



Instrumentos financeiros para a internacionalización

MANUAIS PRÁCTICOS DE XESTIÓN

ÍNDICE

1. Introducción	7
1.1. Obxectivos do caderno	7
1.2. Os instrumentos financeiros na internacionalización	8
2. Instrumentos financeiros para a internacionalización	11
2.1. Financiamento de exportacións	11
2.1.1 Forfaiting	13
2.1.2 Factoring	16
2.2. Financiamento das importacións	21
2.2.1 Confirming	22
2.3. Crédito documentario	24
2.4. Instrumentos financeiros públicos de apoio á internacionalización	28
2.4.1 Préstamos ICO-Internacionalización	29
2.4.2 Préstamos ICO-ICEX	32
2.4.3 Financiamento da Compañía Española de Financiamento do Desenvolvemento - Cofides	34
2.4.4 Seguro de crédito á exportación por conta do Estado ICEX-CESCE	37
2.4.5 Póliza de Seguro de Inversión no Exterior de CESCE	39
2.5. Outros instrumentos financeiros vinculados coa internacionalización	41
2.5.1 SWAP	42
2.5.2 FORWARD	44

1. Introducción





1. Introducción

1.1. Obxectivos do caderno

En todo proceso de internacionalización, entendido como a realización de importacións, exportacións ou investimentos no exterior, xorden modalidades de financiamento especialmente deseñadas para cubrir os riscos e requirimentos propios deste tipo de operacións.

O obxectivo que persegue este caderno é **explicar, dunha maneira sinxela e estruturada, os instrumentos financeiros máis utilizados en operacións internacionais**, de maneira que se facilite a súa comprensión, detallando o seu funcionamento, vantaxes, desvantaxes, e indicando en que tipo de operacións procede o seu emprego.

Preséntanse ademais **outros instrumentos afíns** á internacionalización das empresas, desenvolvidos coa intención de limitar os efectos da **volatilidade dos tipos de xuro e dos tipos de cambio das divisas**.

Este caderno **complementase** con outras publicacións editadas por BIC GALICIA, dentro da súa colección de Manuais Prácticos de Xestión, dispoñibles na web <http://www.bicgalicia.es>. Concretamente:

- Guía básica de financiamento: información sobre outros instrumentos financeiros.
- Caderno de axudas e subvencións para empresas: recolle, entre outras, as principais liñas de axudas públicas para a internacionalización.
- Como converter a miña empresa en exportadora: informa sobre as pautas que hai que seguir para iniciarse na exportación.



1.2. Os instrumentos financeiros na internacionalización

Nas últimas décadas asistimos, e estamos asistindo, a un proceso intenso de **sofisticación do mercado financeiro**, nun intento por parte dos bancos de ofrecerlles aos seus clientes produtos cada vez máis axustados ás súas necesidades. Esta situación é aínda máis evidente no mercado de produtos financeiros orientados ao financiamento de exportacións, importacións ou investimentos en países estranxeiros, dada a cada vez maior vocación internacional que presentan as empresas.

En relación coas operacións internacionais, as empresas buscan instrumentos financeiros que, presentando unha relación razoable entre o seu custo e o risco que cobren, lles sirvan para lograr obxectivos de dobre natureza:

- Os vinculados ao ciclo **produtivo**: é dicir, que permitan cubrir desfases entre cobros e pagos.
- Os vinculados á **estratexia comercial**: orientados a ofrecerlles facilidades de pago aos clientes, acceder a novos mercados ou a aumentar marxes comerciais.

A utilización duns ou outros instrumentos vai depender de **factores específicos da operación en cuestión**, como o grao de confianza entre as partes, os países de orixe, a solvencia profesional e económica da outra parte, as mercancías para intercambiar, o sector de actividade, os custos do medio de pago, a axilidade no cobro etc.

Pero tamén dependerá de **factores económicos e políticos globais**. En relación con estes últimos, a incerteza xerada pola crise financeira internacional na que estamos inmersos implica un incremento na demanda de medios de pago máis seguros, aínda que sexan máis caros, ao tempo que incrementa as primas de risco e os custos operativos.

Os pagos das operacións comerciais internacionais adoitan instrumentalizarse nos **medios de pago** que se indican a continuación:

- Transferencias
- Cheques persoais ou bancarios
- Remesas simples ou documentarias
- Créditos ao comprador
- Créditos documentarios

En base a estes medios de pago, desenvólvese unha serie de **produtos financeiros** que poden diferir nas súas características dunha entidade financeira a outra. Neste documento tratamos de desenvolver os máis comunmente utilizados, clasificados en función da súa utilización para importacións ou exportacións. Inclúense ademais os principais instrumentos públicos de apoio á internacionalización das empresas galegas e españolas.



2. Instrumentos financieros para a internacionalización





2. Instrumentos financeiros para a internacionalización

2.1. Financiamento de exportacións

Unha empresa que se decida a exportar observará como a complexidade da súa xestión aumenta. Isto débese a cuestións tales como: os prazos de pago son máis dilatados, as regulamentacións son variables dun país a outro, os trámites administrativos son complexos, aumentan os riscos financeiros, pode existir un insuficiente coñecemento do mercado etc.

Os produtos financeiros destinados a favorecer as exportacións dunha empresa deben responder a un dobre obxectivo:

- **Evitar tensións de tesourería**, derivadas de amplos prazos de pago que os exportadores adoitan ofrecerlles aos seus clientes para ser máis competitivos.
- **Limitan o seu risco de impago**, derivados da maior incerteza na que adoitan desenvolverse estas operacións.

O mercado financeiro ofrece solucións a ambas as situacións, que se concretan nos seguintes instrumentos:

- **Créditos ao exportador**: que poden ser á súa vez de prefinanciamento e posfinanciamento.
 - **Créditos de prefinanciamento**: destinados ao aprovisionamento de materias primas, fabricación, e proceso de envase, embalaxe e preparación para o envío. Poden ser créditos singulares, para unha única operación, ou abertos para a actividade normal da empresa.
 - **Créditos de posfinanciamento**: teñen lugar unha vez feita a exportación, e a súa finalidade é adiantar o cobro da operación.
- **Desconto de remesas**: é un instrumento de pago polo que o exportador remite ao seu banco (remitente) determinados documentos comerciais, acompañados ou non de documentos financeiros, para que llos entregue ao importador contra pago ou aceptación, segundo sexa o caso concreto, a través do banco do importador (banco cobrador).

Trátase dun dos medios de pago máis utilizados polas empresas españolas nas súas operacións de comercio exterior. Hai dúas modalidades:

- **Contra pago**: o pago prodúcese á vista, contra entrega dos documentos.
 - **Contra aceptación**: a entrega dos documentos está condicionada á aceptación do efecto adxunto, polo que o importador só pode retirar a documentación, e, en consecuencia, realizar o despacho da mercancía, se acepta o efecto.
- **Forfaiting**



- **Factoring**

- **Créditos documentarios**

As recomendacións dos expertos inclínanse na actualidade pola utilización do forfaiting e o factoring, motivo polo cal se describen a continuación en maior detalle.

Neste mesmo documento afóndase tamén sobre o crédito documentario, susceptible de uso tanto en operacións de exportación como de importación, e que volve tomar peso como medio de pago seguro no arriscado contexto actual.



2.1.1 Forfaiting

DESCRIPCIÓN

Pódese definir como a “compra por parte dunha entidade financeira dunha serie de documentos de crédito, xeralmente letras de cambio, obrigas de pagamento ou outro documento de promesa de pago libremente negociable, sobre unha base sen recurso”.

Trátase dun contrato de **financiamento de exportacións sen recurso**. Isto supón que o banco que financia a operación (forfaiteir) lle compra ao exportador/vendedor os seus dereitos de cobro, e **asume calquera incumprimento no pago** por parte do obrigado a isto (o importador). O forfaiteir non poderá exercer ningunha acción contra o exportador para recuperar o importe non satisfeito; a cambio, o exportador recibe a totalidade do importe da venda, deducidos uns xuros.

CARACTERÍSTICAS

As principais **características** do forfaiting son:

- Implica a existencia dun crédito contra un terceiro aínda non vencido.
- O prazo admitido adoita ser de entre un e sete anos.
- Operación de circulante: financia o crédito concedido aos clientes.
- A operación non é gratuíta. O servizo prestado pola entidade financeira realízase a cambio dunha contraprestación económica consistente en comisións e xuros.
- Igual que acontece no factoring, o empresario cede os seus créditos a cambio dunha contraprestación ao forfaiteir. A súa diferenza, pola contra, radica en que o forfaiting anticipa uns recursos líquidos contra a cesión dun papel comercial avalado polo librado (importador) e por un banco.
- O forfaiting trata créditos individuais a medio prazo, a diferenza do factoring, que abarca toda unha carteira de créditos xeralmente a curto prazo.
- Os gastos polo desconto dos efectos derivados da operación de forfaiting, concepto que inclúe tanto as comisións como os xuros que supón a operación, teñen a consideración de **gastos fiscalmente deducibles**.
- **A forma de proceder** dunha operación de forfaiting é a seguinte: **formalización dun contrato comercial**, no que se indica o instrumento de pago acordado entre as partes.
- **Subministración de bens ou servizos**. Xeralmente utilízase na compra de bens de equipo.
- **Recepción polo exportador dos documentos de pago** derivados das operacións de exportación, polo importe da operación. Os documentos de pago máis habituais son letras de cambio, xiradas polo exportador e aceptadas polo importador, ou obrigas de pagamento emitidas polo importador.
- **O banco financiador (forfaiteir)** adquire ao contado estes medios de pago, converténdose no posuidor lécitimo destes. A cambio anticipálle ao vendedor (exportador) o importe reflectido nos documentos de pago, deducindo a taxa de desconto e as comisións pactadas.



- Unha vez que o exportador satisfizo os trámites xurídicos oportunos, o importador debe reembolsar o importe da operación ao forfaiter, nos prazos indicados nas letras.

As operacións de forfaiter analízanse caso por caso, xa que o forfaiter necesita saber quen é o comprador e a súa nacionalidade, que mercancía vende, valor e moeda do contrato, data e duración do contrato, cantidade e momento dos pagos. Ademais necesita saber o medio de pago acordado (obrigas de pagamento, letras de cambio etc.) e a identidade do garante do pago.

As garantías:

- Na gran maioría das operacións descontadas no mercado de forfaiting está presente algunha forma de **afianzamento bancario**. Iso permite, por un lado, reducir o risco de crédito e axilizar o proceso de análise de risco do forfaiter e, por outro, aumentar o grao de liquidez do activo no mercado secundario.
- Non obstante, un crecente número de empresas, grandes corporacións, moi coñecidas nos mercados internacionais, son hoxe en día nomes amplamente aceptados que non necesitan ningún tipo de garantía adicional.

Custos do forfaiting:

- **Taxa de desconto:** fíxase en función do tipo de xuro vixente no mercado, máis unha marxe comercial a favor do forfaiter, que oscila entre o 0,5 e o 3,5 %. Nesta marxe comercial inclúense as primas de risco -que dependerán do prazo que transcorre entre o momento do cobro e o vencemento da débeda-, e da divisa en que se denomina a débeda- e os gastos derivados da administración. Cabe destacar que na maioría de casos o tipo de xuro é **fixo**.

Comisións:

- **Comisión de compromiso:** liquídase desde o momento en que a entidade financeira asume a compra do documento financeiro sen recurso, ata que ten lugar o desconto efectivo.
- **Comisión de opción:** cando o exportador solicita ofertas de forfaiting en firme descoñecendo, se vai facer uso dela.
- **Comisión de penalización:** cobre os quebrantos e gastos que puidesen producirse, con motivo de que o librado/exportador non presente os documentos para descontar dentro do prazo previsto.



¿CANDO CONVÉN?

O forfaiting axústase aos seguintes casos:

- Contratos que teñan que ser asinados urxentemente ou estean xa en fase de execución.
- Exportacións de maquinaria ou outros bens de equipo, que prevén un pago a medio prazo, onde se poida evidenciar o crédito con obrigas de pagamento ou outros instrumentos transferibles.
- Empresas que teñan limitado acceso ao mercado bancario.
- Pode ser unha solución sinxela e barata fronte a outras alternativas, para penetrar en mercados como os de Europa do Leste, norte de África, Asia e, en xeral, calquera mercado considerado altamente arriscado.

Non interesará cando:

- As operacións sexan de importe reducido -menores aos 500.000 euros- e cun número elevado de vencementos.
- Se opere en mercado seguros.

Vantaxes

- O exportador mellora a súa **liquidez** ao cobrar ao contado, non alterando a súa capacidade de endebedamento.
- O risco da operación é asumido na súa totalidade pola entidade financeira, polo que o exportador **elimina os riscos** políticos, administrativos, comerciais e de tipos de cambio futuros.
- **Aforra custos** de administración e xestión de cobros.
- Permite **financiar o 100 %** do importe da operación.
- **Evita o pago de primas de seguros.**
- **Non se precisa pago inicial.**
- Permite ofrecerlle aos clientes un prazo de pago máis dilatado que, comercialmente, é unha gran vantaxe.
- O exportador pode **repercutir o custo** do desconto ao comprador dos bens.

Inconvenientes

- Os altos tipos de xuro que se aplican.
- Pouca predisposición dos importadores a facilitar unha garantía ou aval.
- Posibles controis de cambio e administrativos que poderían aplicar certos países.



PUNTOS DE INFORMACIÓN

Para realizar a operación de forfaiting, o exportador pode recorrer á súa entidade financeira habitual.

2.1.2 Factoring

DESCRIPCIÓN

O factoring é unha fórmula de financiamento e administración baseada na cesión de facturas: a empresa cede o crédito comercial dos seus clientes a unha compañía de factoring que se encarga de xestionar o seu cobro a cambio dunha contraprestación, consistente nunha comisión polos servizos administrativos e uns xuros polo financiamento (anticipo do vencemento de pago das facturas dos seus clientes).

Permítelles ás empresas reducir a carga de traballo do departamento administrativo, así como obter anticipos sobre o vencemento de pago das facturas. É, polo tanto, unha ferramenta que mellora a rendibilidade, a capacidade crediticia e a solvencia financeira da empresa.

Adoita utilizarse en operacións de exportación na súa modalidade sen recurso.

CARACTERÍSTICAS

No contrato de factoring interveñen tres **partes**, o cedente (exportador), o factor e o debedor:

- **Cedente (exportador):** é o que contrata os servizos dunha entidade de factoring, cedéndolle as contas derivadas da súa actividade comercial. Comprométese a:
 - Cederlle toda a súa facturación á empresa de factoring (se hai pacto de exclusividade).
 - Comunicarlles aos seus clientes que o pago se lle fará ao factor.
 - Informar o factor sobre os seus clientes.
- **Debedores:** son os que responden á obriga do pago.
- **Factor:** é a entidade que adquire as contas do cedente. Asume:
 - A investigación da solvencia do debedor, atribuíndolle un grao de risco.
 - A xestión do cobro.
 - A xestión dun posible impago.
 - A contabilización do cobro do cedente.
 - A cobertura do risco de insolvencia.

O contrato de factoring **caracterízase** por que debe comprender toda a facturación do cedente. Isto xustifícase para evitar comportamentos oportunistas do cedente, que podería ceder unicamente os créditos con risco de insolvencia, reservándose para si aqueles en que non exista risco. Pero, na práctica, é o factor quen impón limitacións no ámbito do contrato, limitacións que serán:

- Temporais: excluindo, por exemplo, operacións excepcionais.
- Sectoriais: limitacións segundo o tipo de debedor (por exemplo, só comercio por xunto, só distribuidores...).
- Territoriais: segundo o risco.
- Cuantitativas: limitacións referentes ás operacións cun importe mínimo, períodos de vencementos máximos etc.



O contrato de factoring pode incluír a oferta de distintos **servizos**, para contratar por separado:

- **Servizos administrativos:**

- **Investigación da clientela:** o factor dispón de persoal e medios moi especializados, accedendo a unha información rápida e veraz sobre a solvencia dos compradores.
- **Administración de contas:** a sociedade de factoring facilitaralle ao cliente toda a información relativa á situación dos créditos e facturas cedidos.
- **Xestión de cobro de clientes:** o factor xestionará o cobro das facturas; en casos de morosidade ou impago, comprométese a esgotar a vía amigable antes de acudir á vía xudicial.

- **Servizos financeiros:**

- **Garantía de cobro:** en caso de morosidade ou insolvencia, o factor asumirá o pago dos créditos á empresa. Unicamente cando os impagos sexan por motivos comerciais (atrasos na entrega, mercancía non de acordo co pedido, erros etc.) será a empresa cedente quen os asuma.
- **Concesión de financiamento:** realízase mediante anticipos sobre o importe das facturas cedidas polo cliente, polo que o factor percibe un xuro. Na práctica o importe deste financiamento adoita abarcar o 80-90 % dos créditos, quedando a diferenza como marxe de garantía por posibles impagos.

Pódense clasificar os **tipos de factoring** segundo diferentes criterios:

- **Pola residencia das partes:** podemos distinguir entre:

- **Nacional:** cando ambas as partes (cedente e debedor) se encontren nun mesmo país.
- **Internacional:** no caso de que o cedente (exportador) e o debedor (importador) se encontren en diferentes países. Neste caso, caben á súa vez:
 - **Factoring internacional directo:** cando é o factor do vendedor quen asume a realización dos servizos.
 - **Factoring internacional dous factores:** o factor do vendedor subcontrata os servizos a unha empresa de factoring do país do comprador.

- **Pola cesión do risco:** segundo quen asuma o risco de impago, fálase de:

- **Con recurso:** o risco do impagado manteno o cedente, polo que é moi similar ao desconto comercial.
- **Sen recurso:** o factor asume o risco de insolvencia, adquirindo a obriga de pagarlle ao cedente o importe dos créditos cedidos. É o tipo de factoring máis común, principalmente en exportacións, pois ofrécelle ao cedente a garantía de cobro.

- **Polos servizos contratados:**

- **Convencional:** só se solicita financiamento.
- **Ao vencemento:** inclúe xestión de cobro e de impagado.

- **Polo momento do cobro:**

- **Por pago ao cobro:** a empresa de factoring págalle ao cedente cando cobra do debedor.
- **Con pago ao vencemento:** a empresa de factoring paga ao vencemento, independentemente de que xa cobrase ou non.



- **Con pago a data límite:** a empresa de factoring paga a unha data fixa posterior ao vencemento, independentemente de que xa cobrase ou non.

O **procedemento** dunha operación de factoring é o seguinte:

- **Contratar o factoring:** o cedente (exportador) debe escoller a compañía de factoring que máis se adecúe ás súas necesidades, tendo en conta empresas coas que comercia, tipo de cliente e contía das facturas.
- **Comunicación da operación:** o cedente comunica cada unha das operacións que realiza, indicando a contía da débeda, o vencemento e a empresa.
- **Estudo do debedor:** o factor investiga se o comprador aparece nalgún rexistro de aceptacións impagadas.
- **Aprobación:** despois de analizar a información sobre o debedor, a empresa de factoring decidirá se aproba ou non a operación. En caso de aceptala, decidirá o límite de crédito que lle outorga á operación, e se acepta ou non un factoring sen recurso. Normalmente nas operacións nas que poida existir un risco de insolvencia, a entidade de factoring aceptará unicamente ceder a débeda se se trata dun factoring con recurso.
- Comprador e vendedor **asinan un contrato** de compra-venda.
- Envío da mercancía ou prestación do servizo.
- **Comunicación da cesión do crédito.**
- **Cesión do crédito:** o cedente (exportador) cédelle ao factor o crédito que hai que cobrar.
- **Aboamento do crédito:** se así llo require o cedente, o factor descontará a contía da débeda e aboaraa.
- **Pago:** o debedor fai efectiva a débeda do factor. Do contrario, se o factoring é sen recurso, o factor iniciará a reclamación do cobro. Se o factoring é con recurso, o cedente é quen debe facerse cargo do cobro.



O **custo** do factoring dependerá dos servizos contratados, e vén determinado por:

- A comisión por **prestación de servizos** ou gastos de estudo.
- A comisión por **cobertura de riscos**.
- O **tipo de xuro** sobre os anticipos.
- A **tarifa de factoring**, que é unha porcentaxe sobre as facturas cedidas, e que dependerá de: o volume de negocio do cedente, o número e importe das facturas cedidas, o sector en que se opera, o nivel de risco dos debedores, a asunción ou non da cobertura do risco de insolvencia por parte da compañía de factoring etc.

¿CANDO CONVÉN?

É unha das solucións máis rendibles, áxiles e eficaces aos problemas derivados das vendas a crédito. Conta con grande aceptación nos mercados internacionais. O 80 % das empresas usuarias do factoring son pemes.

é útil para as persoas físicas ou xurídicas que presentan o seguinte perfil:

- Que traballen habitualmente para a Administración pública, xa que demoran os seus pagos.
- Que os produtos que subministren sexan de venda repetitiva.
- Que exporten a mercados consolidados.
- Que pretendan reducir os custos de estrutura relativos á xestión e administración do cobro aos clientes.
- Que teñen dificultades para soportar unha liña de crédito.
- Que, por encontrarse nun proceso de expansión con rápido desenvolvemento, necesitan liberar recursos do seu circulante para manter os seus niveis de crecemento.
- Que, pola súa dimensión, non teñen un departamento de xestión de créditos.

Vantaxes

- **Administrativas:**
 - Simplifícase a tarefa de cobro, xa que a sociedade de factoring se encarga da súa xestión, incluídas as reclamacións por impagados.
 - Simplifícase a contabilidade.
- **Financeiras:** os beneficios financeiros do factoring son consecuencia da cobertura do risco e o financiamento:
 - Respecto á cobertura do risco, o factoring permite:
 - No factoring sen recurso, permite sanear a conta de resultados, ao eliminar os riscos de insolvencia.
 - Elimina os custos orixinados pola reclamación do cobro ao debedor (reclamación por vía executiva, servizos xurídicos...).
 - Permite elaborar orzamento de tesourería máis axustados.
 - O financiamento dos créditos cedidos permítelle á empresa:
 - Mellorar o seu fluxo de caixa, ao pasar contas de realizable a dispoñible.
 - Mellorar a liquidez da empresa, o que permite conceder mellores condición de pago dos seus clientes.
 - Evitar o risco de déficit, que debería cubrir con débeda a curto prazo; o factoring reduce as necesidades de financiamento alleo.
 - Aumentar a súa capacidade de endebedamento, dado que as liñas de crédito do factoring se basean nas garantías do debedor.
 - Aumentar a capacidade de obter financiamento bancario, posto que, no factoring sen recurso, o factor non informa o CIRBE da existencia desta débeda.



Desvantaxes

- Falta de confidencialidade de quen son os clientes dunha empresa, pois a lista entrégaselle ao factor.
- O custo é inicialmente alto, en comparación con outros instrumentos financeiros ou de xestión de cobro.
- A empresa cedente (exportador) depende das clasificacións de risco do factor.
- O factor pode impugnar a cobertura de risco se existen reclamacións de tipo comercial.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Asociación Española de Factoring

R/ Velázquez, 64-66 - 2.ª planta, 28001 Madrid

Teléfono: 91 781 45 50

www.factoringasociacion.com

As operacións de factoring poden ser realizadas por entidades de financiamento ou por entidades de crédito: bancos, caixas de aforros e cooperativas de crédito.



2.2. Financiamento das importacións

Os instrumentos financeiros desenvolvidos en torno á importación buscan, ademais de **financiar** compras, principalmente de bens de equipo, facilitar a **xestión do pago** das operacións de compra ao estranxeiro.

Actualmente os instrumentos máis empregados neste ámbito son:

- *Confirming internacional.*
- *Forfaiting para importación.*
- *Leasing.*

A continuación desenvólvese en detalle o *confirming*. Para obter información sobre o *forfaiting*, poderase consultar o apartado 2.1.1. deste documento, e o *leasing* abórdase amplamente na *Guía Básica de Financiamento*, pertencente a esta mesma colección e dispoñible en <http://www.bicgalicia.es>.



2.2.1 Confirming

DESCRIPCIÓN

Mediante este sistema subcontrátase a **xestión de pago a provedores**. O servizo é ofrecido por entidades financeiras e consiste en xestionar os pagos dunha empresa aos seus provedores, ofrecéndolles a estes a posibilidade de **cobrar as facturas con anterioridade á data de vencemento**.

Poden levar acompañados garantías ou avais.

CARACTERÍSTICAS

As **figuras** que aparecen nun contrato de confirming son:

- **Pagador ou ordenante:** empresa que debe atender o pago de facturas dos seus provedores nos prazos previamente acordados. É o cliente da entidade financeira.
- **A entidade financeira:** entidade que intermedia na operación de pago. Recibe do CLIENTE pagador a información das facturas que hai que pagar (xa conformadas) e realiza as xestións oportunas para saldar estas nas datas acordadas.
- **Cobrador ou beneficiario:** empresa que ten o dereito de cobro como consecuencia da prestación dun servizo ou a subministración dun ben.

O **procedemento** de contratación dun servizo de confirming é o seguinte:

- Elección da entidade que se quere para a prestación do servizo.
- Sinatura do contrato, onde se fará constar o volume de pagos cedidos ao devandito servizo.
- Á recepción das facturas dos provedores a empresa confirmadora procede á súa verificación e confirmación.
- Unha vez confirmadas as facturas, comunícaselle á entidade financeira os datos da devandita factura, así como a data e o importe dos pagos que se liquidarán.
- A entidade financeira ponse en contacto co provedor informándoo de que a súa factura está confirmada e que, polo tanto, se o desexa pode anticipar o seu cobro.
- O provedor decide se acepta ou non as condicións do anticipo ofertado pola entidade financeira. En caso de aceptalas, o provedor dispón de dúas opcións: cobrar mediante transferencia bancaria a unha conta da súa elección, ou ben abrir unha conta no banco pagador. En caso de que o provedor non estea interesado en anticipar o devandito cobro, recibirá unha obriga de pagamento co vencemento establecido na factura.

Os **custos** que poden xurdir nunha operación de confirming son os seguintes:

- **Importador:** soportará o custo do afianzamento dos pagos cedidos á entidade, así como os xuros que se deriven como consecuencia do financiamento dos pagos realizados no momento do seu vencemento.
- **Provedor:** asume os custos financeiros polo anticipo do cobro, que adoitan ser inferiores ao custo dun anticipo ou desconto tradicional.



¿CANDO CONVÉN?

O confirming é atractivo para empresas que reúnan unha ou máis das seguintes características:

- Empresas que teñan diversificados os seus provedores.
- Empresas que teñan un sistema de pagos complexo.
- Empresas que desexen alongar o prazo de pago a provedores, ou mellorar as súas condicións de compra.

Vantaxes para o comprador

- Redución de custos, pola redución da xestión en administración interna de pagos.
- Evita custos de emisión de obrigas de pagamento e cheques ou manipulación de letras de cambio.
- Evita as incidencias que se producen nas domiciliacións de recibos.
- Prestixio ante os provedores, xa que lles garante o cobro das súas facturas.
- Maior poder de negociación coa entidade financeira ao xerar máis volume de negocio.
- Concentra a xestión da tesourería.
- Pode solicitar o financiamento destes pagos.
- Remuneración de excedentes de tesourería (opcional): sistema flexible e fácil para investir temporalmente excedentes de tesourería, obtendo unha remuneración a tipos preferentes.

Inconvenientes para o comprador

- Dependencia das propias directrices sinaladas pola entidade financeira en materia de soportes documentais predeterminados, sistemas operativos en uso etc.



Vantaxes para o proveedor

- Asegúrase o cobro, xa que unha vez confirmada a factura é practicamente imposible que non se produza o cobro.
- Obtén unha liña de financiamento que lle permite adiantar o cobro das facturas sen consumir a súa capacidade de crédito bancario.
- Evitan o pago de timbres, ao xestionar os cobros a través de traspasos ou transferencias.

Inconvenientes para o proveedor

- Perde a iniciativa no cobro, cedéndollela aos seus clientes.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

As operacións de confirming poden ser realizadas por entidades de financiamento ou por entidades de crédito: bancos, caixas de aforros e cooperativas de crédito.

2.3. Crédito documentario

O aumento de incerteza asociado á situación económica internacional provocou unha volta ao emprego de medios de pago máis seguros. Neste contexto toma de novo forza o uso do crédito documentario, considerado o medio de pago máis seguro no ámbito internacional.

É un instrumento que pode ser utilizado tanto en importación como en exportación:

- O importador ten a garantía de que non pagará ao exportador ata ter a certeza documental que este cumpriu, en data e forma, coas súas obrigas, explícitas no condicionado do crédito.
- O exportador ten a garantía do cobro da venda, sempre que os documentos enviados ao importador estean conformes.

DESCRIPCIÓN

Pódese definir como un “medio de pago de importacións polo cal un banco, a petición do importador, se obriga, directamente ou a través do seu correspondente no país exportador, a pagarlle a este, ou ben a aceptar e pagar letras de cambio que libre o exportador, ou a autorizar o seu pago por outro banco contra entrega dos documentos comerciais que o importador lle indicase, documentos que deben poñer de manifesto que a operación comercial se realizou (proba de embarque, de prestación de servizos...)”

CARACTERÍSTICAS



24

O financiamento das importacións, xeralmente, acomódase a algunha das seguintes fórmulas:

- Financiamento concedido polo propio vendedor estranxeiro: instruméntase a través dun aprazamento de pago concedido polo provedor estranxeiro ao importador mediante unha **remesa documentaria a prazo con letra avalada por un banco, un crédito documentario** de pago diferido con aceptación etc.
- Financiamento concedido por unha entidade financeira do país importador: instruméntase a través de **líñas de crédito** ou **créditos documentarios** que lle permitan ao importador atender as súas obrigas de pago no curto prazo sen causar desaxustes na súa tesourería.
- Financiamento mixto, concedido polo exportador estranxeiro e unha entidade financeira nacional: nalgúns casos os aprazamentos concedidos polo exportador son parciais e poden resultar insuficientes para o importador, polo que en casos en que a operación deba ser pagada total ou parcialmente ao contado se precisa tomar un crédito cunha entidade financeira pola parte non financiada.

Os **suxeitos** que interveñen nun crédito documentario son:

- **O ordenante ou importador:** é quen solicita a apertura do crédito a favor do exportador ou beneficiario. Debe proporcionar ao seu banco a información relativa ás condicións do crédito, respecto á divisa, prazos de entrega, de pago, documentos requiridos etc.

- **O banco emisor:** é o banco que abre o crédito seguindo as instrucións do ordenante, e que engade a súa propia garantía ao medio de pago, xa que se compromete fronte ao banco avisador ou confirmador ao pago contra a presentación dos documentos conformes.
- **O banco intermediario,** que á súa vez, pode actuar como:
 - Banco avisador: cando o banco emisor utiliza a este outro banco para avisar da apertura do crédito.
 - Banco confirmador: cando engade a súa confirmación ao crédito, asumindo así as mesmas obrigas que o emisor.
 - Banco pagador: cando adquire o compromiso de efectuar o pago.
 - Banco aceptante: cando existe un efecto sobre o que ten o compromiso de realizar a súa aceptación.
 - Banco negociador: cando se lle permite descontar ou comprar os efectos librados baixo o crédito.
- **Beneficiario,** normalmente o exportador, que é a favor de quen se abre o crédito documentario.

Segundo o grao de seguridade que proporciona un crédito documentario, é posible falar de:

- **Crédito revogable:** pode ser modificado ou anulado en calquera momento polo banco emisor, polo que se aconsella unicamente cando existe plena confianza entre as partes. A súa principal vantaxe é a rapidez e comodidade coa que permiten facer os pagos, ademais de ser máis baratos.
- **Crédito irrevogable non confirmado:** incorpora a figura do banco avisador, quen unicamente asume a tarefa de avisar ou notificar o crédito ao beneficiario previa autenticación deste. O compromiso de pago recae só no banco emisor.
- **Crédito irrevogable e confirmado:** o beneficiario dispón do recoñecemento explícito tanto por parte do banco emisor como do banco confirmador. Para que o banco confirmador asuma o compromiso de pago, daranse as seguintes circunstancias:
 - O crédito debe ser emitido de forma irrevogable.
 - O crédito debe mostrar as instrucións ou autorización ao banco que actúa como correspondente para que confirme o crédito de forma clara que non admita equívocos.
 - O crédito debe ser utilizable e pagadoiro nas caixas do banco confirmador.
 - O contido do crédito debe ser concreto e claro.

Clases de créditos segundo o sistema de pago en que foron emitidos:

- **Créditos á vista:** o beneficiario recibe o importe correspondente tras a presentación e exame pola entidade financeira, durante un período que non excederá os sete días, dos documentos contra os que se vai efectuar o pago.
- **Créditos con pagos anticipados:** o beneficiario recibe pagos parciais de forma previa á recepción total da mercancía.
- **Créditos rotativos:** renóvanse automaticamente nos mesmos termos polo prazo que se determine.



Existen ademais **outras modalidades** de créditos documentarios:

- **Con cláusula vermella:** son créditos que facultan o beneficiario a percibir un anticipo parcial, en incluso total, sobre o valor do crédito previo á presentación dos documentos e ao envío da mercancía. Esixen un recibo ou declaración dos importes percibidos, co compromiso de dar cumprimento ao condicionado do crédito, así como da súa devolución en caso de incumprimento. Dado que supón un financiamento do ordenante ao beneficiario, require que a confianza neste sexa máxima.
- **Con cláusula verde:** son unha modalidade dos anteriores, pero revisten maiores garantías para o banco, xa que neste suposto, para que se conceda o anticipo parcial ou total, se esixe unha garantía real, que é a do almacenamento das mercancías a nome do banco a medida que estean preparadas para o seu envío ao ordenante.
- **Transferibles:** trátase dun crédito polo que o beneficiario ten dereito a esixirlle ao banco encargado de efectuar o pagamento ou aceptación, ou a calquera outro banco habilitado para efectuar a negociación, que faga o crédito dispoñible total ou parcialmente a unha ou varias partes (segundos beneficiarios). Adoitan ser utilizados cando o beneficiario é un axente intermediario do ordenante.
- **Avalados ou back to back:** supón en realidade a existencia de dous créditos, considerándose como tal o que se abre a instancia dun ordenante, que é ao mesmo tempo beneficiario doutro crédito documentario. Ambas as operacións son realizadas sobre a mesma mercancía. Adoita utilizarse de forma subsidiaria ao crédito transferible, nos supostos en que por algunha circunstancia non é posible a súa aplicación.
- **Rotativos ou revolving:** é utilizable polo seu importe durante un determinado período de tempo, de modo que, unha vez utilizado, se renova automaticamente, ou en canto se reciba aviso de ter recibido os documentos conformes do anterior. Se o crédito revolving é renovable por importe só cabe a súa utilización por esa contía dunha soa vez, e posteriormente o crédito volverá estar dispoñible, aínda que adoita predeterminarse un número máximo de utilizacións. Se o crédito revolving é renovable por tempo, a nova dispoñibilidade estará condicionada ao transcurso dese prazo, independentemente de que se utilizase na súa totalidade ou non. Dentro destes créditos, pódense distinguir á súa vez os acumulativos (se as cantidades non utilizadas se engaden ao importe total) ou non acumulativos (en caso contrario).
- **Stand By:** non é propiamente un medio de pago, senón máis ben unha garantía que o banco emisor lle ofrece ao exportador para cubrir un posible risco de impago por parte do importador, sempre contra a presentación dos documentos acreditativos do impago. A gran vantaxe e diferenza cun aval é que o crédito stand by está totalmente desvinculado do contrato da operación, polo que basta o mero incumprimento de pago para poder facer efectiva a garantía que este supón.



¿CANDO CONVÉN?

É un dos medios de pago máis seguros, polo que a súa utilización aumenta en épocas de incerteza e ante mercados inestables ou arriscados.

É o medio de pago que ofrece maiores garantías á partes exportadora e importadora.

Vantaxes

- Para o importador:
 - O banco fará efectivo o pago unicamente contra a presentación dos documentos.
 - A posibilidade de condicionar os prazos de embarque da mercancía ou os da presentación dos documentos.
- Para o exportador:
 - Non enviará a mercancía ata que non teña constancia da garantía do pago.
 - Garantía de cobro na data acordada.
 - Posibilidade de obter financiamento, por desconto ou anticipo.

Inconvenientes

- Para o importador:
 - É o medio de pago de máis alto custo.
 - O banco emisor só llo concederá se a operación non supón risco ningún.
- Para o exportador:
 - O seu elevado custo.
 - O risco que asume, caso de utilizar un crédito documentario non confirmado.



PUNTOS DE INFORMACIÓN

As operacións de confirming poden ser realizadas por entidades de financiamento ou por entidades de crédito: bancos, caixas de aforros ou cooperativas de crédito.

2.4. Instrumentos financeiros públicos de apoio á internacionalización

Recóllense a continuación as principais liñas de financiamento directo a empresas, ben destinadas a facilitar a realización de exportacións, ou ben para a realización de investimentos no exterior:

- Liña ICO- Internacionalización
- Liña ICO-ICEX
- Liñas COFIDES

Dada a maior incerteza asociada ás operacións co estranxeiro, a Administración articulou diversas modalidades de seguros, destinados a cubrir os riscos de impago nas operacións de internacionalización. Son pólizas instrumentadas a través da Compañía Española de Seguros e Créditos á Exportación - CESCE. Preséntanse neste documento dúas modalidades de póliza:

- Seguro de crédito á exportación por conta do Estado.
- Póliza de Seguro de Inversión no exterior.

Existen máis axudas públicas para a internacionalización non recollidas nesta publicación, xa que non teñen por obxecto facilitar o financiamento directo, centrándose en subvencionar determinados conceptos ou en ofrecer outros apoios. En todo caso, poderase ampliar información neste sentido no Caderno de axudas e subvencións para empresas, editado tamén por BIC GALICIA e dispoñible en <http://www.bicgalicia.es>



2.4.1 Préstamos ICO-Internacionalización

DESCRIPCIÓN

Son préstamos en condicións preferentes destinados a financiar investimentos no exterior de empresas españolas. Ofrécenos a maioría das entidades financeiras, e están financiados polo Instituto de Crédito Oficial-ICO, co obxectivo de impulsar a presenza das empresas españolas no exterior.

CARACTERÍSTICAS

A liña ICO-internacionalización **diríxese a** empresas españolas baixo a denominación xurídica de sociedade mercantil ou sociedade cooperativa. Inclúense tanto as domiciliadas en España, como as domiciliadas no estranxeiro, pero que contén con maioría de capital español. As condicións da operación dependerán do tramo ao que pertenza a empresa solicitante, segundo se indica a continuación:

- TRAMO I:
 - Menos de 250 traballadores.
 - Volume de negocio anual non superior a 50 millóns de euros, e/ou cifra de balance anual non superior a 43 millóns de euros.
 - Non estar participada nun 25 % ou máis por empresa ou conxunto de empresas que non cumpran os requisitos anteriores, salvo que estas sexan sociedades de participación pública, sociedades de capital risco ou investidores institucionais, sempre que estes non exerzan, directa ou indirectamente, control sobre a empresa.
- TRAMO II: o resto das empresas.

Poderán ser financiados por estes préstamos os seguintes **investimentos**:

- Proxectos de investimento en **activos novos produtivos**, sempre que cumpran os requisitos seguintes:
 - As partidas de inmovilizacións intanxibles non “tecnolóxicas”, non poderán superar o 50 % do investimento total.
 - Os investimentos en inmovilizacións materiais consistentes en terreos e bens naturais ou construcións non poderán superar o 80 % do investimento total.
 - Os activos circulantes deberán estar ligados ao proxecto de investimento e, en ningún caso, poderán superar o 20 % do importe total de aquel.
 - Son financiáveis os gastos de primeiro establecemento, ata un límite do 10 % do investimento total que se vai financiar.
 - Non están suxeitas a limitación:
 - As partidas de inmovilizacións intanxibles “tecnolóxicas”, destinadas á innovación ou modernización tecnolóxica das empresas.
 - As partidas de inmovilizado material diferentes a construcións e terreos e bens naturais.



- Tamén é financiábel a **adquisición de empresas**, así como a toma de participacións significativas, polo menos do 20 %, que conduzan á toma do control ou a participación na xestión da empresa no exterior.

Non se financian: reestruturacións de pasivo ou refinanciamentos, investimentos cuxa finalidade sexa a deslocalización da empresa española, IVE e outros impostos ligados ao investimento.

As restantes **características** da operación son as seguintes:

- **Importe máximo de financiamento:** 80 % do proxecto de investimento neto, cos seguintes límites:
 - TRAMO I: ata 1,5 millóns de euros por cliente e ano, nunha ou varias operacións.
 - TRAMO II: ata 6 millóns de euros por cliente e ano, nunha ou varias operacións.
- **Tipo de xuro:** optarase entre:
 - TRAMO I:
 - Fixo. Referencia ICO, máis ata 1,54 %.
 - Variable. Referencia ICO, máis ata 1,54 %.
 - TRAMO II:
 - Fixo. Referencia ICO, máis ata 1,89 %.
 - Variable. Referencia, máis ata 1,89 %.

Os tipos de referencia ICO están permanente actualizados na súa web.

- **Prazos de amortización:** o cliente pode elixir entre:
 - Cinco anos, sen carencia, ou con carencia do principal de un ano.
 - Sete anos, sen carencia, ou con carencia do principal de dous anos.
 - Dez anos, sen carencia, ou con carencia do principal de tres anos.
- **Modalidade do contrato:** préstamo ou leasing.
- **Comisións:** non existen.
- **Cancelación anticipada voluntaria:** son posibles baixo as condicións seguintes:
 - Tipo variable: non se imputará penalización.
 - Tipo fixo: o cliente deberá pagar
 - Para operacións con garantía hipotecaria:
 - 0,50 % flat sobre o importe cancelado, se a cancelación se produce durante os cinco primeiros anos.
 - 0,25 % flat sobre o importe cancelado, se a cancelación se produce a partir do quinto ano.
 - Resto de operacións a tipo fixo:
 - 1 % flat sobre o importe cancelado.

En todos os casos, se a amortización anticipada se produce durante os dous primeiros anos do financiamento, aplicarase unha comisión en función do momento da cancelación.

- **Garantías:** en función da solvencia do solicitante e da viabilidade do proxecto de investimento.



¿CANDO CONVÉN?

Empresas que queiran realizar investimentos no estranxeiro e que precisen para iso de financiamento.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Instituto de Crédito Oficial – ICO

Paseo del Prado, 4 - 28014 Madrid

Teléfono.- 900 121 121

<http://www.ico.es>

A tramitación realízase nas oficinas en España de bancos e caixas de aforros adheridas á liña, listaxe que se actualiza cada semana na páxina web do ICO.



2.4.2 Préstamos ICO-ICEX

DESCRIPCIÓN

Enmarcado dentro da Liña de Apoio á Implantación Comercial, Produtiva e das Marcas no Exterior - 2009, os préstamos ICO-ICEX teñen como finalidade facilitar o apoio financeiro para a iniciación da exportación das empresas españolas.

CARACTERÍSTICAS

Poderán ser **beneficiarios** desta liña:

- As pequenas e medianas empresas pertencentes ao Club PIPE, ou que participen no programa ICEX “Aprendendo a Exportar”.
- As empresas españolas que teñan aprobada por parte do ICEX unha axuda para algún dos seguintes programas:
 - Programas de Implantación Comercial e da Marca no Exterior (actualmente integrados no Plan xeral de promoción exterior e marcas e nas Liñas de Apoio á Internacionalización).
 - Programas de Implantación Produtiva no Exterior.

Os investimentos **financiables** por este programa serán:

- Para as empresas do Club PIPE ou que participen no programa “Aprendendo a Exportar”: investimentos e gastos necesarios para acometer a saída das empresas, conforme a Guía de investidores e outros gastos elixibles elaborada polo ICEX.
- Para restantes beneficiarios: gastos aceptados polo ICEX que supuxeron a concesión dunha axuda por algún dos programas mencionados, e que lles dan dereito a optar por esta liña.

O **importe máximo** do financiamento será de:

- Para as empresas do Club PIPE ou que participen no programa “Aprendendo a Exportar”: 100 % dos gastos e investimento neto que se vai realizar, co límite máximo de 100.000 euros por cliente/ano.
- Para beneficiarios de programas de implantación comercial e da marca no exterior: 100 % dos gastos presentados ao programa. O importe máximo financiable por programa será de 500.000 euros.
- Para beneficiarios de programas de implantación produtiva no exterior: 50 % dos gastos aceptados neste programa; poderase conceder financiamento ata por dous proxectos diferentes de implantación produtiva. O importe máximo financiable por proxecto será de 250.000 euros, polo que o importe máximo que se vai financiar por programa será de 500.000 euros.

As principais **características** da operación son:

- Prazo de amortización:
 - Tres anos sen carencia do principal.
 - Cinco anos sen carencia do principal.



- Tipo de xuro: 1,50 % fixo TAE
- Comisións: non poderán aplicarse comisións.
- Amortización anticipada: está permitida e debe coincidir cunha data de liquidación de xuros. Tanto no caso de amortización anticipada facultativa como obrigatoria, implicará penalización, un 1 % ou 2 % respectivamente.

¿CANDO CONVÉN?

É interesante para empresas que inicien os seus primeiros pasos na exportación.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Instituto de Crédito Oficial – ICO

Paseo del Prado, 4 - 28014 Madrid

Teléfono.- 900 121 121

<http://www.ico.es>

A tramitación realízase nas oficinas de bancos e caixas de aforros adheridas á liña, listaxe que se actualiza cada semana na páxina web do ICO.



2.4.3 Financiamento da Compañía Española de Financiamento do Desenvolvemento-Cofides

DESCRIPCIÓN

A Compañía Española de Financiamento do Desenvolvemento (Cofides, SA) é unha sociedade pública estatal, cuxo obxecto é facilitar financiamento, a medio e longo prazo, a proxectos privados de investimento no exterior.

Ten unha dobre finalidade:

- Contribuír ao desenvolvemento dos países receptores dos investimentos.
- Contribuír á internacionalización das empresas españolas.

No ano 2006 formalizouse un convenio co Instituto Galego de Promoción Económica (Igape) que recolle o apoio conxunto, a través da sociedade de capital risco Xesgalicia, a proxectos de investimento e cooperación internacional, promovidos por sociedades galegas.

CARACTERÍSTICAS

As actuacións de Cofides **caracterízanse** por:

- O volume de recursos que inviste nun proxecto, ben sexa en capital ou a través de financiamento externo, non superará a contribución que realice o promotor aos fondos propios da empresa.
- Apoia todo tipo proxectos que precisen recursos financeiros a medio ou longo prazo, ben sexa industrial ou de servizos. Non financia proxectos inmobiliarios, de defensa ou os excluídos pola súa política medioambiental.
- Os seus fondos poden aplicarse a empresas novas ou á adquisición de empresas existentes, con ampliación ou non das súas instalacións. Estas empresas poden obter financiamento tanto as **empresas mixtas** como as **filiais de empresas españolas**.
- Cofides pode apoiar proxectos de exportación de plantas industriais e bens de equipo.
- Son elixibles Cofides proxectos para realizar en calquera país emerxente ou en desenvolvemento, con independencia de que sexa ou non elixible para outros instrumentos públicos de apoio á internacionalización. Ademais, como entidade xestora dos fondos estatais Fiex e Fonpyme, Cofides pode financiar proxectos de investimento en calquera país do mundo.
- Cofides non concede subvencións.
- O importe mínimo do apoio por proxecto non adoita ser inferior aos 250.000 euros, e o máximo establécese en torno aos 25.000.000 euros.
- Os préstamos instrúntanse en euros ou dólares de EEUU, e non poden utilizarse para o refinanciamento en mellores condicións de débedas preexistentes.
- Non son proxectos elixibles para Cofides, entre outros:
 - Os que impliquen deslocalización dunha instalación existente en España.
 - Os que supoñan un impacto ambiental ou social desfavorable para o país receptor.



Os produtos financeiros que ofrece son os seguintes:

- **Participacións en capital.** Son sempre minoritarias, transitorias e con pacto de recompra. Non participa na xestión.
- **Instrumentos de cuasi-capital.** Poden ser: préstamos de coinvestimento (con remuneración ligada aos resultados do proxecto) subordinados, participativos ou convertibles en accións. Estes préstamos poden denominarse en euros ou noutras moedas convertibles.
- **Préstamos a medio e longo prazo.** Destinados tanto á empresa que se crea no país de destino, como ao investidor español. Nestas operacións fíxanse os prazos de amortización en función do período de retorno previsto para o proxecto, normalmente entre tres e dez anos. Adóitanse establecer períodos de carencia amplos.
- **Préstamos multiproxecto.** Destinados á posta en marcha de proxectos de investimento en países diferentes.

Os instrumentos que actualmente ofrece Cofides son os seguintes:

- **Fondo para investimentos no exterior (Fiex):** destinado a investimentos temporais nos fondos propios das empresas situadas fóra do noso país.
- **Fondo para operacións de investimento no exterior da pequena e mediana empresa (Fonpyme):** destinado a realizar investimentos nos fondos propios das pequenas e medianas empresas situadas fóra do noso país.
- **Liña de financiamento de investimentos no sector servizos (Finser):** ofrece financiamento en condicións especiais para os proxectos do sector servizos.
- **Liña de financiamento de investimentos no sector turístico (Fintur):** ofrece financiamento en condicións especiais para os proxectos do sector turístico nos que exista algún tipo de interese español.
- **Liña de financiamento de investimentos no sector medioambiental (Finam):** ofrece financiamento en condicións especiais para os proxectos de investimento no sector medioambiental nos que exista algún tipo de interese español.
- **Liña de financiamento de investimentos xeradores de dereitos de emisión de CO2 (Fincarbono):** ofrece financiamento en condicións especiais para os proxectos que se poidan considerar mecanismo de desenvolvemento limpo (MDL) ou mecanismo de acción conxunta (MAC), tal e como os define o Protocolo de Kyoto, para os que sexa necesario acometer investimentos a medio e longo prazo.
- **Liña de financiamento de investimentos de empresas españolas con marca (Finbrand):** ofrece financiamento en condicións especiais para proxectos de internacionalización de empresas españolas con marca, nos casos nos que o sistema financeiro non ofrezca os mecanismos necesarios para iso.
- **Liña de financiamento de investimentos de empresas españolas franquificadoras (Finfranquicia):** ofrece financiamento en condicións especiais para os proxectos de internacionalización de empresas españolas.



¿CANDO CONVÉN?

Será unha opción interesante para as empresas que pretendan introducirse en países en vías de desenvolvemento, vía investimento ou exportación, e que precisen financiamento para activos a medio e longo prazo.

As vantaxes que ofrece son:

- Apoio institucional.
- Posibilidade de dotar o proxecto de maior solidez financeira.
- Prazos amplos.
- Remuneración consistente coa capacidade de xeración de retornos do proxecto.
- Posibilidade de aceptación do risco-país do proxecto.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Compañía Española de Financiación del Desarrollo - Cofides

R/ Príncipe de Vergara, 132

28002 Madrid

Teléfono.- 91 562 60 08

91 745 44 80

Web.- <http://www.cofides.es>



Instituto Galego de Promoción Económica – Igape

Complexo Administrativo de San Lázaro s/n

15703 Santiago de Compostela

Teléfono.- 902 300 903

Web.- <http://www.igape.es>

2.4.4 Seguro de crédito á exportación por conta do Estado ICEX-CESCE

DESCRIPCIÓN

É un seguro que cobre os riscos de impago nunha operación de crédito á exportación. En España está xestionado pola Compañía Española de Seguros e Créditos á Exportación (CESCE) empresa coparticipada polo estado, que ostenta a maioría, entidades financeiras e aseguradoras.

Formalizouse un convenio entre CESCE e o Igape, que permite a empresas exportadoras galegas acollerse á Póliza Master Galicia.

CARACTERÍSTICAS

Á hora de solicitar un seguro crédito á exportación CESCE, **haberá que ter en conta:**

- **País destino da exportación:** as coberturas das pólizas CESCE non están abertas a todos os países, e as condicións difiren duns a outros. Máis información sobre a política de cobertura con cada país en www.cesce.es.
- **Condicións financeiras dos créditos a máis de dous anos:** para que un financiamento a máis de dous anos poida recibir apoio oficial en termos comerciais a través do seguro de crédito á exportación, é preciso que cumpra determinadas condicións, entre as que destacan:
 - Débese pagar anticipadamente polo menos un 15 % do importe da operación.
 - O prazo de amortización do crédito establecerase en función dos países de destino, segundo a clasificación establecida para a OCDE, e establécese en cinco anos para países de categoría I e 10 anos para países de categoría II.
- **O pago de principal do crédito:** realizarase en prazos iguais e regulares, normalmente de seis meses polo menos. O primeiro pago farase seis meses despois do punto de arranque do crédito.
- **Financiamento a tipo de xuro fixo:** o tipo de xuro debe ser o fixado polo consenso (coñecido como tipo CIRR). Se non hai apoio a tipos de xuro, pódese usar un tipo de xuro variable, sempre que sexa en termos de mercado.

Tipos de riscos cubertos: establécese na Orde ECO 180/2003, de 22 de xaneiro, sobre cobertura por conta do Estado de riscos derivados do comercio exterior dos investimentos exteriores e das transaccións económicas co exterior. Son os seguintes:

- **Riscos comerciais a un prazo superior a 24 meses:** os que xorden no ámbito da actuación mercantil privada e o seu prazo excede os 24 meses. Inclúe ademais os riscos correspondentes ao seguro de prospección de mercados, asistencia a feiras, diferenzas de tipo de cambio, garantías bancarias, fianzas a exportadores e a fiadores, obras e traballos no estranxeiro así como os estudos de viabilidade de proxectos e programas.
- **Riscos debidos a circunstancias extraordinarias:** os motivados por:
 - Guerra civil, internacional, revolución, revolta, terrorismo, alteracións substanciais da orde pública ou calquera acontecemento análogo.



- Circunstancias ou sucesos catastróficos, tales como ciclóns, inundacións, terremotos, erupcións volcánicas, accidentes nucleares ou os ocasionados por substancias químicas ou similares.
- **Riscos políticos para determinados países e operacións:** os que teñen a súa orixe nunha actuación soberana dun Estado:
 - Crise de balanzas de pagos ou alteracións significativas da paridade monetaria.
 - Medidas expresas ou tácitas adoptadas por un Goberno estranxeiro, tales como expropiación, nacionalización, confiscación ou incautación, que recaian sobre o comprador estranxeiro ou sobre o investimento español no exterior.
 - Medidas expresas ou tácitas adoptadas polas autoridades españolas.
 - O incumprimento contractual imputable a una entidade pública estranxeira respecto a acordos, contratos, concesións ou compromisos subscritos cos financiadores e investidores que dean lugar a perda, dano ou imposibilidade de desenvolver o contrato.

Non se poderán cubrir os riscos políticos en operacións de prazo inferior a dous anos dirixidas aos seguintes países: os vinte e sete Estados membro da Unión Europea máis Australia, Canadá, Islandia, Xapón, Nova Zelandia, Noruega, Suíza e Estados Unidos de América.

¿CANDO CONVÉN?

Para empresas que operan en ámbitos internacionais, que desenvolva na súa actividade en sectores e zonas politicamente sensibles.



PUNTOS DE INFORMACIÓN

Compañía Española de Seguros y Créditos a la Exportación – CESCE

Velázquez, 74
28001 Madrid
Teléfono.- 902 111 010
<http://www.cesce.es>

Instituto Galego de Promoción Económica – Igape

Complexo Administrativo de San Lázaro s/n
15703 Santiago de Compostela
Teléfono.- 902 300 903
[Web.- http://www.igape.es](http://www.igape.es)

2.4.5 Póliza de Seguro de Inversión no Exterior de CESCE

DESCRIPCIÓN

Xestionada por CESCE, a Póliza de Seguro de Inversión no Exterior ten como finalidade cubrir os riscos de carácter político asociados aos investimentos españois no exterior.

CESCE pode asegurar, a través desta póliza, os investimentos de empresas españolas que se materialicen en creación de empresa nova, adquisición parcial ou total de empresas xa existentes, participación en ampliacións de capital ou en dotacións patrimoniais de empresas, préstamos a cinco anos ou máis vinculados a un investimento español no exterior, reinvestimento, no investimento asegurado, dos seus rendementos e créditos a favor do asegurado resultantes da venda da empresa estranxeira ou da súa disolución ou liquidación.

CARACTERÍSTICAS

Dependendo do tipo de investimento que se desexe asegurar hai dúas **modalidades**:

- **Seguro para o investidor** na dotación patrimonial da empresa estranxeira (fondos propios, achegas permanentes).
- **Seguro dirixido ás entidades financeiras** que realicen un préstamo á filial estranxeira dunha empresa española para financiar un proxecto de investimento novo. Os avais sobre préstamos tamén se cubrirían a través desta modalidade para financiadores.

As principais **características** desta póliza son:

- Non existen limitacións nos importes que se van asegurar.
- É necesario un recoñecemento como investimento estranxeiro, por parte das autoridades do país receptor.
- A cobertura da póliza será de entre 5 e 20 anos, aínda que excepcionalmente se admiten prazos de 3 anos.
- A contribución ao patrimonio da empresa estranxeira realizarase unha vez aprobada a póliza.
- Cobre ata o 99 %, salvo no caso do risco regulatorio, cuxa cobertura máxima é do 80 %.
- Poderase formalizar unicamente cos países para os que CESCE teña aberta cobertura no momento de formalizar a solicitude da póliza.

CESCE pode cubrir as perdas derivadas das **seguintes situacións de risco político**:

- Limitacións ao dereito da propiedade no país receptor (risco regulatorio).
- A falta de convertibilidade ou de transferencia de importes relacionados co investimento, dividendos, amortización de créditos a longo prazo.
- A violencia política.
- O incumprimento de acordos ou a ruptura de compromisos por parte das autoridades ou empresas públicas do país receptor.
- A perda de beneficios motivada pola paralización de actividades por causa de guerra ou violencia política.



¿CANDO CONVÉN?

Para empresas que operan en ámbitos internacionales, que desarrollan su actividad en sectores e zonas políticamente sensibles.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Compañía Española de Seguros y Créditos a la Exportación – CESCE

Velázquez, 74

28001 Madrid

Teléfono.- 902 111 010

<http://www.cesce.es>



2.5. Outros instrumentos financeiros vinculados coa internacionalización

Ademais dos riscos comerciais e políticos que caracterizan as operacións internacionais, existe outro elemento de incerteza asociado á realización dos pagos en **divisas**. Unha vez máis, o mercado financeiro ofrece sofisticados instrumentos para tratar de limitar estes riscos:

- Opcións financeiras
- Forward
- Swap
- Futuros financeiros
- Mercado de produtos derivados

Neste documento preséntanse os swaps e os forwards.



2.5.1 SWAP

DESCRIPCIÓN

Os swaps ou operacións de permuta financeira son “acordos entre dúas partes para o intercambio de fluxos monetarios futuros (pagos ou ingresos) na mesma ou diferente moeda, correspondente a operacións de endebedamento ou investimento, sobre o mesmo nominal e vencemento.”

O obxectivo que se persegue con este instrumento é aliviar o efecto das oscilacións das moedas e dos tipos de xuro.

CARACTERÍSTICAS

Existen as seguintes modalidades de swap:

- **Swap de tipos de xuro:** é a forma máis común. Trátase de operacións de endebedamento que buscan asegurar un tipo de xuro ante posibles variacións á alza. Existe un acordo entre as partes para intercambiar o seu risco de tipos de xuro fixo a un xuro variable ou viceversa.

Implica que ambas as partes teñen unha débeda de idéntico principal pero cun custo financeiro distinto (unha parte teno referenciado a un índice e a outra parte a un tipo fixo); unha parte comprométese a pagarlle á outra parte un tipo de xuro fixado por adelantado sobre un nominal tamén fixado por adelantado, e a segunda parte comprométese a pagarlle á primeira un tipo de xuro variable sobre o mesmo nominal. O único intercambio que se realiza son os pagos de xuro do capital, xa que os pagos correspondentes aos capitais non participan na transacción.

- **Swap de divisas:** é un contrato financeiro entre dúas partes que desexan intercambiar o seu principal en diferentes moedas por un tempo acordado. Non deixa de ser unha variante do swap de tipo de xuro, en que o nominal sobre o que se paga o tipo de xuro fixo e o nominal sobre o que se paga o tipo de xuro variable son de dúas moedas distintas.

Durante o tempo do acordo, as partes pagan os seus xuros recíprocos e ao vencemento os principais son intercambiados ao tipo de cambio orixinal de contado. Unha parte págalle á outra xuros nunha moeda e recibe os xuros nunha segunda divisa.

Hai outras modalidades menos utilizadas:

- **Swaps sobre materias primas:** permite separar o risco de prezo de mercado do risco de crédito, limitando o risco do produtor de materias primas.
- **Swaps de índices bolsistas:** permite intercambiar o rendemento do mercado de diñeiro polo rendemento dun mercado bolsista.

Unha operación de swap ten as seguintes características:

- No momento de contratar unha operación non se realiza intercambio ningún, senón que se efectúa unha promesa de permuta financeira futura, establecéndose o importe teórico, o calendario de pagos, a duración etc.
- Nestas operacións aparece unha entidade financeira como intermediaria para garantir o bo funcionamento da operación e por cuxa actuación é moi posible que as partes contratantes non cheguen a coñecerse. Polo tanto, é unha relación anónima entre o comprador e o vendedor dun contrato de swap.



- Operacións xeralmente de medio e longo prazo (de 3 a 10 anos): trátase de prazos superiores ao dos mercados alternativos de futuros e opcións.

¿CANDO CONVÉN?

Swap de xuros

Recórrese ao swap de xuros cando unha empresa que ten unha débeda a xuro fixo quere convertela en débeda a xuro variable e ao revés ante a súa expectativa de cambio dos tipos.

Vantaxe do swap de xuros

- Permiten cubrir posicións que presentan risco de tipo de xuro, de forma máis económica e por un maior prazo que outros contratos de cobertura (por exemplo, futuros).

Inconveniente do swap de xuros:

- Se cambian as condicións do mercado, aínda que é posible cancelar a operación de swap, pode resultar caro finalizala.

Swap de divisas

O swap de divisas permite endebedarse nunha moeda, euros por exemplo, e ter, mediante unha permuta a dólares, o equivalente a unha débeda en dólares.

Vantaxe do swap de divisas

- Cada unha das partes obtén fondos cun custo menor que se os adquirise directamente.

Inconveniente do swap de divisas:

- Pode ser moi caro finalizar o contrato se as condicións do mercado cambian.



PUNTOS DE INFORMACIÓN

Tramítanse con intermediarios do mercado cambiario, corredores de bolsa de futuros e opcións, ademais de en entidades financeiras.

2.5.2 FORWARD

DESCRIPCIÓN

Son contratos de compravenda nos que o titular se compromete a comprar un activo (tipos de xuro, divisas etc.) por un prezo determinado nunha data predeterminada.

As transaccións forward son un dos instrumentos derivados máis habituais en todo tipo de actividades financeiras.

CARACTERÍSTICAS

Existen distintas modalidades de contrato de forward. As principais son:

- **Forward de tipos de xuro:** tratan de asegurar un tipo de xuro ante posibles variacións futuras.
- **Forward de divisas:** tratan de asegurar un tipo de cambio ante posibles variacións futuras.

Caracterízanse por:

- Son contratos non estandarizados: non se materializan en títulos normalizados, non hai un mercado que actúe como contrapartida, e non son transmisibles a terceiros.
- Non esixe desembolso inicial ningún.
- Unicamente ao vencemento do contrato hai un só fluxo de diñeiro a favor do “gañador”. O valor do contrato descóbrese a posteriori.



¿CANDO CONVÉN?

44

Vantaxes

- Un investidor pode garantir o tipo de xuro da colocación dunha punta de tesourería no futuro, prestando un depósito forward-forward ao prazo e importe desexado.
- Permiten cubrir riscos motivados por fluctuacións no tipo de cambio, asegurando un tipo de cambio fixo no futuro, sexa cal sexa o tipo de cambio vixente no momento de liquidar a operación.

Inconvenientes

- O contrato é vinculante, é dicir, non permite ningunha elección no futuro, como ocorre nas opcións, debendo executalo obrigatoriamente.
- O perdedor pode ser calquera das dúas partes.

PUNTOS DE INFORMACIÓN

Tramítanse con intermediarios do mercado cambiario, corredores de bolsa de futuros e opcións, ademais de en entidades financeiras.