea obtenido por el comprador o, cuando obtenido, resultara que el banco emisor no cumpliera con la obligación contraída. En tales casos, se habrá producido un incumplimiento de las obligaciones emergentes del contrato de compraventa que generará las consiguientes responsabilidades entre comprador y vendedor.

b. Negociación entre comprador y el banco emisor

Perfeccionado el contrato de compraventa, el comprador acudirá al banco de su plaza solicitando proceda a la apertura del crédito documentario a favor del vendedor. En la solicitud, el comprador indicará si se ha de pagar una cantidad o aceptar una letra, concretará los documentos admisibles, mercancía a que se refieren, riesgos que ha de cubrir la póliza de seguros, fecha de embarque, etcétera, para que, si el vendedor se sujeta a dichos términos, el banco proceda al pago o aceptación de la letra y se haga cargo de los documentos.

De accederse a la apertura del crédito por el banco, se crea una relación jurídica nueva y diferenciada de la primera. En este nuevo negocio jurídico sólo son partes el comprador y el banco. El banco se obliga frente al comprador a comprometerse personal y directamente al pago del precio a cambio de la entrega de los documentos por el vendedor.

Se llama "*ordenante*" al comprador que pide el crédito; el banco que accede a la solicitud se llamará banco emisor o banco abridor cuando, cumpliendo con lo prometido a su ordenante, libra el crédito documentario. El banco se obliga a poner a disposición del beneficiario el importe del crédito a pagar o a aceptar una letra y a retirar oportunamente los documentos correspondientes (factura, póliza, conocimientos), verificando su suficiencia, su validez y su regularidad. El cliente se obliga, frente al banco, a retirar los documentos y a reintegrarle las cantidades satisfechas al beneficiario, con los intereses y la comisión.

Desde luego, se podrá convenir que el comprador entregue al banco el dinero correspondiente antes de firmado el crédito documentario. El ordenante puede depositar, en el banco emisor, la cantidad del importe del precio. Con ello, el banco emisor tiene una provisión de fondos que cubre y respalda la obligación que asume frente al beneficiario del crédito documentario.

Si el ordenante no tiene recursos, el banco emisor puede darle adicionalmente un préstamo para formar esa provisión o simplemente conceder un crédito para el reembolso, para cubrir lo que el banco emisor deba pagar al exportador por el crédito documentario emitido. El banco cuenta con la garantía que le proporciona la tenencia de los documentos representativos de la mercancía que, al conferirle la disponibilidad de ésta, impiden que el cliente pueda retirarla del transportador sin liquidar previamente con el banco.

Mientras los conserve en su poder, está protegido por el valor de las mercancías pero, almacenar la mercancía y retenerla, mientras tanto el comprador no reembolse al banco, puede resultar perjudicial para

la fluidez de la operación ya que aquél cuenta con su venta para pagar. Por ello se suele exigir garantía del ordenante.

Segunda etapa: libramiento y emisión del crédito documentario

Celebrado el convenio entre el comprador y el banco, aparece la tercera etapa de la operación que, entendemos, es la determinante de su naturaleza especial, constituida por la relación jurídica que vincula al banco con el vendedor, a quien puede llamársele beneficiario. En cumplimiento del convenio con el comprador, **el banco emite y dirige al vendedor el crédito documentario.**

El crédito documentario y el crédito documentario confirmado sirven para la ejecución de un contrato de compraventa anterior. Son instrumentos de la técnica bancaria para facilitar el pago del precio.

En esta etapa, la relación jurídica se forma entre el banco emisor y el exportador, beneficiario del título emitido. En esta relación ya no participa el importador (comprador).

El banco emisor actúa como un comisionista, pues se obliga personalmente aunque por cuenta ajena, esto es, por cuenta del comprador. Advierto que la relación de comisión es extraña, jurídicamente, a la relación nacida con la creación del crédito documentario. La creación del título – crédito documentario – se ajusta a las instrucciones del ordenante que, a su vez, se inspiran en el contrato de compraventa, relación fundamental subyacente, de la cual el título se independiza.

El crédito documentario, como todos los títulos valores, constituye una nueva obligación asumida unilateralmente por el banco emisor, con la condición de la presentación por el beneficiario de la documentación exigida por el título. A diferencia de los títulos valores, como la letra de cambio, el vale o el cheque, el obligado no asume una obligación incondicional de pago sino que se obliga, siempre y cuando el beneficiario exhiba determinados documentos.

La obligación del banco se condiciona al cumplimiento por parte del beneficiario de la carga de presentar todos los documentos mencionados literalmente en el crédito documentario. Se trata de una carga asimilable a la del tenedor de un título valor, que debe presentar (exhibir) el título dentro de un determinado plazo para su aceptación (según la modalidad) y para recabar el pago; pero más compleja, pues el beneficiario no sólo debe presentarse dentro del tiempo estipulado con el título sino que, además, también debe exhibir los documentos que son previstos en el tenor literal del título emitido.

Tercera etapa: cumplimiento por el banco emisor

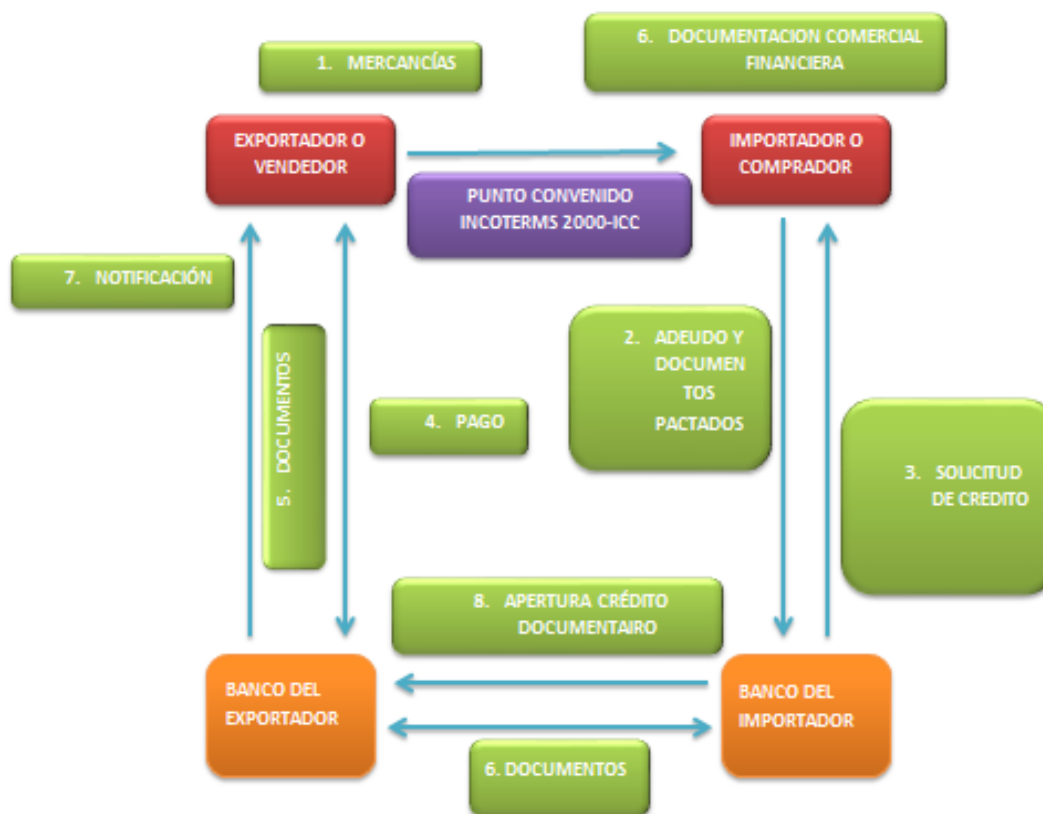
El vendedor, cuando ha recibido el crédito documentario, adquiere la seguridad de que el precio le será satisfecho o la letra aceptada por una entidad bancaria de solvencia. Recibido el crédito documentario, expedirá facturas y procederá al embarque de la mercancía, concertando el consiguiente contrato de transporte, contratará el seguro y recabará los documentos necesarios y todos aquellos que exige el crédito documentario para presentarlos en tiempo y forma.

Luego, se presentará con toda la documentación al banco emisor. Este examinará la documentación para determinar si se extendió en forma debida y su coincidencia con la exigida en el tenor literal del título y en caso afirmativo, pagará la suma estipulada al beneficiario o aceptará la letra de cambio obligándose a su pago (art. 16, literales b y c, de las R.U.U.).

En esta etapa, la relación se crea entre el vendedor y el banco emisor. Será un negocio extintivo de la obligación asumida por el crédito documentario.

Cuarta etapa: entrega de documentos por el banco emisor al comprador

El banco emisor que ha cumplido con el pago prometido, citará al ordenante y le entregará la documentación, recibida del vendedor y que le ha de permitir reclamar al transportador la entrega de los bienes vendidos. El ordenante verificará la documentación. Como el ordenante, al solicitar la apertura del crédito documentario, dio instrucciones al banco, se verificará si el banco ha cumplido con ellas. Aceptada la documentación, debe rembolsar al banco lo pagado por éste, si no hubiera hecho previa provisión de fondos o no se le hubiere abierto antes un crédito al efecto de ese reembolso.



6. LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS SEGÚN EL PLAZO DE PAGO

Todo crédito documentario debe incluir un plazo que estipule el tiempo de validez de pago, para que los Bancos garanticen el compromiso de pago, aceptación o negociación entre exportadores e importadores.

Según el plazo del vencimiento para el pago, las características más usuales son:

Crédito documentario a la vista

El exportador no concede aplazamiento. El cobro es realizado a la presentación de documentos, dentro del plazo de validez del crédito.

Créditos documentarios a plazo

O de pago diferido, el exportador concede un aplazamiento de pago al importador. En esta condición se debe estipular una fecha de pago que puede ser un día determinado en el futuro o una fecha incierta, es decir, un pago diferido (60, 90, 180 días)

Crédito documentario a la aceptación

El exportador presenta los documentos exigidos en el crédito junto a efectos con vencimiento aplazados (letras de cambio). Examinados los documentos, el banco acepta la letra de cambio formalmente. Una vez que el exportador tiene la letra de cambio aceptada debe guardarla hasta el vencimiento para presentarla ante el cobro.



Crédito documentario a la negociación

Menos utilizado por los bancos, pues ante documentos conformes, el banco confirmador se obliga al descuento de la letra <<sin recurso>> contra el exportador.



Los nuevos medios de cobro y financiación internacional¹

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.²

MODALIDADES	PLAZO	PLAZO
Factoring internacional	Corto	
Factoring internacional	Corto	Largo

¹ Aquí se detallan los nuevos medios de cobro y pago y la importancia que tienen para el financiamiento de la empresa internacional.

² Estos medios que se señalan en este cuadro son los tres medios de financiamiento más importantes que actualmente se tienen para apoyar las actividades de la empresa internacional.

Leasing internacional		Largo
-----------------------	--	-------

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

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)

7.1. Medios de cobro y pago a corto y largo 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.

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
Forfaiting Internacional	SI	NO
Leasing internacional	SI	SI

Crédito oficial	SI	NO
Exportación		

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

7.2. 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

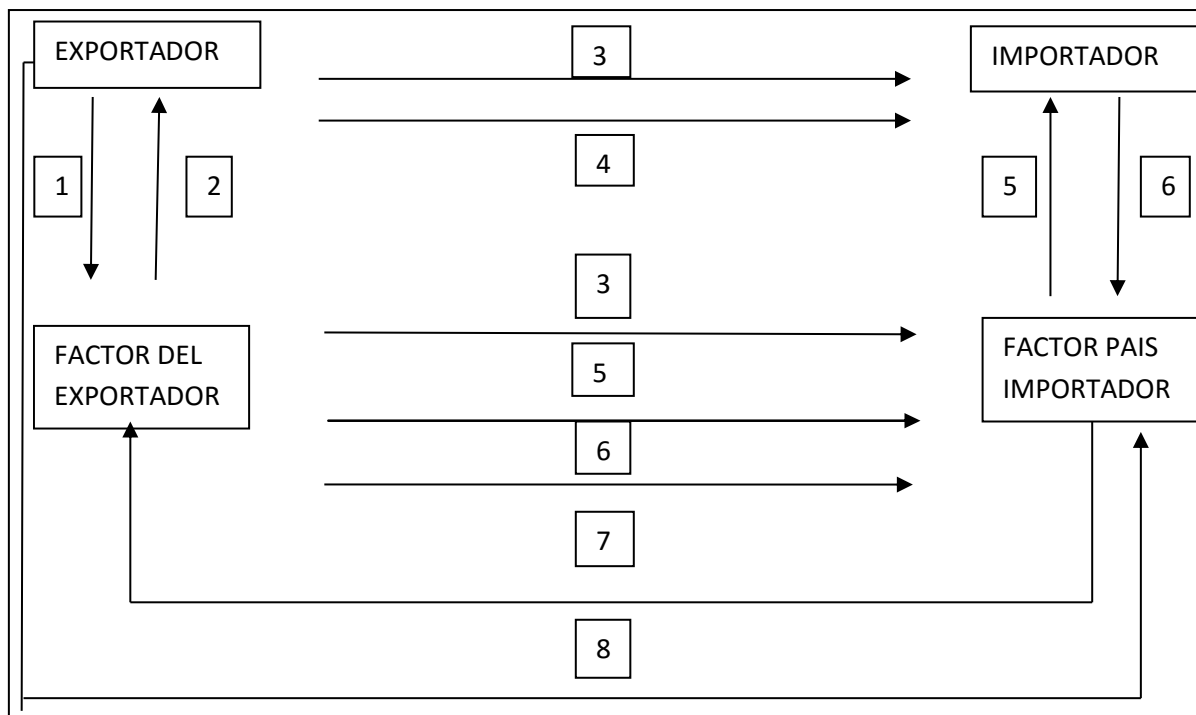
Es la entidad del país exportador, que compra los créditos originados en las ventas internacionales de su cliente (exportador) y, simultáneamente presta los servicios adicionales relacionados con estos créditos.

Factor de exportación

Es la entidad 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)



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"

7.3. Modalidades del factoraje internacional.³

Con lo que respecta a la clasificación del factoraje, existen diversos criterios o subcategorías entre las que podemos destacar al **factoraje sin o con garantía** de recurso, el primero implica la compraventa de facturas por el 100% del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir la firma de avales o garantías de ningún tipo. La empresa de factoring asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.

³ Se especificaran y definirán los principales tipos, categorías y subcategorías correspondientes a las modalidades del factoraje internacional.

El segundo caso implica la compraventa de facturas, recibiendo el cliente un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas. Las empresas que desarrollan esta modalidad de factoraje no asumen el riesgo de incobrabilidad del deudor y, por ello, solicitan al cliente la firma de un vale, de un aval o de una fianza como garantía del adelanto recibido. El factoraje con recurso se asemeja a lo que comúnmente se conoce como cesión de crédito en garantía.

Asimismo se encuentran el **factoraje doméstico**⁴ y el **factoraje de exportación** corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior. Habitualmente la compañía que realiza el factoraje se asegura la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra compañía de factoraje del país del importador; también el **factoraje de importación** que es el aseguramiento de créditos que exportadores de un país otorgó a importadores de otro país. Es el complemento del factoraje de importación y suele incluir los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.

Por otra parte, consideramos al **factoring corporativo** el cual representa la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La compañía de factoraje suele encargarse de realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas a cobrar o salarios.

Una modalidad más es el **factoraje de créditos por ventas ya realizadas** que es la forma más habitual de factoraje. Los créditos adquiridos corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador o el **factoraje de créditos por ventas futuras**. En algunas legislaciones se permite ceder créditos a cobrar de ventas a realizar. Esta modalidad suele ser habitual cuando existen flujos a compradores habituales o créditos a cobrar a tarjetas de crédito.

No podemos olvidar al **factoraje al vencimiento** o **maturity factoring**⁵. El factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace. Ni al **factoraje sin notificación** o **factoraje secreto** donde el cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buenos ojos la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor. O al **factoraje por intermedio** o **agency factoring** que es una variedad del factoraje de exportación y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.

⁴ Es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro de un país.

⁵ Conocido como factoraje de "precio madurez", constituye una operación de servicio completo pero sin financiamiento.

Finalmente mencionamos al **factoraje "no revelado"**. El cual es un factoraje en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito (como por ejemplo el 80% del total cedido) con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga.

7.4. 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
- Ayudar 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

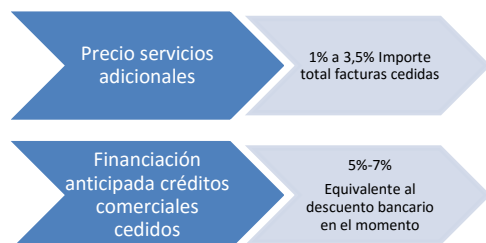
Financiación del aplazamiento de pago

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

A. Límite de pagos anticipados

B. Porcentaje a anticipar

C. Tipos de interés a aplicar



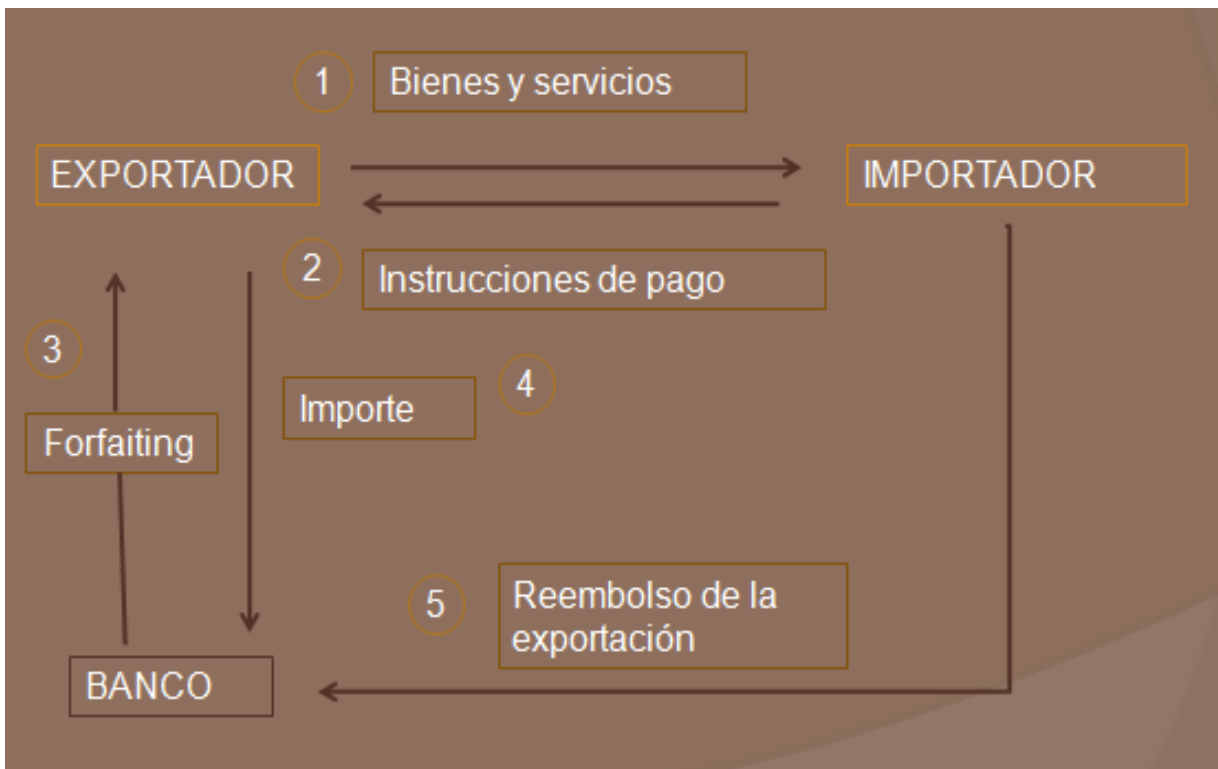
8. EL FORFAITING INTERNACIONAL⁶

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.

⁶ Consiste en el descuento sin recurso contra el exportador y al 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.

8.1. Los intervinientes y operativa del forfaiting internacional.



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

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:

Obligación 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 Consultants), 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.

Avales 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.

8.2. Características distintivas del forfaiting internacional⁷

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:

⁷ De gran importancia que el alumno conozca y diferencie todas las características 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.

8.3. El coste efectivo y los tipos de interés.

El coste efectivo del forfaiting internacional está determinado por la suma de los siguientes componentes: Tipo de descuento, Comisiones y gastos de cobertura de riesgo comercial, Comisiones y gastos de cobertura de riesgo político y extraordinario, Comisiones de administración, Comisiones de compromiso

Es el tipo de interés que la entidad financiera aplicará al descuento de los efectos que toma. Se forma con los tipos de interés para cada una de las monedas en el Euromercado, más un diferencial, que dependerá de la moneda, país deudor y evaluación crediticia del mismo. Pueden utilizarse diversas formas de liquidación, pero las más habituales son:

- ⊙ DCS (Descuento Comercial Simple o Straight Discount)

$$E = C - (DCS + COM)$$

Donde:

E= es el efectivo recibido por el cedente de los efectos.

C= es el nominal de las letras a descontar.

COM= es la suma de comisiones.

DCS= es el descuento comercial, y que viene dado por:

$$DCS = \frac{C \times R \times T}{K \times 100}$$

Donde:

C= es el nominal de los efectivos

R= es la tasa de descuento (tipo de interés más diferencial)

T= es el lapso de tiempo que va desde la fecha en que se realiza el forfaiting al vencimiento de la letra.

K= es la constante que dependerá de cómo esté expresado T (días, meses o años)

COM= es la suma de comisiones.

⊙ DRS (Descuento Racional Simple O Discount To Yield)

$$E = \frac{C}{\frac{R \times T}{1 + K \times 100}}$$

Donde:

E= es el efectivo recibido por el cedente de los efectos.

C= es el nominal de los efectivos

R= es la tasa de descuento (tipo de interés más diferencial)

T= es el lapso de tiempo que va desde la fecha en que se realiza el forfaiting al vencimiento de la letra.

K= es la constante que dependerá de cómo esté expresado T (días, meses o años)

Pueden aparecer tres tipos de comisiones, de compromiso, de opción, y de penalización:

- **Compromiso:** Se devenga desde el momento en que los fondos están disponibles para el exportador hasta el momento en que tiene lugar el descuento. Se suele cobrar con meses de anticipación
- **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. El caso más frecuente es cuando el exportador va a presentar una oferta sin saber si la va a ganar ni cuándo va a saberlo, por lo que no puede comprometerse en firme con la entidad financiera. Suele ser inferior a 3 meses y 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. Esta comisión compensa al

banco de los gastos efectuados y que no recupera en caso de no realizar el descuento.

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.

Cuadros De Comparación Entre Formas De Financiación

Forfaiting- Seguro de crédito exportación

Características	Forfaiting	SCE- Seguro de crédito exportación
Cobertura riesgo	Puede llegar al 100% de todos los riesgos comerciales, políticos de tipo de cambio.	99% de riesgos políticos y extraordinarios y 94% de riesgos comerciales.
Plazo de Cobro	Con anterioridad al vencimiento de la letra de cambio	Después de que ocurra el siniestro cubierto. En caso de impago, después del vencimiento del pago.
Coste Relativo	Mayor, ya que puede financiar para los que esté cerrado el SCE.	Menor, se fija en función del plazo, país y deudor, es decir, comprador extranjero.
Tipos de Exportación	Bienes de equipo, básicamente	todos

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

Forfaiting – Crédito comprador extranjero

Características	Forfaiting	CCE- crédito comprador extranjero
Tipos de exportación	Operaciones inferiores y superiores a dos años	Operaciones con un periodo de amortización superior a dos años
Origen de exportación	Bienes y servicios de cualquier origen, sin	Bienes y servicios españoles. Con un límite máximo para materiales

	limitación.	extranjeros y gastos locales.
Plazo de cobro	Medio y Largo plazo: hasta 5 o 7 años	Largo plazo: hasta 5, 8, y 10 años, según el país.
Riesgo impago	Cubre riesgos comerciales políticos, de tipo de cambio y de tipo de interés	El exportador no tiene ningún riesgo, es el Banco el que los soporta, con apoyo oficial.
Pago adelantado	No exige ningún pago adelantado al comprador extranjero	Exige un pago adelantado al comprador extranjero de al menos 15%
Financiación.	100% de la venta internacional	85% de la base disponible del contrato de venta internacional.

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

9. EL LEASING INTERNACIONAL⁸

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.

⁸ De gran utilidad en la actualidad para que la empresa internacional solvete sus actividades y financie sus operaciones de exportaciones e importaciones.

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 equipo 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.

9.1. Intervinientes y funcionamiento.

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

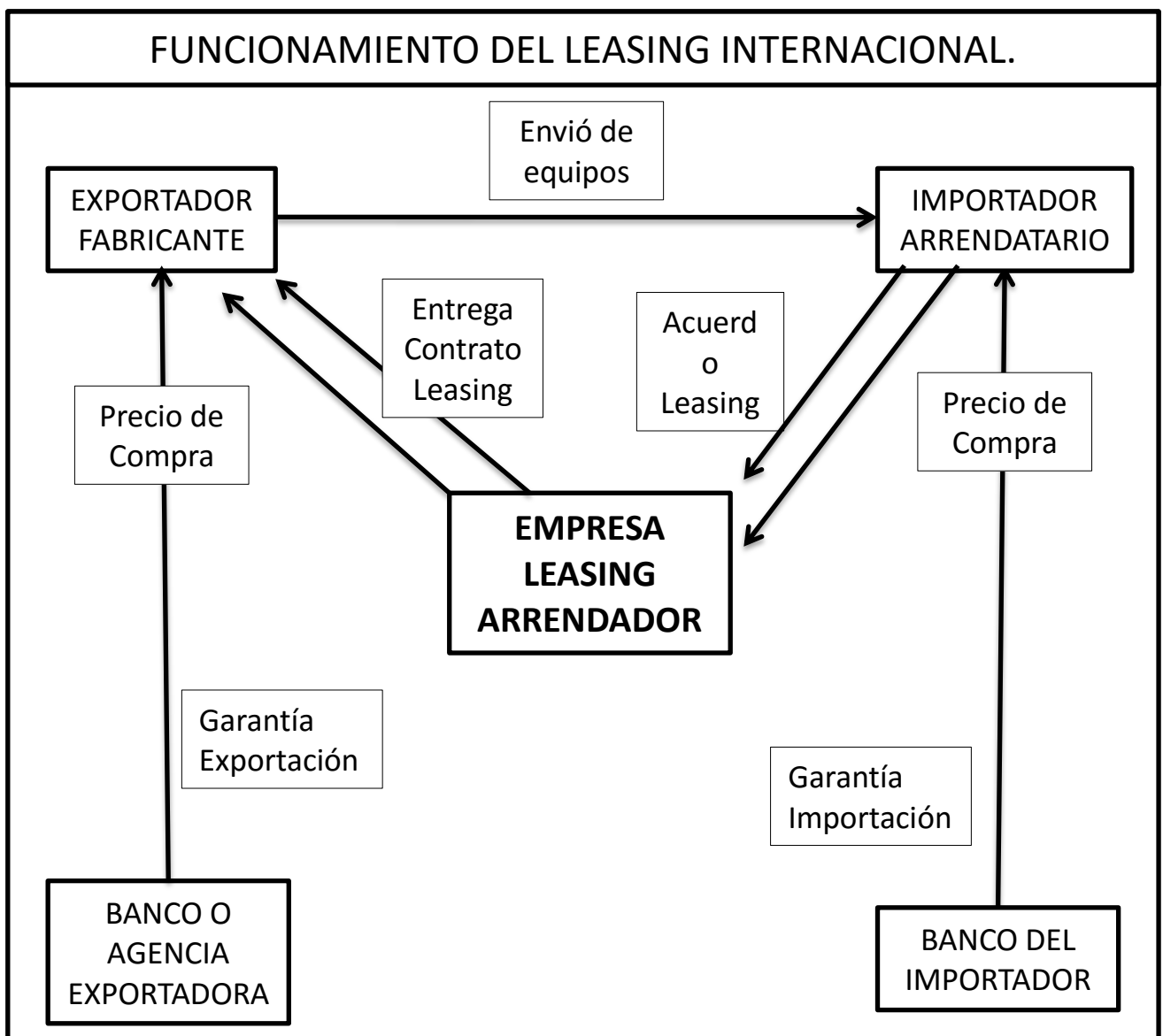
- El exportador: Es el proveedor de los equipos.
- El importador: Es el usuario de los equipos y arrendador del leasing.
- La sociedad de leasing: Es la que compra los equipos al proveedor seleccionado por el importador arrendatario a quien se los arrienda.

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.



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

9.2. Requisitos y cálculo del coste del Leasing⁹

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.

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:

⁹ Normalmente en el cálculo del coste del leasing internacional, la formulación que se aplica es la que corresponde cuando el valor de las cuotas es constante.

k = interés mensual.

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

Podemos mencionar las siguientes ventajas del leasing:

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.

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

Modalidades y características¹⁰

Existen distintas modalidades de leasing, pero el más conocido es el **Leasing Financiero**, ya que más del 70% de las operaciones que se realizan, corresponde a este tipo de arrendamiento financiero, aquí se establece la posibilidad de compra del bien, en la cual participan tres agentes: El cliente (arrendatario o locatario), el proveedor y la compañía de leasing como arrendador; el cliente selecciona un equipo y acude a una empresa de leasing para financiar su operación, la compañía compra el equipo al proveedor y se lo entrega al cliente en arrendamiento por un periodo determinado, al término del contrato el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra y la compañía asume el compromiso de transferirle la propiedad después de recibir el valor de la operación.

Tenemos también al **Leasing De Retorno** (Lease Back) donde un empresario vende a la entidad financiera el bien y obtiene el uso del mismo mediante una operación de Leasing. De esa manera consigue liquidez puesto que ha vendido el bien y ha obtenido un precio por él. El precio que paga la entidad financiera normalmente es bastante inferior al precio real del bien. Esta forma de Leasing suele darse en grandes empresas que en un momento determinado necesitan tesorería (liquidez) y les es difícil o gravoso acudir a otras líneas de crédito.

El **Leasing De Marca** consiste en la operación financiera que realiza una empresa subsidiaria de un fabricante, y que sólo se extiende a los bienes fabricados por éste. El Leasing de marca es muy frecuente en el sector informático y de automoción. Hay subsidiarias de fabricantes de equipos informáticos dedicadas exclusivamente a la financiación de los equipos fabricados por la matriz. Lo mismo ocurre en el sector de automoción, donde casi todas las casas fabricantes tienen sus propias sociedades de arrendamiento financiero.

El **Leasing Operativo** (Operating Lease) donde en ocasiones no interviene una entidad financiera sino que es el fabricante del bien quien financia al comprador. De esa manera, las empresas fabricantes pueden vender sus bienes a aquellas empresas que no puedan o no quieran comprar el bien al contado o a plazos, o consideren que les resultan ventajoso disfrutar de las ventajas fiscales que el Leasing comporta. Consideramos de igual manera al **Leasing Directo** que es

¹⁰ Se describen de forma muy concreta y clara las diferentes modalidades y características para una mayor comprensión por parte del alumno.

cuando por las condiciones económicas del arrendamiento financiero no existen dudas razonables de que se va a ejercitar la opción de compra.

El **Leasing De Exportación** donde el bien se encuentra en territorio español (por ejemplo) y se exporta al exterior. En este caso, habrá que cumplir con la normativa de exportación de bienes y con la normativa de introducción de las cuotas de pago desde el exterior.

El **Leasing De Importación** donde el bien se encuentra en territorio extranjero y se importa. Habrá que cumplir con la normativa de importación de bienes y con la normativa de salida de las cuotas de pago hacia el exterior.

Consideremos al **Leasing Inmobiliario** el cual consiste en un contrato de arrendamiento financiero sobre bienes inmuebles que están ligados a la actividad productiva, como es el caso de las oficinas, locales comerciales, fábricas y bodegas industriales, etc. Su principal característica consiste en el pago de un canon de arrendamiento mensual dentro de un plazo que puede llegar a 10 años, al final del cual existe la opción de compra del inmueble.

El **Leasing Sindicado** en el cual varias compañías de leasing se unen para la adquisición conjunta de uno o más bienes para ser arrendados con opción de compra a uno a más arrendatarios.

Asimismo el **Leasing Internacional** es una operación que se caracteriza porque la compañía de leasing y el arrendatario financiero, se encuentran cada uno en países diferentes, bajo la jurisdicción de sus propias legislaciones nacionales. De esta manera, 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.

10. CONCLUSIONES

El crédito documentario es un compromiso condicional de pago que asume el banco del importador a favor del exportador, en virtud de las instrucciones recibidas de su cliente. En función del tipo de crédito documentario que sea abierto a favor del exportador, éste puede evitar determinados inconvenientes o garantizar el aprovechamiento de ciertas ventajas de este instrumento, por lo que resulta fundamental la negociación de los términos del crédito entre comprador y vendedor. Así, un crédito documentario confirmado otorga al beneficiario total seguridad en el cobro, mientras que un crédito rotativo le permite ahorrar

comisiones. Una vez recibe el condicionado del crédito, la empresa exportadora debe revisarlo detenidamente y ajustarse estrictamente a los términos del mismo en cuanto a plazos y presentación de documentos para poder garantizar el reembolso de la operación.

El crédito documentario es considerado como el medio de pago más seguro. La empresa exportadora cobrará en el momento acordado, siempre que presente documentos conformes. Esta garantía de cobro le permite obtener financiación en condiciones favorables, mejorar las comisiones aplicadas por su banco en otros productos financieros e incluso abrir un crédito documentario a favor de un proveedor.

Al margen de las ventajas económicas, el crédito documentario ofrece al exportador, desde el punto de vista comercial, la posibilidad de ampliar su mercado y captar nuevos clientes sin asumir riesgos. Desde un enfoque estratégico, el crédito documentario mejora la credibilidad de su plan de crecimiento y aumenta el poder de negociación de la empresa exportadora frente a bancos, frente a sus proveedores y, a partir de la experiencia adquirida, frente a sus clientes.

Sin embargo, el crédito documentario obliga a asumir importantes costes en concepto de comisiones y gastos de emisión de documentos, y presenta un elevado grado de complejidad para las empresas con escasa experiencia en el mercado internacional, que podrían ser, precisamente, las más beneficiadas con su uso.

Si bien el crédito documentario resulta caro en relación con otros medios de pago, también ofrece ventajas que éstos no proporcionan. El crédito documentario ofrece a la empresa exportadora la posibilidad de ampliar su mercado sin asumir riesgos, y le permite mejorar su posición competitiva, por lo que resulta muy aconsejable para la empresa que se plantee iniciar su expansión internacional.

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 APRENDIZAJE¹¹

CUESTIONARIO 1. INSTRUCCIÓN: 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 “Medios de cobro y pago tradicionales”.

1. ¿QUE ES UN CREDITO DOCUMENTARIO?

Es un mandato de pago que el importador cursa a su banco para directamente, o a través de otro banco, pague al exportador el importe de la operación, siempre y cuando éste cumpla estrictamente con todas y cada una de las condiciones impuestas en el propio crédito.

¹¹ 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.

Es el medio de pago con el que se consigue la mayor concordancia entre el momento de la realización del pago y el de la recepción de la mercancía.

2. EN CUANTO A LA IMPORTANCIA DE LAS FECHAS DEL CREDITO DOCUMENTARIO. ¿Por qué LAS SIGUIENTES SON FECHAS CLAVES?

- **FECHA MAXIMA PARA EMBARCAR LA MERCANCIA.**

Se usa cuando el importador quiere asegurarse de que la mercancía va a ser enviada antes de una fecha determinada.

- **FECHA MAXIMA DE VALIDEZ DEL CREDITO.**

Fecha más importante de un crédito documentario, ya que es la fecha tope hasta que el exportador puede presentar la documentación conforme, en las oficinas del banco donde sea utilizable el crédito. Normalmente los documentos pueden presentarse hasta 21 días después de la fecha de embarque de la mercancía.

- **FECHA DE VENCIMIENTO DEL CREDITO.**

Indica si el crédito es contra pago a la vista o es un crédito con pago aplazado.

3. EN LO QUE SE REFIERE A LA IMPORTANCIA DE LOS BANCOS INTERVINIENTES. ¿Cuál ES EL PAPEL QUE JUEGAN EL BANCO EMISOR Y EL BANCO INTERMEDIARIO?

BANCO EMISOR-banco del importador, que procede a la apertura del crédito siguiendo sus instrucciones después de estudiar el riesgo que asume y se compromete a efectuar el pago del crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo.

BANCO INTERMEDIARIO-solo interviene a solicitud del exportador o del banco emisor y dependiendo de las actividades que realice tendrá distintos nombres, su función básica es la de banco notificador o avisador.

4. ¿CUALES SON Y A QUE SE REFIEREN CADA UNA DE LAS RESPONSABILIDADES ADICIONALES QUE DESEMPEÑA EL BANCO EMISOR?

El banco emisor puede ser:

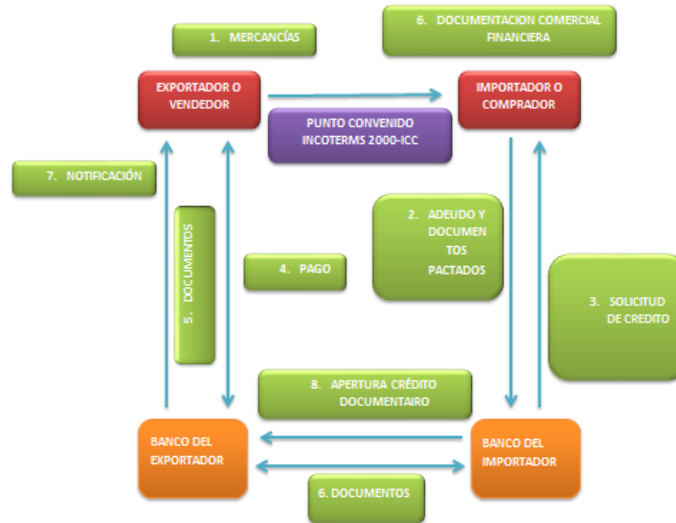
BANCO NOTIFICADOR- o avisador, es el banco que comunica la apertura del crédito documentario al exportador, una vez que recibe el crédito del banco emisor. Su única responsabilidad es la obligación de verificar la autenticidad del crédito y de comunicar al exportador su apertura.

BANCO CONFIRMADOR- banco que se compromete a realizar los compromisos adquiridos por el banco emisor en caso de que este no los haga frente, en sus mismas condiciones, es decir, se compromete al pago, aceptación o negociación del crédito al beneficiario.

BANCO PAGADOR- es el banco que tiene la obligación de pagar al exportador. Cuando el crédito es mediante letras y las acepta, se convierte en banco aceptante quedando comprometido a pagar al beneficiario a su vencimiento.

BANCO NEGOCIADOR banco que descuenta los efectos emitidos por el banco emisor contra sí mismo o contra otro banco designado por éste. Cuando el banco negociador es al mismo tiempo confirmador, el descuento o negociación se hará sin recurso contra el beneficiario.

5. ESQUEMATICE (CUADRO 2) LA OPERATIVA GENERICA DE UN CREDITO DOCUMENTARIO.



6. ¿COMO SE CLASIFICAN LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS SEGÚN EL PLAZO DE VENCIMIENTO PARA EL PAGO?

- Crédito documentario a la vista
- Crédito documentario a plazo
- Crédito documentario a la aceptación
- Crédito documentario a la negociación

7. ¿A QUE SE REFIERE EL “CREDITO DOCUMENTARIO A LA VISTA”?

Se utiliza en las operaciones en las que el exportador no concede ningún aplazamiento de pago al comprador extranjero. El cobro de la exportación se realiza a la presentación de los documentos, dentro del plazo de validez del crédito.

8. ¿EN QUE CONSISTEN LOS “CREDITOS DOCUMENTARIOS A PLAZO”?

O de pago diferido, el exportador concede un aplazamiento de pago a su comprador extranjero, esto es, le concede una financiación que es recogida en el propio crédito.

Se debe hacer constar en el condicionado del crédito una fecha de pago que puede ser un día determinado en el futuro o una fecha incierta a contar desde un hecho determinado.

9. DESCRIBA EL “CREDITO DOCUMENTARIO A LA ACEPTACION?”

El exportador presenta los documentos exigidos en el crédito junto a efectos con vencimiento aplazado (letras de cambio). Una vez que el banco examina los documentos y los encuentra conformes, en lugar de pagar el importe del crédito, acepta formalmente la letra de cambio presentada por el exportador.

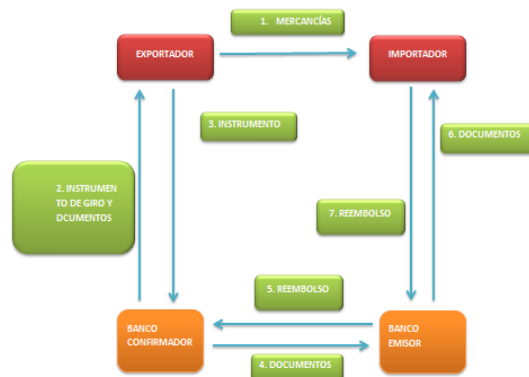
Una vez que el exportador tiene la letra aceptada, puede guardarla hasta su vencimiento para presentarla al cobro o puede descontarla en un banco que suele ser el propio banco aceptante, ya que, si ya ha aceptado asumir el compromiso de pago mediante la aceptación formal de la letra, el descuento no le supone asumir riesgos mayores y, sin embargo, obtendrá mayores beneficios por los intereses del descuento.

10. ¿PORQUE EL “CREDITO DOCUMENTARIO A LA NEGOCIACION” ES EL MENOS UTILIZADO POR LOS BANCOS?

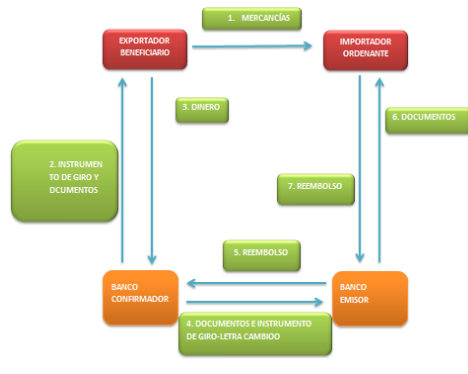
La razón es que, ante documentos conformes, el banco confirmador o emisor está obligado al descuento de la letra <<sin recurso>> contra el exportador. Cuando el descuento lo realiza un banco distinto al emisor o confirmador, por ejemplo, el banco notificador, el descuento será <<con recurso>>

11. ESQUEMATICE LA OPERATIVA DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS A PLAZO A LA ACEPTACION (CUADRO 5) Y LA OPERATIVA DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS A PLAZO A LA NEGOCIACION (CUADRO 6)

LA OPERATIVA DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS A PLAZO – A LA ACEPTACION



LA OPERATIVA DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS A PLAZO – A LA NEGOCIACION



12. LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS SEGÚN COMPROMISO DEL BANCO EMISOR PUEDEN SER REVOCABLES E IRREVOCABLES. ¿A QUE SE REFIEREN?

CRÉDITOS REVOCABLES-después de ser abiertos y antes de ser cobrados, cancelados por el importador sin consentimiento de las partes que intervienen en él. Por lo tanto este tipo de créditos no supone ninguna garantía para el exportador, ya que no se establece un compromiso jurídico que obligue al banco emisor.

CRÉDITOS IRREVOCABLES- son los más adecuados para el exportador, ya que, una vez emitidos y avisado el beneficiario, no pueden ser modificados ni anulados sin la autorización expresa de todas las partes que intervienen. Para que el crédito sea irrevocable deberá indicarse en el texto del mismo, la falta de tal indicación hará que se considere revocable.

13. LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS SEGÚN CONFIRMACION BANCO AVISADOR PUEDE SER UN CREDITO CONFIRMADO O NO CONFIRMADO. ¿EN QUE CONSISTEN?

CREDITO CONFIRMADO-lleva añadida la garantía del banco avisador o de un tercer banco (banco confirmador), la cual consiste en el compromiso de asegurar el reembolso del crédito en caso de que el banco emisor no lo hiciera.

Esta garantía de cobro que persigue el exportador en un crédito documentario reside en el compromiso adquirido por el banco emisor del crédito. Por tanto, que el exportador deba solicitar o no la confirmación del crédito dependerá de si el banco emisor es una entidad seria y solvente y de si el país donde se localiza dicho banco presenta problemas de pago al exterior.

Así, cuando tiene dudas sobre la solvencia del banco emisor o del país donde se encuentra, el exportador solicitará la confirmación del crédito documentario al importador, en el momento de negociar el contrato de compraventa internacional. Se suele utilizar la frase: <<crédito documentario irrevocable confirmado por un banco español de primera fila>>.

A su vez, cuando el importador solicita a su banco la apertura del crédito, le transmite esta exigencia del exportador para que incluya la cláusula correspondiente en el condicionado del crédito. Entonces, el banco emisor envía el crédito al banco intermediario para que avise al exportador, cerrando el texto con la siguiente frase: <<rogamos añadan su confirmación>>

CREDITO NO CONFIRMADO-el banco intermediario solamente tiene la obligación de verificar la autenticidad del crédito, avisar al beneficiario de su apertura, recibir los documentos que presente el exportador y enviarlos al banco emisor. Si el banco emisor solicita al banco avisador que pague al exportador a la presentación de los documentos, este pago se realizará <<con recurso>>, por lo que deberá devolverlo en caso de que el banco emisor no pague.

14. ¿CUALES SON LAS MODALIDADES DE LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS SEGÚN OFICINA DE PAGO Y EN QUE CONSISTEN?

PAGADERO EN LAS OFICINAS DEL BANCO EMISOR- el exportador entregará los documentos en dicho banco mediante su banco avisador. Si el banco emisor los encuentra conformes, efectuará el pago al beneficiario.

Esta modalidad es la preferida por los compradores extranjeros, ya que el pago se realiza cuando llega la documentación al banco emisor, ahorrándole días de interés.

PAGADERO EN LAS OFICINAS DEL BANCO AVISADOR-pueden ser a su vez confirmados o sin confirmación. Si es confirmado, el pago lo realiza el banco confirmador **sin recurso** contra el beneficiario (exportador). Si es sin confirmación, el banco avisador o el intermediario no tiene obligación de pagar, aunque frecuentemente lo hace, pero **con recurso** contra el exportador ya que en las oficinas del banco avisador o del intermediario suelen estar en el propio país del exportador.

15. DESCRIBA LOS CREDITOS DOCUMENTARIOS CON CLAUSULA ROJA (RED INK CLAUSE)

Implica que el importador otorga una financiación PARCIAL o TOTAL al exportador que le permita realizar la exportación y siempre con el compromiso de devolver la cantidad anticipada en caso de no cumplir el condicionado del crédito, o no realizar el envío de la mercancías dentro del plazo fijado o no presentar en el banco la documentación requerida después de su vencimiento.

Se llaman así porque llevan estampados en tinta roja una cláusula por la cual se autoriza al banco negociador o pagador a efectuar anticipos sobre el crédito al beneficiario. Estos anticipos son concedidos con el fin de que vaya comprando la mercancía, objeto del crédito, y reuniéndola en el punto de salida para su posterior envío al ordenante.

Su utilización puede hacerse de dos formas:

- El beneficiario solicita anticipos que el banco negociador o pagador le entrega contra recibos de los cuales se rembolsa al final de la operación.
- En el beneficiario solicita anticipos que el banco negociador o pagador le entrega contra giros que emite el propio beneficiario a cargo del banco emisor del crédito.

CUESTIONARIO 2. INSTRUCCIÓN: 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 “Medios de cobro y pago tradicionales”.

1. ¿Cuáles son las dos alternativas que podrán elegir tanto el exportador como el importador, una vez conseguida en la negociación el aplazamiento del cobro-pago?
R.- La financiación bancaria complementaria comprende para el Importador: la financiación directa del exportador pago al contado y financiamiento con una entidad-financiera.
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

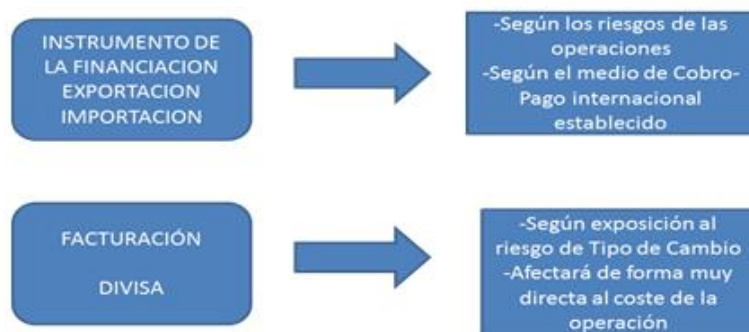
Forward-forward swap: se expresa el tipo de cambio para la primera operación, y al finalizar se inicia otra, por lo que son dos transacciones.

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 3. 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?



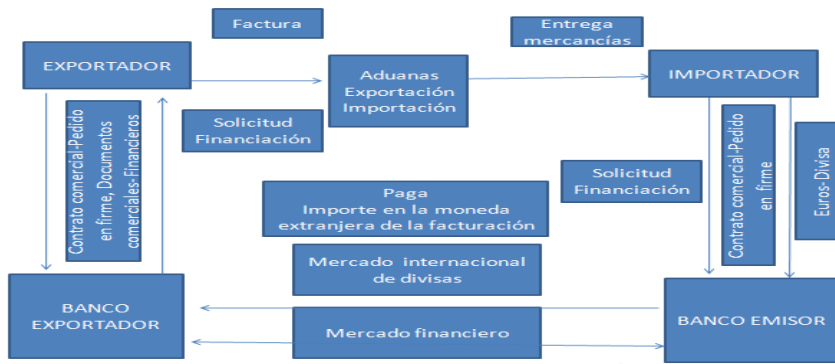
FUENTE: **Financiación Internacional de la Empresa. Jaime Eslava y Gómez Cáceres.**

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

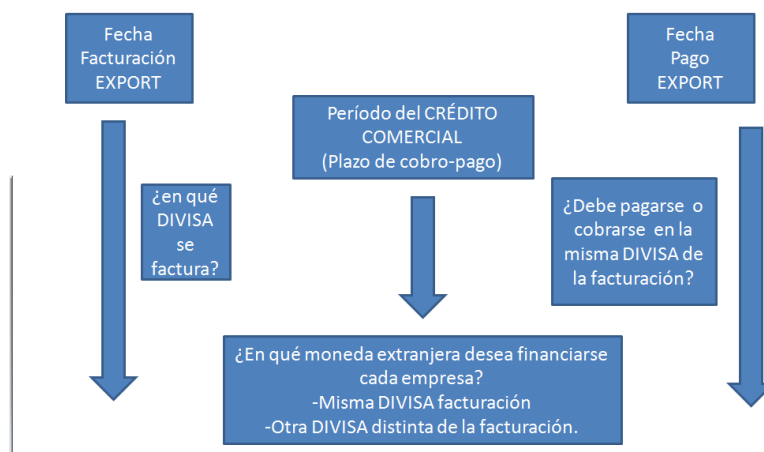
FUENTE: **Mercados financieros y estrategia empresarial. Grinblatt y Titman. Edit. Mc GrawHill.**

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.

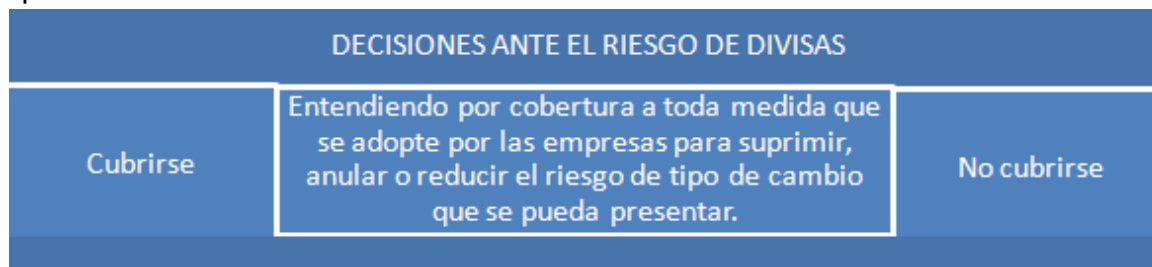
25. Esquematice las alternativas de financiación?

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 diferente exportador	divisa país	1. Misma divisa de la facturación diferente país exportador 2. Divisa país importador que	3. Tercera divisa diferente de las anteriores de país distinto del export y del import

puede ser coincidente o no con la divisa de la facturación

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

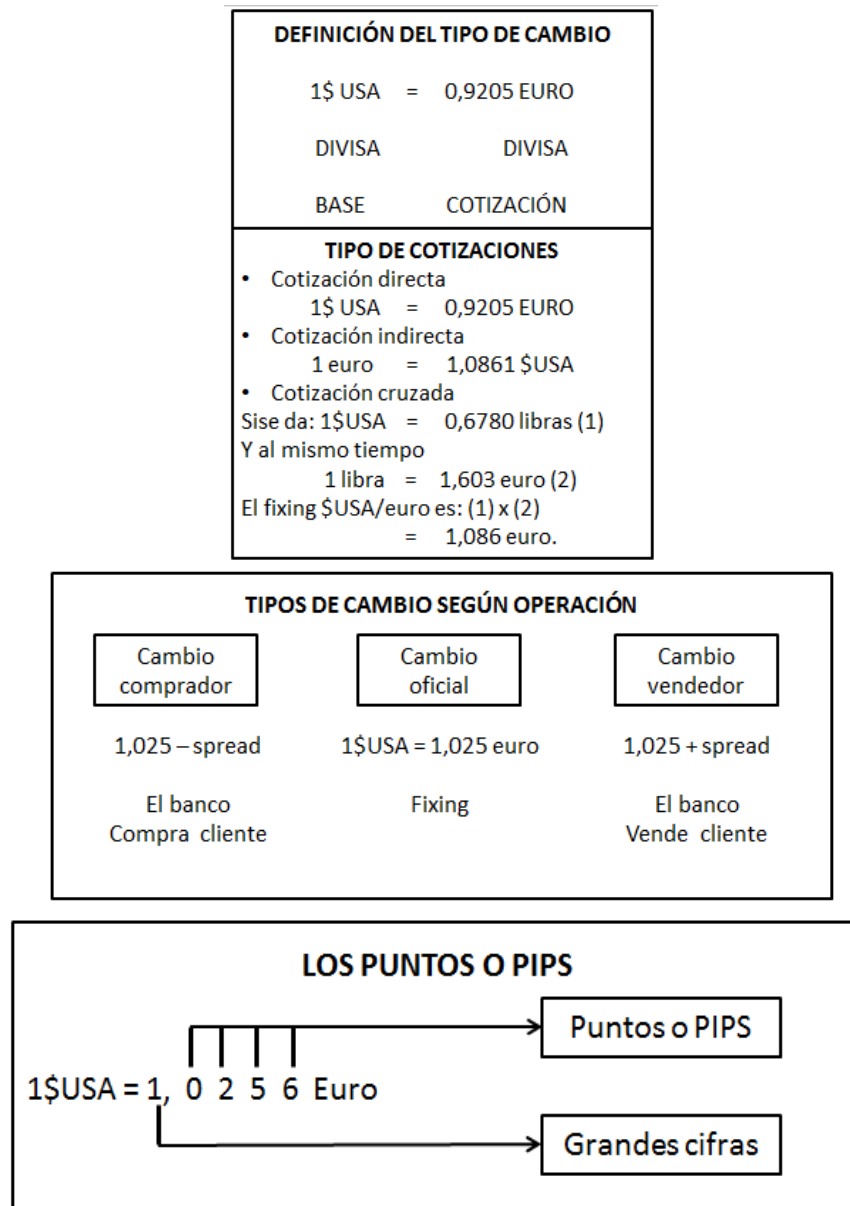
Coste = intereses divisa + - diferencial de tipos de cambio

Con cobertura del riesgo de cambio

Coste = intereses divisa + - coste cobertura riesgo de cambio

28. Esquematice las causas del cambio de divisas?

OFERTA	DEMANDA
1. EXPORTADORES, SUPONE LA OFERTA DE EUROS POR LA VENTA DE PRODUCTOS NACIONALES.	1. IMPORTADORES. SUPONEN LA DEMANDA DE DOLARES PARA PAGAR LA COMPRA DE PRODUCTOS DE USA, SI LA OPERACIÓN FUERA DENOMINADA \$USA.
2. TRANSFERENCIAS RECIBIDAS DEL EXTERIOR	2. TRANSFERENCIAS AL EXTERIOR
3. PRESTAMOS E INVERSIONES DEL EXTERIOR	3. PRESTAMOS E INVERSIONES HACIA EL EXTERIOR
4. TURISTAS EXTRANJEROS, COMPRA DE EUROS PARA CONSUMIR EN ESPAÑA	4. TURISTAS LOCALES, COMPRA DE DIVISAS PARA OCUPAR EN EL EXTRANJERO.
5. MOVIMIENTOS ESPECULATIVOS	5. MOVIMIENTOS ESPECULATIVOS.



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

CUESTIONARIO 4. INSTRUCCIÓN: 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 “Los nuevos medios de cobro y pago internacionales”.

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

R.- 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?

R.- 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?

R.- 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?

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

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

R.- 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?

R.- 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

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

R.- 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.

8. ¿CUALES SON LOS "SERVICIOS ADICIONALES" MAS GENERALES Y RELEVANTES DE UN CONTRATO DE FACTORING INTERNACIONAL? R.- Gestión del cobro de los créditos cedidos

- Clasificación crediticia de los compradores extranjeros
- Cobertura completa del riesgo de insolvencia del comprador extranjero

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

R.- Gestión del cobro de los créditos cedidos

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

Clasificación crediticia de los compradores extranjeros

- Analiza 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

10. ¿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. Controla las cuentas a cobrar correspondientes a los créditos cedidos
- c. Informa al exportador de cada una de las incidencias del cobro
- d. Realiza un seguimiento del estado contable de la cuenta de cada uno de los importadores

11. ¿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

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

R.- 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.

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

R.- 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.

14. ENTRE LAS CARACTERÍSTICAS MAS RELEVANTES Y DISTINTIVAS DEL FORFAITING INTERNACIONAL ESTAN LAS SIGUIENTES; A QUE SE REFIEREN CADA UNA DE ELLAS?

R.- 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. 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 documento es que no está reconocida en todas las legislaciones.

La garantía debe ser transferible: La garantía instrumentada en documentos aparte debe ser transferible, por lo que hay que comunicar al banco garante la transferencia de la garantía.

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.

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 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.

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
- ¿CUALES SON Y A QUE SE REFIEREN LOS PASOS QUE COMPRENDE LA FORMALIZACION DE UN FORFAITING INTERNACIONAL?

Carta del banco al exportador: El banco o forfaiter emitirá un documento dirigido al exportador en el que, le confirma las condiciones de 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, 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 a quién se le reembolsara 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.

16. 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.

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

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

18. ¿QUE ES EL LEASING INTERNACIONAL?

R.- 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.

19. ¿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.

20. ¿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 compara los equipos al proveedor seleccionado por el importador arrendatario a quien se los arrienda.

21. ENUMERE LOS REQUISITOS DE UTILIZACION DEL LEASING INTERNACIONAL EN EL AMBITO DE LAS OPERACIONES INTERNACIONALES

1. Bienes de medio y largo plazo: a partir de 2 años de vida útil.

2. El plazo es irrevocable y suele ser de 2 a 5 años para bienes muebles, y entre 10 y 15 años para bienes inmuebles.
3. No se transfiere la propiedad de los equipos, sino su uso.
4. 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.
5. El coste es deducible, tanto la carga financiera como la parte pagada en concepto de armonización del equipo.
6. 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.

22. SEÑALE LAS VENTAJAS DEL LEASING INTERNACIONAL PARA EL EXPORTADOR

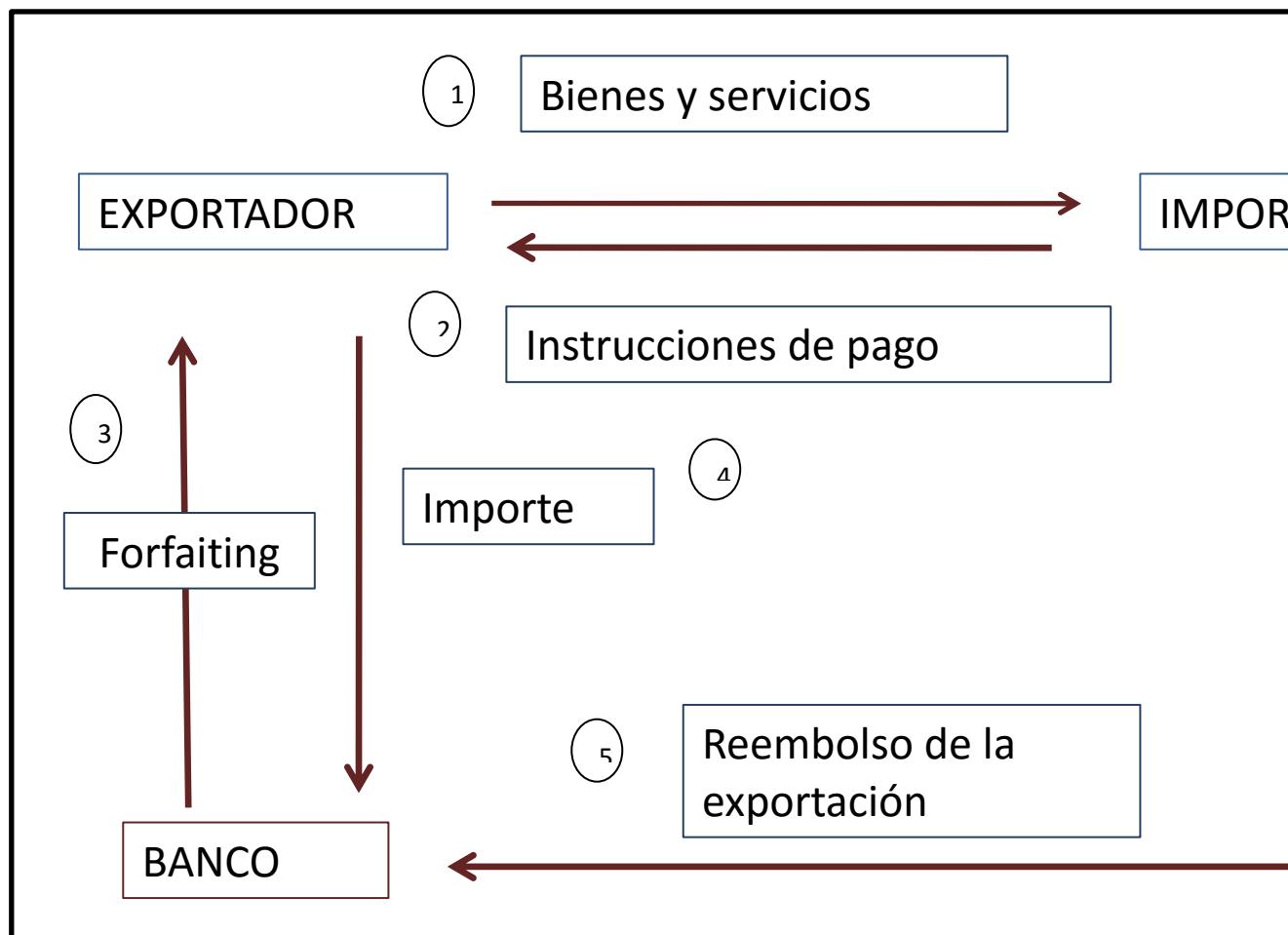
- Se debe tener en cuenta que todas las ventas que obtenga el importador son también ventajas indirectas para el exportador, ya que mejoran su oferta frente a la competencia.
- Facilita la venta de equipos y proyectos a medio y largo plazo.
- Permite incorporar a la oferta de venta, bienes de fabricación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

23. ¿CUALES SON LAS VENTAJAS QUE PARA EL IMPORTADOR TIENE EL LEASING INTERNACIONAL?

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

CUESTIONARIO 5. 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:

24. ESQUEMATICE (CUADRO 7) Y DESCRIBA EL FUNCIONAMIENTO DEL FORFAITING INTERNACIONAL?



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

FUNCIONAMIENTO:

1. Exportador: suministra bienes y servicios sujetos a los términos del contrato comercial firmado medio de pago elegido e INCOTERM designado.
2. Importador: hace llegar al exportador letras aceptadas u otros documentos con diferentes vencimientos y por el importe aplazado de la operación.
3. 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.
4. El banco, anticipa al vendedor el importe de las letras, menos la tasa de descuento y comisiones pactadas.
5. 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.

25. DESCRIBA CADA UNA DE LAS VENTAJAS DEL USO DEL FACTORING INTERNACIONAL PARA EL EXPORTADOR?

- Clientes extranjeros habituales: Es un instrumento apropiado para gestionar el cobro y financiar exportaciones en firme, repetitivas, pagaderas a corto plazo y realizadas a empresas extranjeras que sean clientes habituales.
- Superar limitaciones en mercados internacionales: Su utilización permite superar las limitaciones que el exportador puede encontrar en determinados mercados potenciales, si puede exigir a sus compradores extranjeros la exclusiva utilización de medios de pagos documentarios.
- Elimina el riesgo de insolvencia: Elimina el riesgo de insolvencia de los compradores extranjeros, que son previamente analizados y clasificados para garantizar el pago de los créditos que vayan a ser cedidos a la entidad de factoring en el futuro.
- Incremento de las exportaciones: Posibilidad de incrementarlas exportaciones al ofrecer una forma de pago que puede ser más competitiva, ya que el importador no necesita aportar cartas de crédito u otras garantías.
- Financiación inmediata: Mediante el pago parcial anticipado del volumen de facturación cedido y pendiente de cobro.
- Ahorro de costes fijos del exportador asociadas al seguimiento y control del crédito concedido a los importadores.

26. ¿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.
-

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. Tratados de Libre Comercio y de Complementación Económica por áreas geográficas de Integración suscritos por México 2da edición. Gobierno del Estado de México. Instituto Mexiquense de Cultura. 2003.
20. William D. Perreault Jr. Marketing. Un enfoque global. 13a Edición. Ed. Mc Graw Hill. México. 2002