

Temario

- La empresa ante el comercio exterior (I)
- La empresa ante el comercio exterior (II)
- Medios de pago: Cheque bancario internacional
- Medios de pago: Orden de pago simple
- Medios de pago: Remesa simple
- Medios de pago: Orden de pago documentaria
- Medios de pago: remesa documentaria
- Medios de pago: crédito documentario
- Documentación en la compra-venta internacional
- Financiación de operaciones de comercio exterior
- Modalidades de crédito
- Moneda de financiación
- Otras modalidades de financiación: factoring
- Otras modalidades de financiación: forfaiting
- Riesgo de cambio
- Cobertura de riesgo de cambio: forwards
- Cobertura de riesgo de cambio: opciones
- Riesgo de impago en las ventas internacionales
- Barreras a la exportación
- Ayudas oficiales a la exportación
- Impuestos que gravan el comercio exterior
- Zonas con tratamiento fiscal especial
- Operaciones especiales: compensación y triangular
- Incoterms (I)
- Incoterms (II)

La empresa ante el comercio exterior

Cuando una empresa se plantea la posibilidad de **iniciar una actividad de exportación** debe analizar previamente los **siguientes puntos**:

¿Tiene capacidad de producción actualmente no utilizada o, en su caso, posibilidad de incrementarla? Si la empresa tiene totalmente ocupada su capacidad productiva y no dispone de medios financieros para ampliarla no tiene sentido plantearse en ese momento la exportación ya que no va a ser capaz de atender la nueva demanda.

Capacidad logística: no es lo mismo para una empresa atender un mercado regional o nacional, que ser capaz de gestionar eficazmente el envío de sus productos a un mercado extranjero situado a miles de kilómetros.

Cuota de mercado en su mercado nacional: si su cuota de mercado es muy reducida lo lógico sería concentrar todos sus esfuerzos en el ámbito doméstico para tratar de fortalecer su posición, antes de salir al exterior. Si por el contrario, su cuota de mercado es muy elevada y muy difícil de incrementar e incluso de mantener, es aconsejable buscar nuevos mercados que permitan diversificar las ventas.

Producto: ¿es exportable?, ¿hay demanda para el mismo en otros mercados extranjeros?, ¿cumple los requisitos técnicos y los estándares exigidos internacionalmente?, ¿su nivel de calidad es competitivo?.

Potencial financiero: el inicio de la actividad exportadora suele exigir inversiones a veces de elevada cuantía (viajes, negociaciones, estudios, asesoramientos, mejoras técnicas del producto, inversiones en el país de destino, etc.), mientras que la rentabilidad puede tardar cierto tiempo en alcanzarse. La empresa debe analizar si cuenta con el potencial financiero suficiente para afrontar estos gastos.

Recursos humanos especializados: la actividad exportadora va a requerir personal que domine idiomas y que conozca los mecanismos de la exportación, por lo que si la empresa no cuenta en su plantilla con este perfil de empleado tendrá que contratarlos.

Solidez de la decisión de exportar: el inicio de la actividad exportadora hemos indicado que puede exigir importantes inversiones, de rentabilidad incierta y, en todo caso, normalmente a largo plazo; es posible que los primeros intentos terminen en fracaso. De ahí que sea aconsejable que la decisión de exportar se adopte con pleno convencimiento de su importancia y potencial, de modo que el equipo directivo se mantenga firme en su empeño permitiéndole superar las primeras fases de mayor incertidumbre.

Una vez que la empresa ha decidido que va a iniciar la actividad exportadora, debe **seleccionar aquellos mercados** a los que va a dirigirse en un primer momento. Es absurdo pretender en un principio abarcar un elevado número de mercados, por el contrario, la empresa debe concentrar todos sus esfuerzos en un número reducido, allí donde sus posibilidades de éxito sean mayores:

Algunos criterios que pueden ayudar a seleccionar estos primeros mercados:

Proximidad geográfica y cultural (mismo idioma, mismas costumbres, etc.): va a resultar más fácil en un primer momento dirigirse a mercados de países vecinos o con mayor proximidad cultural (p.e. la empresa española tiende a dirigir sus pasos a Latinoamérica).

Situación política y económica del país: hay que tratar de seleccionar países con estabilidad económica y que se encuentren en un buen momento del ciclo económico.

Tamaño de los mercados: la empresa debe seleccionar mercados con un tamaño que resulte atractivo (no es lógico poner en marcha todo el complejo mecanismo de la exportación para dirigirse a mercados limitados que apenas ofrezcan posibilidad de crecimiento).

Experiencia de otras empresas exportadoras: la experiencia (positiva o negativa) acumulada por las empresas nacionales en los distintos mercados internacionales puede ayudar en este proceso de selección.

Posibles limitaciones a la importación: si el posible país objetivo es muy dado a adoptar medidas que limiten o dificulten la importación, la empresa debe valorar si es aconsejable dirigir sus esfuerzos a dicho mercado.

También hay **otros indicadores** que interesa conocer antes de decidirse por un mercado determinado:

Renta per capita: es un indicador de la capacidad adquisitiva de la población.

Ritmo de crecimiento económico: es muy diferente el interés de un mercado cuando su economía se encuentra en fase expansiva que cuando está en recesión.

Imagen del nuestro país en el país de destino: si nuestro país goza de buena prensa e imagen esto puede facilitar la actividad exportadora.

Posibles **ayudas a la exportación:** los gobiernos suelen conceder a países en vías de desarrollo líneas de financiación preferente con las que poder hacer frente al pago de sus importaciones. La existencia de estas ayudas puede facilitar enormemente la exportación a dichos países.

¿Dónde se puede obtener esta información? Para realizar toda esta labor inicial de estudio y posterior selección hay que obtener información detallada de los posibles países candidatos. Esta información se puede obtener en:

Cámaras de comercio

Asociaciones gremiales

Asociaciones de empresas exportadoras

Organismos públicos de apoyo a la exportación (p.e. el ICEX en España)

Bancos y entidades financieras

Prensa, Internet y otras fuentes de información

La empresa ante el comercio exterior

Una vez que se han seleccionado aquellos (pocos) mercados objetivos **hay que tratar de conocerlos en profundidad**. Entre otros muchos aspectos habrá que anañizar:

Los productos que se están comercializando y con los que se va a competir (ver sus puntos fuertes y débiles en comparación con el nuestro).

Posibles adaptaciones que habría que realizar en nuestro producto para poder comercializarlo con cierta garantía de éxito en este nuevo mercado (bien ajustándolo al gusto de los consumidores, bien ante la necesidad de cumplir las normativas locales).

Estas adaptaciones pueden afectar: al envase, a la presentación, a la etiqueta, al tamaño, a las capacidades, a la calidad, etc.

Formación de los precios: cuales son los márgenes que se llevan los distintos intermediarios (mayorista, distribuidor, comerciante, etc) y que van a determinar el precio final del producto.

Rango de precio: ver en que segmento de precios se viene moviendo nuestros futuros competidores.

Análisis de la competencia, tanto de las empresas locales (número, fortaleza, cuota de mercado, organizaciones patronales, etc.), como de las extranjeras (forma de implantación, cuota de mercado, segmentos del mercado cubierto, técnicas de marketing, etc.)

Análisis de los potenciales consumidores: motivaciones de compra, ritmo, hábito, segmentación, fidelidad al producto, etc.

Canales de distribución: censo de mayoristas y detallistas, grado de desarrollo y eficiencia del aparato distributivo, principales empresas importadoras y distribuidoras, etc.

Usos comerciales: calendario (época de ofertas, de compras, de entregas), forma de pago (plazo, descuento por pronto pago, medios de pagos empleados, tasa de impagados, etc.); idioma de trabajo, servicios que ofrecen las entidades financieras.

El comienzo de la actividad exportadora exige a la empresa **adaptar su estructura a las nuevas circunstancias**. No es lo mismo para una empresa operar exclusivamente en su mercado local, que comenzar a diversificar sus ventas, abarcando distintos mercados, cada uno de ellos con su particular problemática.

Existen distintos modelos organizativos, sin que se pueda calificar a uno superior al resto; el mejor modelo para cada empresa va a depender de su estilo directivo y del volumen y diversificación de su negocio. Básicamente se podría hablar de 3 grandes esquemas organizativos:

Por funciones (Comercial, Producción, Finanzas, Investigación y Desarrollo, etc), ideal para empresas con un número limitado de productos, que actúan con una dirección centralizada y con una sola fuerza de venta.

Por líneas de productos (Producto A, Producto B, Producto C, etc), ideal para empresas con una gama extensa de productos y con distinto tratamiento de marketing (product-manager).

Por mercados geográficos (Mercado A, Mercado B, Mercado C, etc.), típico de empresas que cuentan con importantes grupos de clientes con necesidades muy diferenciadas y que exigen atención individualizada.

El esquema organizativo puede ir evolucionando a medida que la actividad exportadora vaya ganando dimensión.

En esta actividad exportadora, la empresa puede adoptar **dos enfoques de marketing:**

Marketing mix a medida para cada mercado. Ello implica que para cada mercado se toman decisiones independientes sobre producto, precio, comunicación, distribución, equipo comercial, etc.

Marketing mix normalizado, común para todos los mercados.

La empresa también tiene que decidir sobre la **forma de implantación** que va a adoptar en estos nuevos mercados. Básicamente éstas pueden ser:

Directa: la empresa establece un canal exclusivo para ella, bien mediante red propia, filial comercial, representante asalariado, agentes a comisión, etc.

Esta opción le permite controlar directamente su canal y tener información de primera fuente sobre el mercado. Como aspecto negativo la empresa tiene que correr con la totalidad de los gastos.

Compartida: la empresa comparte con otra entidad el canal de distribución, bien mediante JV comercial, consorcio de empresas para exportar, etc.

La empresa comparte también los gastos del mismo, pero pierde poder de decisión.

Subcontratada: la empresa subcontrata su distribución a un tercero, lo que resulta normalmente en la opción de menor coste.

No obstante, su poder de decisión prácticamente desaparece, lo mismo que su contacto con la clientela. Además, si el distribuidor subcontratado rompe con la empresa, ésta se puede ver de un día para otro fuera del mercado.

El canal de distribución puede ir cambiando a medida que la implantación de la empresa en el nuevo mercado se va consolidando. Puede comenzar con un canal subcontratado y terminar con una red propia, si el volumen de negocio lo justifica.

Medios de pago: Cheque bancario internacional

En el **comercio internacional** se suelen utilizar los siguientes **medios de pago**:

Cheque bancario internacional

Orden de pago simple

Remesa simple

Orden de pago documentaria

Remesa documentaria

Crédito documentario

La **elección** de uno u otro medio de pago va a venir determinada por:

La **confianza que se tenga en el importador**, lo que llevará a exigir mayores o menores garantías.

El **coste** del medio de pago utilizado.

1. CHEQUE BANCARIO INTERNACIONAL

El **cheque bancario**:

Cheque emitido por un banco contra sus propios fondos, a solicitud del importador. El banco responde él mismo de su pago.

Previamente, el importador habrá abonado al banco el importe del mismo.

Es un medio de pago **muy utilizado** que exige **plena confianza en el importador**:

Hay que dar por hecho que el importador va a atender el pago, por lo que no es necesario exigirle garantías adicionales.

Este medio de pago se caracteriza por su **simplicidad** y por su **bajo coste**.

El cheque bancario debe ser siempre **nominativo**:

Se emite a favor del exportador y sólo él podrá cobrarlo. De esta manera se garantiza que en caso de pérdida o robo ningún tercero pueda cobrarlo.

Operativa de la exportación:

El **exportador envía la mercancía** y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador.

El **importador**, una vez que ha recibido dicha mercancía, **solicita a su banco la emisión de un cheque bancario** a favor del exportador que le hace seguir.

Riesgo de este medio de pago:

Podría ocurrir que **el importador**, una vez que ha recibido la mercancía, **no proceda al envío del cheque bancario**, por lo que el exportador se queda sin cobrar y sin mercancía.

También puede ocurrir que **el banco emisor del cheque no atienda su pago** (por ello, el cheque bancario debe ser emitido siempre por bancos de primera fila).



Medios de pago: Orden de pago simple

La **orden de pago simple** es otro medio de pago muy utilizado en el comercio internacional:

Al igual que el cheque bancario exige que exista una **gran confianza en el importador**, ya que el **nivel de seguridad** que ofrece es **bajo**.

Su **coste** es también **bajo**.

Operativa de la exportación:

El exportador envía la mercancía y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador.

El importador, una vez que ha recibido todo ello, **solicita a su banco que pague mediante transferencia bancaria** al exportador.

Riesgo de este medio de pago:

Al igual que ocurre con el cheque bancario puede, suceder que **el importador**, una vez que ha recibido la mercancía, **no solicite a su banco el envío de la transferencia** o se retrase en su solicitud.



Medios de pago: Remesa simple

Las **características** de este medio de pago son:

Exige **cierto nivel de confianza en el importador**, ya que su **nivel de seguridad** sigue siendo reducido (aunque algo superior al del cheque y la orden).

Su **coste** es más elevado que el de los dos instrumentos anteriores.

Operativa de la exportación:

El **exportador envía la mercancía** y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador.

Asimismo, **emite un documento financiero** (letra de cambio o pagaré).

El **banco del exportador** envía este documento al **banco del importador**, quien se lo presenta a su **cliente**:

Para que proceda a su pago, si la venta es con pago al contado.

Para su aceptación, si la venta es con pago aplazado.

La **aceptación** es el acto por el que el importador reconoce que dicho documento financiero recoge una deuda efectiva que tiene con el exportador y se compromete a su pago a la fecha de vencimiento de dicho documento.

Cuando la letra ha sido aceptada, el exportador puede:

Esperar a su vencimiento para proceder a su cobro.

Descontarla en su banco.

Riesgo de este medio de pago:

El **importador**, una que ha recibido la mercancía, se puede **negar al pago o a la aceptación** de la letra de cambio.

No obstante, con este medio de pago al menos **se evita el posible retraso** que se podía dar con el cheque bancario y con la orden simple:

Antes era el importador quien decidía cuando solicitar el cheque o transferencia, mientras que ahora es **el exportador quien inicia el procedimiento** con el envío de la letra de cambio.



Las **características** de este medio de pago son:

Exige **cierto nivel de confianza en el importador**, ya que su **nivel de seguridad** sigue siendo reducido (aunque algo superior al del cheque y la orden).

Su **coste** es más elevado que el de los dos instrumentos anteriores.

Operativa de la exportación:

El exportador envía la mercancía y la documentación necesaria para que ésta pueda ser recibida por el importador.

Asimismo, **emite un documento financiero** (letra de cambio o pagaré).

El **banco del exportador** envía este documento al **banco del importador**, quien se lo presenta a su **cliente**:

Para que proceda a su pago, si la venta es con pago al contado.

Para su aceptación, si la venta es con pago aplazado.

La **aceptación** es el acto por el que el importador reconoce que dicho documento financiero recoge una deuda efectiva que tiene con el exportador y se compromete a su pago a la fecha de vencimiento de dicho documento.

Cuando la letra ha sido aceptada, el exportador puede:

Esperar a su vencimiento para proceder a su cobro.

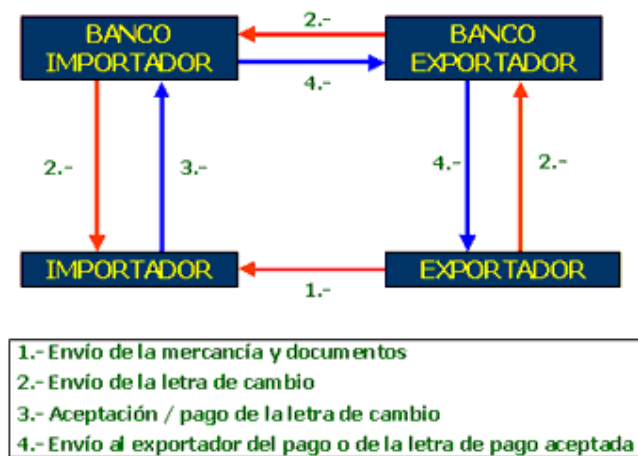
Descontarla en su banco.

Riesgo de este medio de pago:

El **importador**, una que ha recibido la mercancía, se puede **negar al pago o a la aceptación** de la letra de cambio.

No obstante, con este medio de pago al menos **se evita el posible retraso** que se podía dar con el cheque bancario y con la orden simple:

Antes era el importador quien decidía cuando solicitar el cheque o transferencia, mientras que ahora es **el exportador quien inicia el procedimiento** con el envío de la letra de cambio.



Medios de pago: Remesa documentaria

Es un medio de pago **que se caracteriza por:**

Exige **tener cierta confianza en el importador**, ya que el nivel de garantía que ofrece no es total.

Su **coste** es elevado.

Operativa de la exportación:

El **exportador envía la mercancía al importador**, no así la documentación necesaria para poder retirarla de la aduana o del depósito del transportista.

Paralelamente envía a través de su banco al **banco del importador los documentos acreditativos de la propiedad de la mercancía**, junto a un documento financiero (letra de cambio o pagarés).

El **banco del importador presenta el documento financiero a su cliente** para que proceda a su pago (venta al contado) o a su aceptación (venta con pago aplazado).

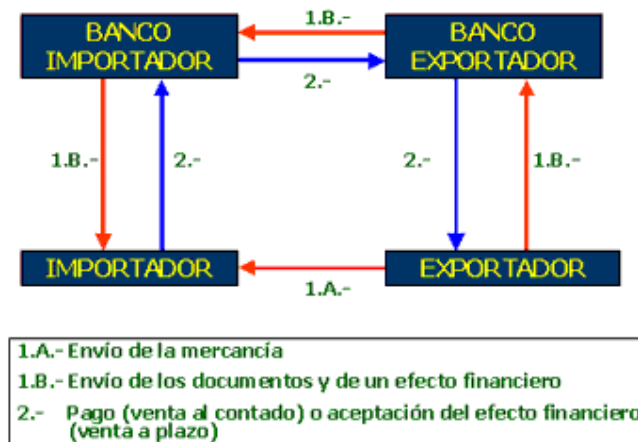
En el momento en que el importador paga o acepta el efecto **recibe la documentación** para poder retirar la mercancía.

Riesgo de este medio de pago:

Con este sistema el exportador se garantiza que no va a entregar la propiedad de la mercancía hasta que el importador pague o acepte el efecto.

En caso de que el importador no pague ni acepte, el exportador se quedaría con la mercancía situada en el puerto o aduana de destino, con el consiguiente gasto incurrido y riesgo de deterioro.

También puede suceder que el importador acepte la letra de cambio, pero que llegado el momento de su vencimiento no proceda a su pago.



Medios de pago: Crédito documentario

El **crédito documentario** es el medio de pago que ofrece un **mayor nivel de seguridad** en las ventas internacionales, asegurando al exportador el cobro de su operación.

El crédito documentario es una orden que el importador da a su banco para que proceda al **pago de la operación** en el momento en que el banco del exportador le presente la **documentación** acreditativa de que la mercancía ha sido enviada de la manera convenida.

El banco del importador va a pagar si la documentación está en regla, con independencia de que en ese momento el importador tenga saldo o no. Es decir, el banco del importador garantiza la operación.

Esta **documentación** se ha acordado previamente entre exportador e importador, y puede consistir en:

Factura; certificado de origen; certificado sanitario; documento de transporte acreditativo de que la mercancía ha sido enviada; despacho de aduana acreditativo de que la mercancía ha salido del país de origen; póliza de seguro, etc.

La **documentación** debe ser **muy precisa**:

Debe incluir todos los documentos que se han especificado en el crédito documentario.

No puede haber **ningún tipo de error**, ni de fondo ni de forma.

Cualquier fallo en este sentido puede llevar al banco emisor a **no proceder al pago**, a la espera de que los errores sean subsanados.

Procedimiento:

El **importador** instruye a su banco para **aperturar un crédito documentario** y se lo comunica al exportador, indicándole la documentación que debe remitir.

Acto seguido, el **exportador** procede al **envío de la mercancía** al lugar convenido y, paralelamente, a través de su banco, **remite** al banco del importador la **documentación** acreditativa de que la mercancía ha sido enviada en las condiciones acordadas.

El **banco del importador** recibe esta documentación, **comprueba que está todo en regla y procede al pago**.

Tipos de créditos documentarios:

1.- Revocable o irrevocable

Revocable: es aquél que después de su apertura y antes de haber procedido al pago, el importador puede anularlo en cualquier momento a su libre voluntad, por lo que la seguridad que ofrece es muy reducida.

Irrevocable: es aquél que una vez abierto ya no se puede cancelar, lo que garantiza al exportador que si la documentación presentada es correcta, va a cobrar su venta.

2.- Confirmado:

Es este caso un tercer banco (normalmente un banco internacional de primera fila) garantiza el cumplimiento del pago en el supuesto de que el banco del importador no lo hiciera.

3.- A la vista o a plazo

A la vista: el pago de la operación es al contado, por lo que en el momento de presentar la documentación el banco del importador procede al pago.

A plazo: el pago de la operación es aplazado, por lo que una vez entregada la documentación hay que esperar al transcurso del plazo acordado para recibir el importe de la venta.

Por último, indicar que este medio de pago es el único que cuenta con una **legislación internacional** que lo regula ("Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios"), legislación que es **vinculativa** para las partes.



En Estados Unidos se utiliza una figura que guarda mucha similitud con el crédito documentario, se trata de la **carta de crédito "stand-by"**. No obstante su funcionamiento es diferente:

En el **crédito documentario** quien tiene la obligación de pagar es el banco que lo ha aperturado, con independencia, como ya se ha señalado, de que el importador tenga saldos o no.

En la **carta de crédito "stand-by"** es el importador el primer obligado al pago, y el banco que emite esta carta sólo tendrá que realizarlo si el importador incumple su obligación.

Documentación en la compra-venta internacional

La **documentación** que se exige en una operación de compra-venta internacional suele ser muy **compleja y variada**, dependiendo en gran medida del tipo de producto vendido, así como de los términos pactados.

Esta documentación será **remitida por el exportador al importador** y es la que le va a permitir retirar la mercancía en el punto de destino.

En los **créditos documentarios** ésta es la documentación que el exportador remitirá, a través de su banco, al banco del importador y que **si está en orden** va a obligar a dicho banco a efectuar el **pago**.

Como **documentación básica**, habitual en toda operación de exportación, se puede señalar la siguiente:

1.- Factura

Es un **documento emitido por el exportador** en el que se recogen los datos fundamentales de la operación, señalándose el importe de la deuda que tendrá que pagar el importador.

En la factura aparecerán, como mínimo, los siguientes datos:

Identificación del exportador y del importador

Descripción de la mercancía (características, unidades, complementos, etc.)

Importe de la venta, con desglose entre los distintos componentes de la misma

Forma de pago requerida

Fecha de envío de la mercancía, medio de transporte y lugar de destino

2.- Documento de transporte

Es el **justificante de que el exportador ha enviado la mercancía** por el medio acordado (barco, tren, avión, etc.). Este documento es el que permitirá al importador retirar la mercancía en el punto de destino.

En este documento se detalla:

Punto de origen y de destino

Medio de transporte utilizado

Fecha de salida y fecha previsible de llegada

Nombre del remitente y del destinatario

Mercancía transportada (descripción, peso, número de bultos, etc.)

3.- Documento del seguro

En el se describen los **riesgos que cubre la póliza**, determinado quién es el beneficiario en caso de indemnización.

El **coste del seguro** puede ser por cuenta del **exportador** o del **importador**, dependiendo de lo acordado entre las partes.

4.- Otros documentos accesorios

Certificado de origen: es un documento emitido por las autoridades comerciales del país de origen en el que se **acredita que el producto ha sido elaborado en dicho país**.

Certificado sanitario: es un documento emitido por las autoridades sanitarias del país de origen en el que se **certifica que la mercancía exportada se encuentra en perfecto estado sanitario**, cumpliendo la normativa vigente.

Certificado de calidad: es un documento emitido por una firma independiente de reconocido prestigio que declara que **la mercancía cumple los estándares internacionales de calidad**.

Financiación de operaciones de comercio exterior

En las operaciones de comercio exterior cabe que tanto el **exportador** como el **importador** soliciten **financiación**.

1.- Financiación del exportador

En toda **exportación** se pueden distinguir **dos fases**:

a) Desde que se recibe el pedido hasta que se entrega la mercancía, y que incluye básicamente el periodo de fabricación.

b) Desde que se entrega la mercancía hasta que se cobra, ya que normalmente estas operaciones no se cobran al contado, sino que por razones comerciales se suele conceder al importador cierto aplazamiento en el pago.

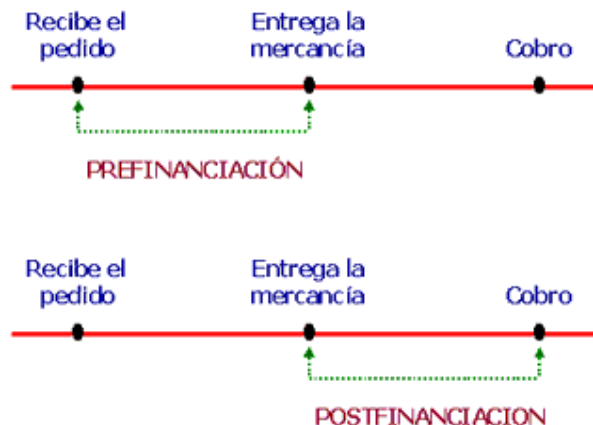
Estas dos fases son **susceptibles de financiación**:

La financiación de la primera fase se denomina **prefinanciación de exportaciones**.

La financiación de la segunda fase se denomina **postfinanciación de exportaciones**.

El exportador puede estar interesado en **financiar la primera parte, la segunda o ambas**.

No obstante, la **financiación de la primera fase** tan sólo se suele solicitar cuando la fabricación del pedido obligue al exportador a realizar **fuertes desembolsos** y tenga una **duración considerable**.



2.- Financiación de importaciones

El **importador** puede solicitar a su banco **financiación** de la compra realizada cuando:

a) Tiene que pagar al contado y no dispone de los fondos: el importador tiene que pagar la compra en el momento de recibirla, pero él antes de poder venderla nuevamente tendrá que elaborarla o, si se trata de un producto final, puede que le lleve algún tiempo su venta y su posterior cobro.

Este periodo (el que se media entre el momento que tiene que pagar su compra y el momento que va a cobrar su posterior venta) es el que tratará de financiar.



b) Descuento por pronto pago

El exportador puede conceder al importador un aplazamiento en el pago, pero, alternativamente, también le puede ofrecer un **descuento si paga al contado** (descuento por pronto pago).

Si este descuento es superior al coste de la financiación que tendría que solicitar el importador para poder pagar al contado, le interesará pagar al contado.

Ejemplo: Supongamos una compra de 1.000.000 ptas. El exportador concede un aplazamiento de 90 días o un descuento por pronto pago del 3% [que equivale a un tipo anual del 12% (= 3% * 365 / 90)]. El importador puede obtener financiación de su banco al 10%.

a) Si paga a los 90 días, el importador tendrá que pagar **1.000.000 ptas.**

b) Si paga al contado tendrá un descuento del 3% (30.000 ptas.), mientras que el coste de su financiación a 90 días será de 25.000 ptas.

$$25.000 = 1.000.000 * 10\% * 90 / 365$$

En definitiva tendrá que pagar **995.000 ptas.**

$$995.000 = 1.000.000 - 30.000 + 25.000$$

Le convendrá, por tanto, pagar al contado, beneficiándose del descuento.

Modalidades de crédito

El **tipo de crédito** que solicitará una empresa para financiar sus exportaciones o importaciones va a depender de:

Si se trata de una **operación aislada** de la entidad, ya que no suele realizar operaciones de comercio exterior, solicitará un **crédito puntual** para financiar esa operación concreta.

Si, por el contrario, la entidad **desarrolla con habitualidad una actividad de export-import**, entonces lo adecuado es solicitar un **límite rotativo**, vigente durante un cierto periodo de tiempo (por ejemplo, un año) en base al cual irá financiando las distintas operaciones que vaya realizando.

¿ Como funciona este límite ?

Por ejemplo: la empresa solicita un límite de 5.000.000 ptas. y financia inicialmente una operación de 1.500 000 ptas a 90 días.

Durante este tiempo aún tendrá disponible un límite de 3.500.000 ptas. con el que poder financiar nuevas operaciones que vaya realizando.

Cuando a los 90 días se liquide la primera operación de 1.500.000 ptas., la empresa tendrá disponible nuevamente este importe que podrá utilizar para financiar nuevas operaciones.

¿ Qué límite tendrá que solicitar la empresa ?

El límite de crédito que tendrá que solicitar va a depender de:

- a) **Importe de las operaciones** de exportación o importación que realice anualmente.
- b) **De si estas operaciones se reparten regularmente a lo largo del año** o se concentran en un periodo determinado (por ej. la primavera).
- c) **El plazo de financiación de las operaciones.**

Veamos un **ejemplo:**

1.- Una empresa exporta todos los años por importe de unos 20.000.000 ptas. Las ventas se reparten regularmente a lo largo del año y el plazo de cobro es a 90 días (periodo que quiere financiar).

Hay que calcular el saldo medio que tiene habitualmente pendiente de cobro que es el que tendrá que financiar:

$$20.000.000 * 90 / 365 = 5.000.000 \text{ ptas.}$$

Por lo tanto, tendrá que solicitar a su banco un límite mínimo de 5.000.000 ptas. Lo adecuado es solicitar algo más (6 / 7millones) para poder cubrir posibles picos.

2.- Si el plazo de cobro fuera 180 días, el límite a solicitar sería:

$$20.000.000 * 180 / 365 = 10.000.000 \text{ ptas.}$$

Por lo que debería solicitar un límite de 11 / 12 millones ptas.

3.- Si las exportaciones se concentran de enero a septiembre (9 meses) y el plazo de cobro es

a 90 días, tendrá que solicitar:

$$20.000.000 * 90 / 270 = 6.666.666 \text{ ptas.}$$

Debería solicitar un límite de 7/ 8 millones ptas con un periodo de vigencia de 9 meses.

Moneda de financiación

Tanto el **exportador** como el **importador** podrán financiar sus operaciones:

En su **moneda nacional** (en el caso de una empresa española en pesetas).

En la **misma moneda en la que se ha pactado el pago de la compra-venta**, siendo esta distinta de la divisa nacional.

En una **tercera moneda**, tratando de buscar un tipo de interés más reducido.

En algunos de estos supuestos la empresa correrá **riesgo de tipo de cambio**:

Si el tipo de cambio de la divisa varía, cuando tenga que cancelar la **financiación** ésta puede que se le haya **encarecido** (la variación del tipo de cambio le ha perjudicado) o se haya **abaratado** (la variación le ha favorecido).

1.- Financiación de la exportación

En principio el exportador tratará de devolver la financiación solicitada con los fondos que reciba del importador.

Si la **moneda de cobro** y la **moneda de la financiación** son **distintas**, el exportador corre **riesgo de tipo de cambio**.

| Financiación de exportaciones | | |
|-------------------------------|-----------------|------------------|
| Moneda de financiación | Moneda de cobro | Riesgo de cambio |
| Peseta | Peseta | No |
| Dólar | Peseta | Si |
| Dólar | Dólar | No |
| Yen | Dólar | Si |

2.- Financiación de la importación

El importador tratará de devolver la financiación recibida con los fondos que obtenga de la venta de la mercancía importada (tras las modificaciones que introduzca).

Si el **importador la vende en su mercado nacional**, cobrará sus ventas en su moneda (en pesetas, en el caso de un importador español), por lo que **cualquier financiación en otra divisa** llevará aparejada **riesgo de tipo de cambio**.

3.- Cobertura del riesgo de cambio

Cuando la empresa corre riesgo de tipo de cambio puede **asumirlo** o tratar de **eliminarlo**:

Lo **asumirá** si entiende que la evolución prevista del tipo de cambio le va a favorecer, abaratando su financiación, pero corre el riesgo de que ocurra lo contrario.

Si lo quiere **eliminar** tendría que contratar algún instrumento financiero de cobertura (forwards, opciones, swaps, etc.).

En cualquier caso, lo más **apropiado y conservador** es que la empresa **elimine su riesgo de tipo de cambio**:

La empresa debe tratar de ganar dinero en su propia actividad económica y no "especulando" sobre la posible evolución de los tipos de cambio.

Veamos algunos **ejemplos** de operaciones con y sin riesgo de tipo de cambio:

a) Financiación de exportaciones:

1) La moneda de cobro y la de financiación es la peseta. En este caso **no hay riesgo de tipo de cambio**.

Supongamos que una empresa va a cobrar dentro de 90 días el importe de su venta (1.000.000 Ptas.) y que mientras se financia con un crédito de 1.000.000 ptas.

Llegado el vencimiento utilizará el 1.000.000 ptas cobrado en cancelar el crédito, sin que el movimiento de tipos le afecte lo más mínimo.

2) La moneda de cobro es el dólar y la moneda de financiación es la peseta. En este caso **si hay riesgo de tipo de cambio**.

Supongamos que el importe va a cobrar 5.000 \$ y que mientras se financia con un crédito en pesetas por la cantidad equivalente (1.000.000 ptas. al tipo de cambio de 200 ptas/\$):

Llegado el vencimiento:

Si el nuevo tipo de cambio es 220 ptas/\$, los 5.000\$ podrá canjearlos por 1.100.000 Ptas., con lo que podrá devolver el crédito y todavía le sobran 100.000 ptas. (le ha favorecido el riesgo de tipo de cambio).

Si el nuevo tipo de cambio es 180 ptas/\$, los 5.000\$ cobrados podrá canjearlos por 900.000 Ptas., por lo que tendrá que poner de sus fondos otras 100.000 ptas. (le ha perjudicado el riesgo de tipo de cambio).

3) La moneda de cobro y la de financiación es el dólar: no hay riesgo de tipo de cambio.

Supongamos que esta empresa va a cobrar dentro de 90 días el importe de su venta (5.000 \$) y que mientras solicita un crédito de 5.000 \$.

Llegado el vencimiento utilizará los 5.000 \$ cobrados en devolver el crédito, sin que le afecten posibles movimiento del tipo de cambio.

b) Financiación de importaciones

1) Se financia en la misma moneda en la que realiza sus ventas: no hay riesgo de tipo de cambio.

Un importador realiza una compra de 1.000.000 ptas y solicita un crédito en pesetas por dicho importe a 3 meses.

Por la venta de estas mercancías el importador obtendrá algo más del 1.000.000 ptas. Ese dinero lo utilizará en devolver el crédito, sin que le afecten variaciones de tipos.

2) Se financia en una moneda distinta a aquella en la que realiza sus ventas: si hay riesgo de tipo de cambio.

Un importador realiza una compra de 1.000.000 ptas y para financiarla solicita un crédito en dólares por el valor equivalente (5.000\$, a un tipo de cambio de 200 ptas/\$).

Llegado el venimiento tendrá que comprar 5.000 \$ para cancelar la financiación:

Si el nuevo tipo de cambio es 220 ptas/\$, los 5.000\$ le costarán 1.100.000 ptas.

Si el nuevo tipo de cambio es 180 ptas/\$, los 5.000\$ le costarán 900.000 ptas.

(*) Nota: aunque no se ha mencionado por simplificar, la entidad que solicita financiación tendrá que devolver principal más intereses.

Otras modalidades de financiación: Factoring

El **factoring** es un acuerdo firmado entre el **exportador** y una **entidad financiera** (factor) que puede incluir **algunos o todos de los siguientes servicios:**

Gestión de cobro: la empresa cede a la entidad financiera las facturas para que ésta gestione los cobros (servicios de carácter administrativo).

Venta de la factura a la entidad financiera. Esta modalidad presenta dos alternativas:

Con recurso: si la factura resulta impagada la entidad financiera la devuelve al exportador y recupera el importe que le había pagado por la misma.

Sin recurso: el exportador vende la factura y queda ya exento del posible riesgo de impago. De producirse éste, la pérdida recaería en su totalidad sobre la entidad financiera.

Información sobre clientes (solventía, cumplimiento de pagos, etc.).

Gestión de recobros.

El **factoring** es una modalidad especialmente apropiada para **empresas:**

Con una **actividad exportadora estable.**

Con **numerosos clientes en el exterior** y con la cifra de venta muy distribuida entre los mismos.

Cientes habituales, con los que ya se tiene cierta experiencia.

¿Qué ventajas ofrece el factoring?

Permite **financiar la venta.**

Elimina el riesgo de impago (en el caso de que sea factoring sin recurso).

Se **evita la carga administrativa**, normalmente compleja, de gestionar la cartera de clientes del exterior.

¿Y qué posibles inconvenientes presenta?

El **exportador se aleja del cliente** y pierde con ello información del máximo interés (sobre el negocio, la competencia, las tendencias, etc.), ya que es ahora la entidad financiera quien tiene una relación más estrecha con dicho cliente.

Otras modalidades de financiación: forfaiting

El **forfaiting** es una operatoria por la que la empresa exportadora **vende en firme** (sin recurso) a una entidad financiera un documento de pago internacionalmente aceptado, **letra o pagare**, que reconoce un derecho de cobro originado en una operación de compra-venta internacional.

El **forfaiting** se suele utilizar en **operaciones con países con un elevado riesgo** (países en desarrollo o países con inestabilidad política o económica). Son operaciones que difícilmente encontrarían otro tipo de financiación.

Debido a este elevado riesgo, la entidad financiera que adquiere los **efectos financieros** exigirá normalmente que estos vayan **avalados** (banco del importador o una tercera entidad).

El **forfaiting** presenta **similitud con el factoring**, aunque también tiene ciertos rasgos distintivos:

En el **forfaiting se ceden letras de cambio o pagarés** (documentos con carácter ejecutivo, que en caso de impago son reclamables judicialmente por un procedimiento acelerado), mientras que en el **factoring se ceden facturas**.

En el **forfaiting el exportador siempre vende en firme este documento** (sin recurso), por lo que en caso de impago es la entidad financiera quien asume la pérdida (es la esencia de esta modalidad), mientras que en el **factoring** la venta del documento es uno de los posibles servicios que se pueden contratar, pero no es imprescindible.

Además, **en el factoring esta venta puede ser con recurso o sin recurso**.

Mientras que en el **forfaiting** las letras de cambio / pagarés suelen tener vencimiento a **medio / largo plazo** (puede llegar hasta 3 / 5 años), en el **factoring** las facturas suelen ser a **corto plazo** (90-120 días).

En el **forfaiting** las cesiones suelen ser de un **número reducido de efectos, de muy elevada cuantía y de pocos clientes**, mientras que en el **factoring** las cesiones son de **numerosas facturas, de importe unitario reducido y de muchos clientes**.

Las **ventajas que ofrece el forfaiting** son similares a las del factoring:

Cobro al contado.

Eliminación del riesgo de tipo de cambio (ya que se cobra al contado).

Eliminación del riesgo de impago.

Simplicidad en la gestión administrativa de las ventas en el exterior, ya que buena parte de esta labor es asumida por la entidad financiera.

Riesgo de cambio

Ya analizamos en la lección 12 que cuando se recurre a la **financiación** de las operaciones de comercio exterior **puede existir riesgo de tipo de cambio**, es decir, que según varíe la cotización de la moneda, la financiación puede resultar más cara o más barata de lo previsto.

Este **riesgo de tipo de cambio** existe cuando:

El exportador financia la operación en una divisa distinta a aquella en la que va a recibir el importe de la exportación.

El importador financia la operación en una divisa distinta a aquella en la que posteriormente va a vender la mercancía importada.

Pero **también puede existir riesgo de cambio en la propia operación**, aunque no se recurra a financiación. Este riesgo de tipo de cambio existe cuando:

La operación viene denominada en una moneda distinta a la del exportador o a la del importador.

Veamos un **ejemplo**:

Un importador español compra maquinaria en EEUU y el importe de la operación se fija en dólares. El pago es a 90 días.

Cuando el importador español tenga que pagar dentro de 90 días, la cotización del dólar puede haber variado.

El **riesgo de tipo de cambio** lo puede sufrir tanto el **exportador** como el **importador**, o incluso ambos a la vez.

| Riesgo de tipo de cambio | | |
|----------------------------|------------------|--------------------|
| Moneda operación | Empresa nacional | Empresa extranjera |
| Divisa empresa nacional | NO | SI |
| Divisa empresa exportadora | SI | NO |
| Divisa tercer país | SI | SI |

El riesgo de tipo de cambio se puede **aceptar o eliminar**:

Si se acepta, la variación del tipo de cambio afectará al resultado de la operación, a veces positivamente y otras veces negativamente.

No obstante, hay que tener en cuenta que el objetivo de cualquier **empresa** es conseguir **beneficios** en el desarrollo de su **actividad típica**, y **no especulando** sobre los movimientos en la cotización de las monedas:

Una operación comercialmente muy beneficiosa, podría resultar finalmente desastrosa como consecuencia de una evolución negativa del tipo de cambio.

Si se quiere **eliminar el riesgo de tipo de cambio** existen instrumentos financieros adecuados. Los más utilizados son:

Forwards

Opciones

Cobertura del riesgo de cambio: Forwards

El contrato **forward** permite al exportador / importador **cubrir el riesgo de tipo de cambio**:

El contrato forward es la compra / venta de una moneda a un plazo determinado y a un tipo de cambio fijo.

La compra / venta de la moneda se realizará cuando llegue el plazo acordado (por ejemplo, 180 días) pero se aplicará entonces el tipo de cambio acordado en el momento de contratar el forward.

Si el tipo de cambio pta/\$ varía en ese periodo ya no les va a afectar, puesto que han acordado ya con su entidad financiera un tipo de cambio determinado.

El **tipo de cambio forward** es un tipo de cambio **diferente** al que se aplica en operaciones al contado y que es el que todos conocemos (**cambio spot**).

El **tipo de cambio forward** se forma a partir del tipo de cambio al contado y teniendo en cuenta los tipos de interés de las dos monedas que se intercambian y el plazo de la operación.

$$\text{Cambio forward} = \text{cambio spot} * \frac{1 + (\text{tipo interés ptas} * (\text{n}^\circ \text{ días} / 365))}{1 + (\text{tipo interés \$} * (\text{n}^\circ \text{ días} / 365))}$$

Veamos un **ejemplo**:

Supongamos que el tipo de cambio actual (spot) pta./\$ es de 180, y que el tipo de interés de la pta. es el 8% y el del \$ el 5%.

Calculamos el "cambio forward" pta./\$ para un plazo de 90 días.

$$\text{Cambio forward} = 180 * \frac{1 + (0,08 * (90 / 365))}{1 + (0,05 * (90 / 365))} = 181,32$$

El **tipo de cambio forward se cotiza en los mercados**, por lo que consultando un diario económico se puede conocer, además del tipo de cambio al contado, tipos de cambio forwards para diferentes plazos (90, 180, 365 días, etc.).

Contratando un forward:

El **exportador puede cerrar hoy la venta de los dólares** que va a recibir en un futuro.

El **importador puede cerrar la compra de los dólares** que va a necesitar en un futuro.

De esta manera, el exportador sabrá hoy cuantas pesetas recibirá cuando cambie los dólares que le tienen que pagar, por ejemplo dentro de 90 días, por una venta realizada, y el importador sabrá cuantas pesetas necesitará para comprar en un futuro los dólares con los que pagar la importación que ha realizado.

Veamos un **ejemplo**:

Un exportador va a recibir dentro de 90 días 10.000 \$ y contrata un forward para vender dichos dólares (tipo de cambio forward: 181,32 ptas.).

Dentro de 90 días recibirá 10.000\$ y los cambiará en su banco recibiendo 1.813.200 ptas.

Puede que el tipo de cambio dentro de 90 sea superior (por lo que podría haber recibido más ptas. si no hubiera contratado el forward) o inferior (habría recibido menos ptas.). Pero **contratando un forward elimina esta incertidumbre**.

Cobertura del riesgo de cambio: Opciones

Las **opciones** son otro instrumento financiero que permiten al exportador y al importador **eliminar el riesgo de tipo de cambio**.

La **opción da el derecho al adquirente** de comprar / vender una divisa en un momento futuro a un precio determinado.

La **opción se puede ejercitar o no**, según le convenga a su poseedor.

Esta es la **1ª diferencia con el contrato forward**:

El **forward obliga**, llegado su vencimiento, **a comprar / vender la divisa al tipo de cambio acordado**, con independencia de que en ese momento el tipo de cambio del mercado pueda ser mejor.

Hay **dos tipos de opciones**:

Opción de compra "call": da el derecho de comprar una divisa en una fecha futura a un precio fijado

Por **ejemplo**: opción de comprar 10.000\$ dentro de 90 días a 180 ptas/\$.

Llegado el vencimiento, si el tipo de cambio pta/\$ se sitúa en 190, el adquirente de la opción la ejercerá y comprará los dólares a 180 ptas.

Si por el contrario, el tipo de cambio pta/\$ es de 170, entonces no ejercerá su opción, ya que le resultará más barato comprar los dólares a 170 ptas.

Opción de venta "put": da el derecho de vender una divisa en una fecha futura a un precio fijado.

Por **ejemplo**: opción de vender 10.000\$ dentro de 90 días a 180 ptas/\$.

Llegado el vencimiento, si la cotización es 190 pta/\$, el adquirente de la opción no la ejercerá, ya que puede vender sus dólares a 190 ptas.

Si el tipo de cambio es de 170 pta/\$, entonces sí ejercerá su opción y venderá sus dólares a 180 ptas.

¿Cómo se puede cubrir el exportador y el importador con opciones?

El **exportador** va a recibir divisas en un futuro, por tanto, puede adquirir una **opción de venta "put"** que le permita vender esas divisas a un precio determinado.

El **importador** necesitará comprar divisas en un futuro, por tanto, puede adquirir una **opción de compra "call"** que le permita comprar esas divisas a un precio determinado.

Otras diferencias entre el forward y las opciones:

El contrato forward no tiene coste (salvo alguna pequeña comisión), mientras que las opciones si tienen un coste (prima).

El forward cubre de una posible pérdida si el tipo de cambio evoluciona negativamente, pero también impide beneficiarse si el tipo de cambio evoluciona favorablemente.

Por su parte, la opción elimina la pérdida si el tipo de cambio evoluciona mal, pero sí permite beneficiarse si el tipo de cambio evoluciona a favor.

Ejemplo:

Un exportador va a recibir 10.000\$ dentro de 90 días y puede suscribir un forward o comprar una opción.

El Forward le obliga a vender sus dólares a 170 ptas. y no tiene coste inicial.

La opción put le permite vender esos dólares a 170 ptas. y su coste es de 50.000 ptas.

Veamos dos posibles escenarios dentro de 90 días:

a) La cotización pta/\$ se sitúa en 160.

El contrato forward tendrá que ejercitarlo y recibirá 1.700.000 ptas.

La opción put le permite vender también sus dólares a 170, recibiendo 1.700.000, pero hay que descontarle su coste (50.000 ptas.), obteniendo 1.650.000 ptas.

b) La cotización pta/\$ se sitúa en 180.

El contrato forward tendrá que ejercitarlo y recibirá 1.700.000 ptas.

La opción put le permite vender sus dólares a 170, pero le resultará más ventajoso no ejercitarla y vender sus dólares en el mercado a a 180 ptas., recibiendo 1.800.000 ptas (hay que descontarle su coste de 50.000 ptas.).

En definitiva, hay veces que resultará más ventajoso el forward y otras veces la opción.

Riesgo de impago en las ventas internacionales

Las **ventas internacionales**, como cualquier operación de compra / venta, lleva aparejada para el vendedor el **riesgo de impago** por parte del comprador.

Al ser operaciones realizadas con compradores de otros países, de los que se dispone por lo general de escasa información, con sistemas legales distintos, con diferentes idiomas y costumbres comerciales, el riesgo de impago se acrecienta notablemente.

El **riesgo de impago** se puede deber básicamente a **tres causas**:

Riesgo comercial: el comprador es insolvente, o decide no pagar por considerar que la mercancía recibida no se ajusta a lo acordado.

Riesgo país: la situación política y económica del país del importador le impide efectuar el pago:

No hay divisas disponibles.

El gobierno de dicho país ha **prohibido cualquier pago al exterior**.

Guerras, revoluciones, golpes de estados, etc.

Riesgos extraordinarios: **catástrofes naturales** (inundaciones, terremotos, sequías, etc.) afectan a la economía del país de tal manera que impiden al importador efectuar el pago.

Para **cubrir el riesgo de impago**, el exportador puede:

Exigir al importador la apertura de un crédito documentario irrevocable, confirmado por un banco internacional de primera fila.

De esta manera el exportador se asegura que entregando en regla la documentación pactada (que justifica que la mercancía ha sido enviada en regla), el banco del importador va a efectuar el pago.

Contratar una póliza de seguro (seguro de crédito a la exportación).

Seguro de crédito a la exportación

Esta póliza suele **cubrir un porcentaje elevado del importe de la operación** (> 85%).

Las **compañías aseguradoras** pueden ser entidades **públicas** o semipúblicas (por ejemplo, CESCE en España), así como compañías **privadas**.

El exportador puede contratar una **póliza para una operación puntual** o una **póliza que cubra todas las exportaciones realizadas durante cierto periodo** (por ejemplo, un año).

Barreras a la exportación

El **exportador**, en su objetivo de vender en los mercados internacionales, se puede encontrar con una serie de **obstáculos que le dificulten o incluso le impidan** poder realizar **sus ventas**.

Los **obstáculos** pueden ser de tipo:

Fiscal

Cuantitativo

Técnicos

Medioambientales

a) Barreras fiscales

Comprenden todos aquellos **impuestos** que gravan la entrada en un país de una mercancía extranjera.

El nivel de estos impuestos puede **variar** enormemente **de un país a otro**, y dentro de un mismo país **de una mercancía a otra**, pudiendo suponer desde un ligero encarecimiento del producto importado hasta un aumento de precio de tal magnitud que lo haga invendible.

Además, también el nivel de estos impuestos **puede ser distinto dependiendo de cual sea el país de procedencia** del producto, según los posibles convenios y acuerdos internacionales que tenga firmado el país importador. Esto origina importantes **agravios comparativos** entre los potenciales exportadores.

b) Barreras cuantitativas

Muchos países establecen **límites en el volumen que puede ser importado** de diversas mercancías, con el objeto de tratar de defender su industria nacional.

Estos límites pueden **funcionar**:

Elevando sustancialmente los impuestos que gravan la entrada de una mercancía, una vez que se haya superado cierto volumen de importación.

Denegando la entrada de nueva mercancía cuando se haya superado dicho volumen.

c) Barreras técnicas

Los países pueden exigir a los productos extranjeros el **cumplimiento de ciertos requisitos técnicos** (relacionados con la seguridad, salud y calidad del producto), que en ciertas ocasiones dificultan notablemente la posibilidad de exportar a dichos países.

A veces, algunos gobiernos utilizan estas exigencias técnicas como **pretexto para defender sus mercados nacionales** de la competencia de productos extranjeros.

d) Barreras medioambientales

Son cada vez más importantes e incluye distintas normativas que exigen a los productos extranjeros el **cumplimiento de ciertas normas medioambientales**:

Envases reciclables

No utilización en su elaboración de determinados componentes contaminantes, etc.

Para concluir, decir que:

Las **barreras fiscales y cuantitativas** son más típicas de los **países menos avanzados**.

Las **barreras técnicas y medioambientales** lo son de los **países desarrollados**.

Ayudas oficiales a la exportación

Los países suelen adoptar diversas **medidas destinadas a favorecer sus exportaciones**. Entre ellas podemos señalar:

a) Crédito oficial a la exportación

Estos créditos están destinados a **financiar aquellas exportaciones** que por su **mayor nivel de riesgo** (en función del país de destino, del mayor plazo, etc.) difícilmente encuentran financiación en las entidades privadas.

Los créditos oficiales a la exportación pueden ofrecer un **tipo de interés inferior** a los vigentes en el mercado y un **plazo de vencimiento mayor**.

No obstante, según un convenio internacional firmado por los países de la OCDE, estos créditos deben cumplir unos requisitos determinados, tratando de **evitar que encubran medidas de apoyo que atenten contra la libre competencia**.

Existen también los **créditos FAD** (Fondo de Ayuda al Desarrollo). Son líneas de financiación en condiciones muy ventajosas que conceden los países desarrollados a aquellos otros en vía de desarrollo.

Estos créditos están destinados a **financiar las exportaciones que realice el país concedente al país beneficiario**.

b) Seguro de crédito a la exportación

Hemos visto ya en la lección 18, en la que se trata el seguro a la exportación, como **los estados participan en el aseguramiento** de estas operaciones a través de entidades públicas (por ejemplo, GESCE en España).

c) Instrumentos fiscales de apoyo a la exportación

Los gobiernos pueden conceder ciertas **ventajas fiscales** con el objetivo de favorecer sus exportaciones. Estas medidas pueden ser:

Bonificaciones / deducciones en el Impuesto de Sociedades que favorezcan la actividad exportadora.

Devolución de los impuestos especiales (s/ alcoholes, tabaco, petróleo, etc.) al fabricante en aquellas partidas destinadas a la exportación.

Exención del IVA en las exportaciones, permitiendo la recuperación del IVA soportado.

d) Instrumentos comerciales de apoyo a la exportación:

Estas medidas pueden incluir:

Participación oficial en ferias internacionales.

Ayudas a las empresas para su participación en dichas ferias y certámenes.

Misiones comerciales oficiales.

Asesoramiento a la empresa nacional.

Centros de información.

Impuestos que gravan el comercio exterior

En el comercio internacional, tanto la importación como la exportación pueden estar gravadas con ciertos tributos, si bien lo más frecuente es que sea la **importación la que esté sometida al pago de impuestos**.

La **base imponible** en una importación viene dada por la suma de:

El **valor de la transacción** (importe negociado entre comprador y vendedor).

Otros gastos que haya generado la operación (transporte, seguro, gastos administrativos de aduana, etc.).

A esta base imponible hay que aplicarle los **tipos impositivos** vigentes. Estos tipos impositivos:

Son **diferentes de un país a otro**.

Varían en función del tipo de mercancía.

También pueden **variar en función de cual sea el país de origen** de la mercancía.

El **sujeto pasivo** (quien tiene que pagar el impuesto) es el **importador**, desde el momento en que acepta tomar posesión de la mercancía.

Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA)

Las **operaciones de comercio exterior** también están **gravadas con el IVA**. En este sentido se puede distinguir entre:

a) Operaciones intracomunitarias

Las ventas entre países comunitarios no tienen la condición de operaciones de comercio exterior, asimilándose a operaciones domésticas.

Estas operaciones están **exentas del impuesto sobre importaciones**, pero sí tienen que pagar IVA.

Estas operaciones **se gravan en el país de destino** (y no en el país de origen, lo que les diferencia del sistema general del IVA que grava en el origen).

La **base imponible** está constituida por el **importe de la transacción**.

El **sujeto pasivo** es el **comprador**.

Los **tipos de IVA** aplicables son los **mismos** que los vigentes en el **mercado interno** del país de destino.

b) Importaciones procedentes de países no comunitarios

Estas operaciones, **además del impuesto sobre importaciones**, están gravadas con el **IVA**.

La **base imponible** es la suma del **importe de la transacción**, de aquellos **gastos que encarecen la operación** (transporte, seguro, gastos administrativos de aduana, etc.) y del **importe del impuesto de importaciones**.

Sujeto pasivo es el **importador**.

En la aplicación del **IVA**, tanto en operaciones intracomunitarias como con terceros países, hay **excepciones y regímenes especiales** que afectan a determinadas operaciones.

Zonas con tratamiento fiscal especial

Para favorecer y fomentar las operaciones de comercio exterior los países establecen dentro de sus territorios **zonas con regímenes fiscales especiales**.

Estas áreas permiten la **importación de productos que quedan exentos temporalmente** (mientras permanezcan en las mismas) **del pago del impuesto de importación**, así como del IVA u otros impuestos especiales (dependiendo de la modalidad).

Se utilizan principalmente para **introducir en el país con caracter temporal mercancía**, que tras ser transformada es exportada nuevamente a terceros países.

Entre sus **características** se pueden distinguir:

Son **áreas perfectamente delimitadas**.

Las **mercancías pueden permanecer** en ellas por **tiempo ilimitado**.

Cada país tiene **plena libertad para establecer** aquellas que considere convenientes.

Podemos distinguir **cuatro tipos de zonas especiales**:

a) Zonas francas

La entrada de mercancía importada en estas zonas se equipara a **como si aún no hubiera entrado en el país**.

Son zonas amplias, que **permiten el establecimiento de numerosas empresas**.

Están situadas normalmente en **zonas portuarias**.

En ellas se pueden realizar actividades de transformación o de almacenamiento, permitiendo el establecimiento tanto de **instalaciones industriales** como de **almacenes**.

b) Depósitos francos

Presentan las **mismas características que las zonas francas** y disfrutan del mismo régimen especial.

No se permite la realización de **actividades de transformación**, únicamente están destinados al **almacenamiento**.

Suelen ser de **dimensiones más reducidas** que las zonas francas y también permiten el establecimiento de numerosas empresas.

Se localizan en **zonas portuarias y aeropuertos**.

c) Depósitos aduaneros

Son naves, locales o almacenes que **pertenecen a una empresa determinada** y que solicita a las autoridades fiscales su declaración como depósito aduanero.

Se pueden **situar en cualquier lugar del territorio nacional** y se utilizan para el almacenamiento de productos importados.

Gozan del **mismo tratamiento fiscal que las zonas y depósitos fiscales**.

d) Depósitos fiscales

Se destinan únicamente al almacenamiento de **productos importados que están gravados con impuestos especiales** (tabaco, alcohol, petróleo, etc.).

El almacenamiento en estos depósitos del producto importado les **exime temporalmente** (mientras permanezcan en el mismo) del pago del **impuesto especial y del IVA**.

A diferencia de en los casos anteriores, estas mercancías **sí pagan en un primer momento el impuesto de importación**.

Operaciones especiales: compensación y triangular

En esta lección vamos a analizar algunas de las numerosas **operaciones especiales** que se pueden dar en el comercio exterior.

a) Compensación

La compensación tiene lugar cuando el **pago de la operación** se efectúa mediante la **entrega de mercancía**, en lugar de realizarse con dinero.

Es un sistema que **complica** enormemente la **operatoria de las operaciones de comercio exterior** y que tan sólo se utiliza en casos muy concretos:

Cuando **el país importador carece de divisas** con las que pagar las compras, viéndose obligado a hacerlo mediante la entrega de productos nacionales.

Cuando un **país en vías de desarrollo trata de desarrollar una industria nacional** naciente. En este caso puede tratar de pactar que el pago de sus importaciones se efectúe mediante entrega de productos de esta industria.

Como medida extrema para tratar de **equilibrar una balanza de pago muy deficitaria**, el país importador pagará sus importaciones con exportaciones.

Los **acuerdos de compensación** se pueden establecer:

A nivel de empresas, entre la exportadora y la importadora.

A nivel de gobiernos, entre país exportador e importador.

b) Operaciones triangulares

La operación triangular es aquella en la que una **empresa nacional** realiza la **compra de un producto en el exterior** y al mismo tiempo **vende** dicho producto a una empresa de un tercer país.

La mercancía adquirida no llega a entrar en territorio nacional.

En este tipo de operaciones se pueden dar **3 supuestos**:

Que la empresa nacional tenga que realizar el **pago de la compra antes** de recibir el **cobro de la venta**.

Que **pago y cobro sean simultáneos**.

Que el **cobro de la venta** sea **previo al pago de la compra**.

Las **necesidades de financiación** de la empresa nacional serán diferentes en los tres casos:

En el **primer supuesto puede necesitar financiación**, mientras que en el **segundo y tercero ésta no será necesaria**.

En este tipo de operaciones hay que tener en cuenta las **divisas** en las que se van a efectuar el cobro y el pago, ya que si son diferentes puede existir riesgo de tipo de cambio que convenga cubrir.

Incoterms (I)

Los **Incoterms** son una serie de **términos estandarizados** que se utilizan en los contratos de **compra-venta internacional** y que sirven para determinar cual de las partes (exportador o importador):

Tiene que pagar el transporte de la mercancía.

Tiene que pagar el seguro que cubre los posibles daños y deterioros que sufra la mercancía durante el transporte.

Corre con otro tipo de gastos (aduaneros, portuarios, etc.).

Establece en qué lugar el exportador ha de poner la mercancía a disposición del importador.

Etc.

Se trata de una normativa creada en el marco de la Cámara de Comercio Internacional y cuya **validez es internacionalmente reconocida**.

Existen **13 Incoterms**: en cada contrato de compra/venta internacional se especificará cual de ellos se aplica, en función de lo acordado entre exportador e importador

Repasemos la **lista de Incoterms**:

EXW (Ex-works; En Fábrica): el exportador deberá entregar la mercancía en su fábrica. A partir de ese momento todos los gastos (transporte, seguro, aduaneros, etc.), así como los riesgos de deterioro o pérdida de la mercancía, serán por cuenta del importador.

FCA (Free-carrier; Franco transportista): el exportador debe entregar la mercancía al transportista contratado en el lugar convenido (un puerto determinado, en los depósitos del transportista, etc.) con los trámites aduaneros de salida del país ya cumplimentados. Hasta dicho momento todos los gastos y riesgos son por cuenta del exportador y a partir de dicha entrega, del importador.

FAS (Free alongside ship; Franco al costado del buque): el exportador debe entregar la mercancía situándola al lado del buque y con los trámites aduaneros de salida del país ya cumplimentados. El coste y el riesgo de embarcarla y todos los que se originen a partir de ese momento serán por cuenta del importador. Este incoterm sólo se utiliza cuando el transporte es marítimo.

FOB (Free on board; Franco a bordo): en este caso el exportador entrega la mercancía una vez que ya está embarcada y con los trámites aduaneros de exportación cumplimentados. Se diferencia del anterior en que los gastos y riesgos del embarque son por cuenta del exportador.

CFR (Cost and freight; Coste y flete): el exportador entrega la mercancía en el puerto de destino convenido, pero en este caso no sólo tiene que embarcar la mercancía, sino que también corre con el gasto de la travesía hasta el puerto de destino. Sin embargo, el seguro del transporte es por cuenta del importador. Este incoterm se utiliza únicamente cuando el transporte es marítimo.

CIF (Cost, insurance and freight; Coste seguro y flete). El exportador entrega la mercancía en el puerto de destino, pero a diferencia del anterior corre además con el coste del seguro del transporte. Se utiliza sólo cuando el transporte es marítimo.

Incoterms (II)

CPT (Carriage paid to; Transporte pagado hasta el lugar de destino convenido): es similar al CFR pero en este caso se puede utilizar con cualquier tipo de transporte.

CIP (Carriage and insurance paid to; Transporte y seguro pagados hasta el destino): es similar a la cláusula CIF pero en este caso se puede utilizar igualmente con cualquier tipo de transporte.

DAF (Delivered at frontier; Entregado en frontera): el exportador debe entregar la mercancía en el punto fronterizo acordado, corriendo hasta ese momento con todos los gastos.

DES (Delivered ex ship; Entregado sobre buque): el exportador entrega la mercancía sobre el buque, una vez que éste ha llegado al puerto de destino, pero antes de ser desembarcada. Los gastos y riesgos de la descarga son por cuenta del importador.

DEQ (Delivered ex quay; Entregado en muelle con derechos pagados): el exportador corre con todos los gastos y riesgos hasta situar la mercancía en el puerto de destino y una vez cumplimentados los trámites aduaneros del país importador.

DDV (Delivered duty unpaid; Entregada derechos no pagados): el exportador debe entregar la mercancía en el punto convenido (fábrica o almacén del importador), corriendo con todos los gastos y riesgos. Únicamente quedarían por pagar los trámites de la aduana del país de destino que serán por cuenta del importador.

DDP (Delivered duty paid; Entregado derechos pagados): es igual que la anterior pero en este caso el exportador también tramita los derechos de aduana del país de destino.

Cuadro resumen

Las letras E, I, N indican quién corre con los gastos y riesgos:

E: Exportador

I: Importador

N: negociable

| | E X W | F C A | F A S | F O B | C F R | C I F | C P T | C I P | D A F | D E S | D E Q | D D V | D D P |
|-------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 1.- Transporte interno y aduana | I | E | E | E | E | E | E | E | E | E | E | E | E |
| 2.- Embarque/ carga | I | I | I | E | E | E | E | E | E | E | E | E | E |
| 3.- Transporte internacional | I | I | I | I | E | E | E | E | N | E | E | E | E |
| 4.- Seguro transporte internacional | I | I | I | I | I | E | I | E | N | E | E | E | E |
| 5.- Desembarque/ descarga | I | I | I | I | I | I | I | I | I | I | E | E | E |
| 6.- Aduana importación | I | I | I | I | I | I | I | I | I | I | I | I | E |
| 7.- Transporte interno país destino | I | I | I | I | I | I | I | I | I | I | I | E | E |

FIN DEL CURSO