

UNIVERSIDAD DE JAÉN
Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

Trabajo Fin de Grado

**ASPECTOS FINANCIEROS
DEL COMERIO
INTERNACIONAL: MEDIOS
DE PAGO E
INSTRUMENTOS DE
FINANCIACIÓN**

Alumno: Francisco Javier Parra Luque

Mayo, 2016

RESUMEN

Las barreras al comercio internacional cada vez son menores y los procesos de integración de los países avanzan inexorablemente. Además hay que sumar a unos Estados cada vez más concienciados de la necesidad del comercio internacional, de ahí que cada vez se fomente más. Para que una compañía consiga llevar a buen fin sus operaciones de comercio internacional, tiene que conocer a fondo las diferentes soluciones financieras a su alcance, para poder intercambiar los bienes y servicios de manera eficaz y eficiente. Para esto, elegir los medios de pago y los instrumentos de financiación correctos, con sus ventajas y desventajas, será de vital importancia para poder superar las dificultades que se presenten en el comercio exterior de las compañías. En este trabajo se analizan todos estos aspectos financieros del comercio internacional con el fin de ofrecer una visión lo más completa posible de sus características.

ABSTRACT

Barriers to international trade are dwindling and integration processes countries go forward inexorably. Also we have to add some States increasingly conscious of the need of international trade, therefore increasing further it more. The company has to know completely all the financial available in order to succeed in its external operations. In this way, it could get goods and services effectively and efficiently. To do this, the company should choose the method of payment and financing instruments right, with its advantages and disadvantages. It will be vital to overcome the difficulties that appear in the international trade of the companies. In this paper all these financial aspects of international trade are analyzed in order to provide an overview as complete as possible of their characteristics.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	9
1. ASPECTOS BÁSICOS DEL COMERCIO EXTERIOR.....	10
1.1 CONCEPTO DEL SECTOR EXTERIOR.....	10
1.2 PARTICULARIDADES Y OPORTUNIDADES DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	10
1.3 MAPA Y DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	12
1.4 LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LOS PRINCIPALES ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES.....	14
1.5 LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL.....	17
2. INSTRUMENTOS DE COBRO Y PAGO EN LAS OPERACIONES INTERNACIONALES.....	19
2.1 PARTICULARIDADES DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES.....	19
2.2 CRÉDITO DOCUMENTARIO.....	19
2.3 CHEQUE PERSONAL Y CHEQUE BANCARIO.....	23
2.5 REMESAS.....	29
2.6 LEASING FORFAITING Y FACTORING INTERNACIONAL.....	32
3. FINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y DE LAS IMPORTACIONES	37
3.1 FINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES.....	37
3.1.1 PREFINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES.....	38
3.1.2 POSTFINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES.....	39
3.1.3 FINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN LA DIVISA	40
3.2 FINANCIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES.....	40
3.2.1 TIPOS DE FINANCIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES	40
3.2.2. MONEDA DE FINANCIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES.....	41
4. APOYO OFICIAL AL COMERCIO EXTERIOR	42
4.1 INTRODUCCIÓN.....	42
4.2 EL FONDO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA	42
4.3 EL CRÉDITO COMERCIAL EN CONDICIONES (OCDE)	43
4.4 EL CONVENIO DE AJUSTE DE INTERESES (CARI).....	44
4.5 LÍNEAS DE MEDIACIÓN ICO.....	46

5. COBERTURA DE LOS RIESGOS COMERCIALES EXTERIORES.....	49
5.1 TIPOS DE RIESGOS: MEDIOS DE PAGO Y COBERTURAS	49
5.2 EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN	49
5.3 COBERTURA DEL RIESGO DE CAMBIO	51
CONCLUSIONES.....	52
BIBLIOGRAFÍA.....	54

ÍNDICE TABLAS Y FIGURAS

TABLA 1. DIFERENCIA ENTRE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ESPAÑOLAS 2002-2013.....	12
TABLA 2: EXPORTACIONES Y PRODUCCIÓN MUNDIAL DE MERCANCÍAS 2010-2014.....	13
TABLA 3: VARIACIÓN DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS 2010-2014.....	14
TABLA 4: TIPOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.....	15
TABLA 5: PRINCIPALES MEDIOS DE COBRO Y PAGO.....	32
FIGURA 1. FUNCIONAMIENTO CRÉDITO DOCUMENTARIO.....	21
FIGURA 2: ESQUEMA OPERATIVO DEL CHEQUE PERSONAL.....	25
FIGURA 3: ESQUEMA OPERATIVO DEL CHEQUE BANCARIO INTERNACIONAL.....	26
FIGURA 4: ESQUEMA OPERATIVO DE LA ORDEN DE PAGO SIMPLE.....	28
FIGURA 5: ESQUEMA OPERATIVO DE LA REMESA SIMPLE.....	30
FIGURA 6: ESQUEMA OPERATIVO DE LA REMESA DOCUMENTARIA.....	30
FIGURA 7: ESQUEMA OPERATIVO DEL LEASING INTERNACIONAL.....	33
FIGURA 8: ESQUEMA OPERATIVO DEL FORFAITING INTERNACIONAL.....	35
FIGURA 9: ESQUEMA OPERATIVO DEL FACTORING DE EXPORTACIÓN.....	36
FIGURA 10: FUNCIONAMIENTO DE LAS LÍNEAS DE MEDIACIÓN ICO.....	47
FIGURA 11: LÍNEA ICO INTERNACIONAL.....	48

INTRODUCCIÓN

Cada vez existen menos barreras para el comercio exterior y la integración entre los diferentes Estados es mayor. Los países son más conscientes de que deben de realizar procesos de integración, como las uniones aduaneras. Para el correcto desarrollo de las operaciones el comercio internacional, las empresas tienen que conocer todas las soluciones financieras que existen, para así realizar un intercambio de bienes y servicios lo más eficaz y eficiente posible.

Por un lado es interesante que tenga conocimiento de los distintos medios de pago que se suelen utilizar en las transacciones comerciales internacionales, para poder elegir el que más se ajuste a sus necesidades. Igualmente, le conviene conocer distintas posibilidades de obtener financiación para sus operaciones de exportación e importación, a través de distintos productos financieros que puedan hacerle más fácil su actividad comercial con el exterior.

El objeto del presente trabajo es profundizar en estos aspectos financieros del comercio internacional. Tanto con distintos medios de pago que existen, cómo los instrumentos de financiación y las principales entidades de apoyo disponibles para facilitar a las empresas el comercio exterior.

Si bien, inicialmente, el objetivo que se planteó fue la realización de un análisis tanto cuantitativo como cualitativo de los diferentes productos financieros, la falta de datos estadísticos disponibles, motivó la simplificación del objetivo a una descripción de las características concretas y peculiares de cada uno de ellos.

Para la elaboración de este trabajo se ha llevado a cabo una revisión de la bibliografía existente sobre el tema (fundamentalmente manuales). Para poder exponer ordenadamente las ideas principales obtenidos de su análisis. Igualmente, se ha utilizado la información de diferentes organismos relacionados con el comercio mundial y publicados a través de distintos informes en sus respectivas páginas webs.

El trabajo se ha dividido en cinco partes además de esta introducción, un epígrafe dedicado a las conclusiones y otro final en el que se recoge la bibliografía consultada.

La primera parte se centra en la importancia que tiene el sector exterior para los países y las diferentes cuestiones que lo abordan, como son las particularidades y las oportunidades que presenta. Además se identifican los diferentes grados de integración. Para terminar, se hace un análisis sobre la evolución sobre el sector exterior español.

La segunda parte del trabajo está basada en los aspectos cualitativos que presentan los medios de pago del comercio internacional. Se abordan los más usuales, con sus principales características y un esquema en el que se especifica su funcionamiento.

En la tercera parte del trabajo, se profundiza en las diferentes fórmulas para la financiación de las exportaciones y las importaciones.

A continuación se hace referencia a los principales organismos oficiales de apoyo al comercio exterior de cuya actividad se pueden aprovechar los empresarios españoles para sus operaciones internacionales. Asimismo, se destacan sus principales características y los requisitos que deben reunir los empresarios para poder acceder a ellos.

En la última parte del trabajo se aborda el problema a la hora de cubrir los riesgos que presenta el comercio exterior, indicando los diferentes métodos para hacer frente a los mismos, así como los principales medios para cubrirlos.

1. ASPECTOS BÁSICOS DEL COMERCIO EXTERIOR

1.1 CONCEPTO DEL SECTOR EXTERIOR

Las relaciones comerciales que un país tenga con el resto de países se conoce como comercio exterior de dicho país. Hay que hacer una distinción entre el comercio internacional o mundial y el comercio exterior. El primero es fruto de todos los intercambios que se producen en el mundo y el segundo es aquel que desarrolla un país determinado y el resto de los países, siendo este una porción del comercio internacional (Arteaga Ortiz, J., 2013).

Ambos se miden a través de estadísticas esenciales hoy en día para la mayoría de los países, dada la importancia con la que inciden en una economía las transacciones mundiales de mercancías, servicios y capitales.

1.2 PARTICULARIDADES Y OPORTUNIDADES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional, según Muro Gil, J. F. (2012), cada vez tiene más relevancia en las economías, siendo pieza clave de estas. Cuando hablamos de comercio exterior hay que diferenciar el tipo de operación que estamos utilizando, siendo las más habituales las importaciones y exportaciones. Estas operaciones tienen una serie de particularidades respecto a las operaciones que se realizan en ámbito nacional.

que, en el comercio internacional, las mercancías viajan a través de un transporte multimodal y están expuestas a diferentes riesgos, por lo que los seguros serán esenciales. También es muy importante asegurar las operaciones frente a las distintas fluctuaciones que pueda sufrir una divisa, ya que son operaciones que normalmente transcurren en periodos largos.

Los factores determinantes de las condiciones del pago en las operaciones de compraventa internacional son: *“el plazo pactado, por el cual el comprador realiza el pago; la moneda, cifrada en el contrato comercial internacional entre las partes, en el que el comprador/importador realiza el pago; la forma, en la que el importador realizará el pago; el medio, por el cual el comprador/importador realiza el pago”* (Eslava, J. y Cáceres, D., 2006).

En cuanto a las oportunidades, Anguita Morera, A. (2012) señala que, mediante el comercio exterior, se adquieren bienes y servicios de países que son más productivos, es decir, que son más eficientes que nosotros. De este modo, cada país se podrá especializar en la producción de los bienes y servicios en los que se pueda conseguir una ventaja competitiva significativa y aporte un valor extra frente a los países exteriores.

Para alcanzar este objetivo tenemos que llevar a cabo una especialización internacional, ya que, gracias al comercio exterior, podremos aprovechar economías de escala. De este modo, al centrarnos en los productos en los que podamos obtener una ventaja competitiva podremos producir a un menor coste por unidad, al aumentar la producción para vender al exterior. Del mismo modo, se fomenta la competencia, ya que las empresas con comercio exterior tienen más incentivos en cuanto a la innovación y, de este modo, seguir manteniendo su ventaja competitiva, ya sea a través de la diferenciación de los productos, mejorando la calidad de los mismos, o reduciendo sus costos (Eiteman, K. 2011).

Otra ventaja que tiene el comercio exterior es la salida que supone frente a una saturación en el mercado nacional. En España, esto ha sido usado por las empresas, ya que, dada la situación en la que se encuentra el mercado interior, el mercado internacional ha supuesto una ayuda para la economía de las empresas. En la tabla 1 podemos observar cómo desde el año 2002 al 2007 la diferencia entre importaciones y exportaciones no para de crecer, para posteriormente reducirse de manera constante hasta el año 2013, exceptuando el año 2010 que creció. Además puede apreciarse como las importaciones en el periodo crecieron un 42,75%, mientras que las exportaciones crecieron un 75,76%.

Tabla 1. Diferencia entre exportaciones e importaciones españolas 2002-2013
(Millones de euros y Tasa de Variación (%))

Año	Importación	Exportación	Diferencia	Tasas Variación		
				Importaciones	Exportaciones	PIB
2002	175.267,90	133.267,70	42.000,20	-	-	-
2003	185.113,70	138.119,00	46.994,70	5,62	3,64	3,2
2004	208.410,70	146.924,70	61.486,00	12,59	6,38	3,2
2005	232.954,50	155.004,70	77.949,80	11,78	5,50	3,7
2006	262.687,20	170.438,60	92.248,60	12,76	9,96	4,2
2007	285.038,30	185.023,20	100.015,10	8,51	8,56	3,8
2008	283.387,80	189.227,90	94.159,90	-0,58	2,27	1,1
2009	206.116,20	159.889,60	46.226,60	-27,27	-15,50	-3,6
2010	239.630,10	186.458,50	53.171,60	16,26	16,62	0
2011	263.140,70	215.230,40	47.910,30	9,81	15,43	-1
2012	257.945,60	226.114,60	31.831,00	-1,97	5,06	-2,6
2013	250.195,20	234.239,80	15.955,40	-3,00	3,59	-1,7

Fuente: Instituto Nacional Estadística. (2013) y elaboración propia.

1.3 MAPA Y DESARROLLO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Hoy en día, debido a la globalización, las relaciones económicas de un país con el exterior, tienen más importancia para estudiar el funcionamiento de una nación. Casi todos los estados tienen economías entrelazadas con otros países, por lo que los cambios que se produzcan en el entorno internacional afectan a la economía nacional. Siendo la alteración más importante el surgimiento económico y comercial de las economías emergentes conocidas como BRICS (China, India, Brasil, India o Sudáfrica) (Pou, V., 2015).

La otra gran transformación, según indica Alonso Rodríguez, J.A. (2013), es la referente a la tecnología y la innovación en procesos productivos y en las relaciones exteriores, abaratando las actividades transnacionales. Los avances tecnológicos y la libertad de movimientos de capital han favorecido que se produzca una deslocalización de los procesos productivos, gracias a la competitividad que tienen las economías en desarrollo. Los países que han recibido esta deslocalización son principalmente los del sudeste asiático, Centroamérica y los países del Este de Europa.

Por este motivo, las empresas transnacionales, se han convertido en agentes económicos centrales, al incrementarse de manera considerable el comercio mundial de bienes, seguido por el de servicios, aunque en menor medida.

En la tabla 2 se observa una evolución creciente de las exportaciones y de la producción mundial de mercancías, pero con una intensidad que se reduce en el año 2014.

Tabla 2: Exportaciones y producción mundial de mercancías (2010-2014)

Tasa de Variación (%).

	2010-2014	2012	2013	2014
Exportaciones mundiales de mercancías	3,5	2,5	3	2,5
Productos agrícolas	3,5	1,5	3	2,5
Combustibles y productos de las industrias extractivas	1,5	3	0,5	1
Manufacturas	4	2	2,5	4
Producción mundial de mercancías	2,5	2	2	2
Agricultura	2,5	1,5	5,5	1,5
Industrias extractivas	1,5	2,5	0,5	2,5
Industrias manufacturas	2,5	2,5	1,5	2,5
PIB mundial real	2	2	2	2

Fuente: Organización Mundial del Comercio (2015) y elaboración propia.

Como se puede observar en la Tabla 2, esta desaceleración del ritmo de expansión, ha sido mayor en los productos agrícolas, mientras que en combustibles apenas se redujo y en manufacturas aumentó. En cuanto a la producción mundial, la partida que más se vio afectada, en cuanto a una reducción, fue la de agricultura. Mientras que las industrias extractivas y las industrias de manufacturas incrementaron sus partidas. Por último el PIB Mundial Real se mantuvo estable durante los años indicados en la tabla.

En la tabla 3 se puede observar el crecimiento del comercio internacional por determinadas regiones y economías. La media del mundo para el periodo 2010-2014 en cuanto a las exportaciones fue una tasa del 3,5%, hay zonas en las que las exportaciones han crecido por encima de la media, como pueden ser Estados Unidos, México, Australia y China. En cuanto a las importaciones, la tasa para el mismo periodo es del 3% y hay zonas como México, China e India, por encima de la media. Además, en general, en la mayoría de las zonas, la tasa de exportaciones ha crecido más que la de las importaciones, por ejemplo en América del Norte, Australia o China.

Tabla 3: Variación exportaciones e importaciones mundiales de mercancías (2010-2014)
Tasa de Variación (%)

EXPORTACIONES				IMPORTACIONES		
2010-2014	2013	2014		2010-2014	2013	2014
3,5	3	2,5	Mundo	3	2	2,5
4,5	2,5	4	América del Norte	3,5	1	4,5
4	2	5,5	Canadá	2,5	1,5	2
6	4,5	7,5	México	6	3	7
4,5	2,5	3,5	USA	3	1	4,5
2	2	-1,5	América del Sur y Central	3,5	3,5	-2,5
2,5	2,5	1,5	Europa	1	0	2,5
2,5	2	2	Unión Europea	1	-0,5	3
-1,5	-5	1,5	Noruega	1,5	1,5	1
4,5	16	-6	Suiza	-2,5	2	-13
1	1	0	Comunidad Estados Independientes	2,5	-1	-10
4,5	5	4,5	Asia	4,5	5	3,5
4,5	6	6	Australia	2,5	-2,5	2
7,5	7,5	7	China	6,5	10	4
6	8,5	3	India	4,5	-0,5	3
4	-2	0,5	Japón	3	0,5	2,5

Fuente: Organización Mundial de Comercio (2015) y elaboración propia.

1.4 LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LOS PRINCIPALES ORGANISMOS ECONÓMICOS INTERNACIONALES

Existe una economía mundial con un grado de internacionalización en constante incremento, con países cada vez más integrados entre sí en diferentes bloques. Esta formación de bloques comerciales permite la libre circulación de mercancías en su interior al eliminar las barreras que había con anterioridad, como los aranceles o los contingentes. Existen varios tipos de niveles de integración, siendo, hasta ahora, el de la Zona Euro de la

Unión Europea el mayor exponente de estos, al tener, además de otros aspectos, una política monetaria única para todos sus estados miembros. Del mismo modo que al firmar los tratados los países refuerzan sus lazos comerciales, mantienen los que tienen contra el resto de bloques, aunque estas barreras son cada vez menores (Cuenca, E. y Navarro, M., 2012).

Existe una clasificación dependiendo del grado o la modalidad de integración entre los estados miembros, reflejada en la tabla 4, partiendo del menor grado de integración.

Tabla 4 Tipos de integración económica

ACUERDO PREFERENCIAL
Ventajas arancelarias y comerciales
ZONA LIBRE COMERCIR
Eliminación de obstáculos, aduaneros y comerciales.
UNIÓN ADUANERA
Protección externa común
Libertad de movilidad de factores de producción
UNIÓN ECONÓMICA
Coordinación de objetivos macroeconómicos comunes y regionales
UNIÓN MONETARIA
Moneda única e institución monetaria supranacional
UNIÓN POLITICA
Integración completa de las economías. Políticas comunes en materia de asuntos exteriores, defensa, interior, etc.

Fuente: Coll Tor, P. y Soler García, D. (2015) y elaboración propia.

Según de Nim, J. M. (2016), se está negociando un tratado de libre comercio entre EEUU y la Unión Europea, el cual recibe el nombre original de Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones, con sus siglas en inglés de TTIP. SE trata del proyecto más ambicioso que se ha tenido hasta ahora, aunque no está exento de polémica por el hermetismo con el que se están realizando las negociaciones.

Los Estados Unidos son los abanderados en cuanto a la integración en los últimos años, pues al TTIP anteriormente mencionado, tenemos que sumarle el TTP (Tratado de

Asociación Transpacífico). Es un acuerdo entre los Estados Unidos y once de las principales economías del pacífico. Este pacto supone un 40% de la economía mundial y espera crear unos beneficios de 200.000 millones de dólares al año (Erice, M., 2015).

Las instituciones económicas internacionales tienen más importancia que nunca hoy en día, pues nos encontramos ante un mundo cada vez más globalizado en el que sin una correcta guía marcada por estas instituciones, no podría desarrollarse plenamente. Hay que distinguir entre organismos de cooperación, que sólo formulan recomendaciones y propuestas sin que se vea afectada la soberanía de los estados miembros, y los organismos de integración, que sí influyen en la soberanía de sus estados miembros y a la vez tienen objetivos más ambiciosos. (Muro Gil, J. F., 2012).

El mejor ejemplo de organismo de integración es la Unión Europea y todas las instituciones que han conducido a ella. Ahora nos limitaremos a ver los principales organismos de cooperación económica internacional.

Según Calvo, O. (2010), las instituciones más importantes serían la OMC (Organización Mundial de Comercio), el FMI (Fondo Monetario Internacional), el Banco Mundial y la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico). A continuación se explican los aspectos más relevantes de cada institución según este autor.

a) La OMC: se crea el 1 de enero de 1995 en Uruguay. Se encarga del desarrollo y liberación del comercio mundial y de solucionar los posibles conflictos de los estados miembros. La OMC sustituyó al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade o Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), que se había fundado en 1948. Actualmente cuenta con 148 miembros y se celebran cumbres cada 2 años (OMC: "Entender la OMC: Quiénes somos").

La OMC está sujeta a cuatro principios básicos.

- a. Cláusula de nación más favorecida. Los estados miembros están obligados a conceder el mismo trato a todos los estados miembros.
- b. Principio de transparencia. Sólo se podrá aplicar aranceles y nunca otras medidas restrictivas.
- c. Principio de no discriminación. Tiene que haber una competencia real entre los estados miembros, regulando prácticas como el dumping, las subvenciones, etc.
- d. Los países que se encuentren en vías de desarrollo se verán favorecidos con la protección de su industria.

b) El FMI. Se crea en 1944 como parte vertebral del sistema financiero internacional que se constituyó en Bretton Woods, estableciendo las normas que rigen los mercados financieros y regulando los mismos. Desde entonces, ayuda a los países que atraviesan problemas en su balanza de pagos, siempre y cuando apliquen las medidas que el FMI dicte. Aunque este organismo se encarga de garantizar el correcto funcionamiento del sistema financiero internacional, no ha conseguido poner fin a los principales problemas que limitan las relaciones económicas internacionales. Estas son la volatilidad en los tipos de cambio, la deuda exterior que tienen los países en vías de desarrollo y las desequilibrios de las balanzas comerciales (FMI: "Datos básicos").

c) El Banco Mundial. Contiene agencias y bancos regionales, cuya finalidad es la de fomentar la inversión, a través de recursos financieros a largo plazo, en los países con un desarrollo menor. La financiación se produce a través de recursos propios y los obtiene de las cuatro instituciones que lo integran: el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD), la Asociación Internacional de Desarrollo (AID), la Corporación Financiera Internacional (CFI) y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI). Todas estas instituciones fomentan la economía en los países más pobres, al abrirles nuevos mercados y, de esta manera, obtener grandes pedidos (Banco Mundial: "Quiénes Somos").

d) La OCDE. La Organización para Cooperación y Desarrollo Económico se fundó en 1961. Desde entonces sus cumbres, conocidas como "Cumbres del G7", sirven como lugar de encuentro para las máximas economías globales. En ellos se realizan estudios sobre la coyuntura económica de los países, el análisis de los impedimentos del comercio y la inversión global (OCDE: "Acerca de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico").

1.5 LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL

Desde que en los años sesenta del siglo pasado España entrara a formar parte del Fondo Monetario Internacional, la economía española ha experimentado un aumento en su comercio exterior. Con un crecimiento del 7% hasta el año 1974, año en el cual comenzó una crisis debido al encarecimiento del petróleo por una subida de precios acordada por la Organización de Países Exportadores de Petróleo OPEP, que no acabaría hasta el año 1985. (Moreno Gormaz, J. E., 2013).

El aumento más importante que experimentó el sector exterior de España fue a partir del año 1986, con la adhesión a la Comunidad Económica Europea. Según Sánchez, M. y Laguna N. (2012), existen cuatro etapas constatables:

1) 1986-1990, El impacto de la adhesión: se aumentó el déficit comercial porque la recuperación interna hacía que se produjeran más importaciones, mientras que las exportaciones no crecieron al mismo ritmo. La balanza servicios aumentó debido al incremento del turismo. En cuanto a las inversiones, aumentaron de forma considerable al haber una fuerte entrada de capitales, sobre todo en inversión en cartera. Por estas circunstancias, se incrementaron nuestras reservas.

2) 1990-1993, Una nueva etapa recesiva: con el aumento de reservas anterior, se incrementó la demanda de peseta, apreciándose ésta, aumentando las importaciones y dificultando la exportación. Debido a esto, se tuvieron que tomar medidas de ajuste interno que frenaron la demanda interna y ralentizaron las importaciones, por las devaluaciones de la peseta.

- 1994-2007, Crecimiento y fin del ciclo expansivo: los primeros años de esta etapa, hasta 1999, estuvieron caracterizados por ritmos apreciables de crecimiento en un entorno de estabilidad macroeconómica. Esto ayudó a que nuestra economía mostrase capacidad de financiación al resto del mundo. Pero a partir de 1999 el saldo de cuenta corriente se deterioró y se retornó a la necesidad de financiación con el resto del mundo.

- 2007-Presente, La crisis económica: en el año 2007 se inicia una gran crisis mundial. El impacto real fue en 2008, con implicaciones sobre los flujos de comercio mundial, con un descenso sin precedentes en 2009. En el 2010 hay síntomas de recuperación con un repunte inflacionista por el encarecimiento de las materias primas. Pero llegó la crisis al sector bancario, aunque había superado las diferentes pruebas a las que era sometido, cuando tuvo que hacer frente a la realidad, no resistió. En 2012 se produjo un rescate bancario para sanear el sistema financiero a través del FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria), avalado por la UE (Unión Europea) hasta los 100.000 millones de euros. No obstante, en los últimos meses hay indicadores que reflejan esta etapa ha quedado atrás. De hecho, en 2015, la prima de riesgo bajó de los 100 puntos y el empleo ascendió de nuevo. A pesar de ello, estamos aún lejos de situarnos en una etapa en la que la economía vuelva a crecer de manera estable (Calvo, P., 2015).

En 2016, se cumplen 30 años desde que España entró a formar parte de la Comunidad Económica Europea. En la actualidad, hay muchas voces escépticas en cuanto a la pertenencia de España a la Unión Europea, haciendo hincapié en que las medidas que ha

adoptado el Banco Central no son las correctas. Pero lo que no hay duda es que España ha salido fortalecida de su adhesión, ya que España se ha globalizado a través de Europa (Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación: *“España en el mundo globalizado”*).

2. INSTRUMENTOS DE COBRO Y PAGO EN LAS OPERACIONES INTERNACIONALES

2.1 PARTICULARIDADES DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES

En todas las operaciones comerciales internacionales, existe una cláusula en el contrato de compraventa en la que se indica cómo debe liquidarse la operación, siendo unos de los aspectos más importantes, además de la moneda en la que se realizará dicho pago. En estas operaciones, el vendedor intentará garantizar todo lo que pueda el cobro y el comprador tratará de asegurar la recepción de la mercancía. Dependiendo del grado de confianza que tengan respectivamente, las partes de la operación seleccionarán un medio de pago u otro. Se elegirá un medio que equilibre coste y seguridad. Además, hay que tener en cuenta que las operaciones internacionales representan un mayor grado de riesgo (Eslava, J. 2012).

Según Jerez Riesco, J. L. (2011), hay dos grandes grupos de medios de cobro internacionales, los simples y los documentarios.

a) Los simples, indican que un documento financiero o efecto comercial será lo que soporte el pago. Estos medios de pago no generan flujo documentario, pudiéndose efectuar el pago por anticipado o con posterioridad a la entrega y recepción de la mercancía, según las condiciones que figuren en el contrato.

b) Los documentarios, en los que el pago está comprometido a que el exportador entregue la documentación previamente establecida en el contrato comercial. El conjunto documental representa a la mercancía, por lo que se establece, o se puede establecer, la simultaneidad del intercambio.

A continuación se exponen las principales características de las distintas opciones de medios de pago según (Moreno Gormaz, J. E. 2013).

2.2 CRÉDITO DOCUMENTARIO

Es el medio de pago internacional que más se usa y el más caro. Es utilizado cuando no existe confianza entre las partes del contrato, ya que presenta una seguridad de cobro

máxima para el exportador. El importador no pagará hasta que el exportador no demuestre documentalmente que la mercancía está disponible en el lugar y condiciones acordadas. Al otorgar una seguridad de cobro garantizada, tiene unos costes y gastos bancarios altos.

Los créditos documentarios disponen de una legislación privada, mediante la cual son regulados. Esta legislación se encuentra recogida en “Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios”, redactados por la Cámara de Comercio Internacional de París.

Las partes más importantes que participan en los créditos documentarios empiezan por el Beneficiario y el Ordenante. El Beneficiario es el exportador y el Ordenante es el importador.

Otra cuestión no menos importante es que debe quedar clara en el contrato, es la referente a las fechas, siendo estas la fecha máxima para embarcar la mercancía, la fecha máxima de validez del crédito documentario en la que el exportador puede presentar la mercancía (normalmente los 21 días siguientes al embarque) y la fecha en la que el crédito documentario vence, indicando si el pago es a vista o pago aplazado.

El tercer elemento importante del crédito documentario son los bancos: Banco Emisor o Banco Intermediario. El Banco Emisor es el banco del importador, el cual abre el crédito documentario tras estudiar el riesgo asumido y comprometiéndose a pagar si se cumplen todas las condiciones reflejadas. El Banco Intermediario sólo interviene a petición del banco emisor o del exportador.

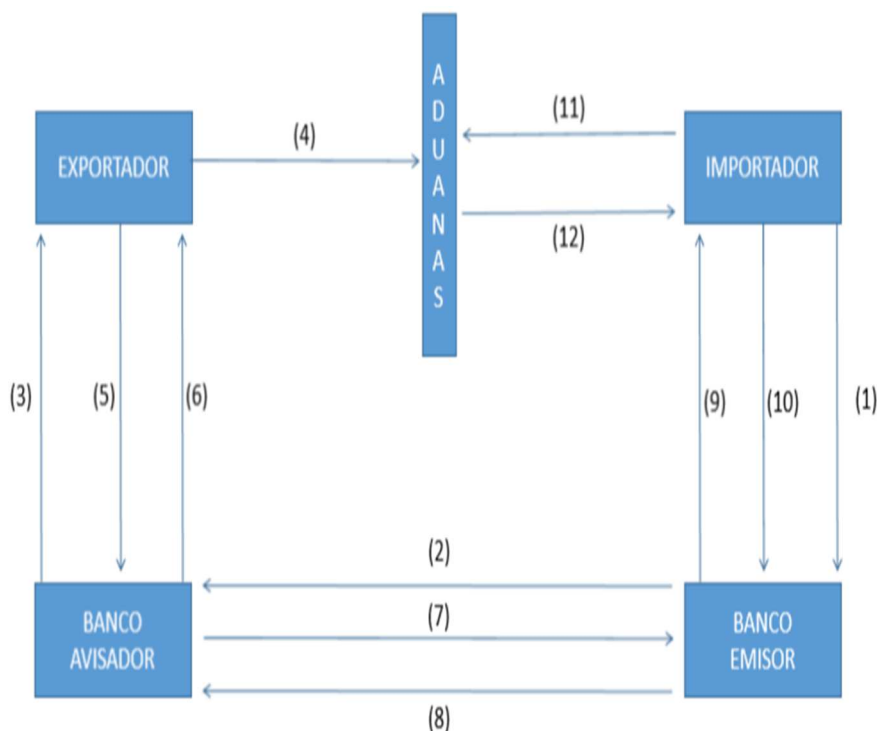
El banco emisor puede adoptar otros roles. Aunque no siempre tiene porque ser éste e intervenir otros bancos terceros en la operación. El Banco Emisor puede asumir también el papel de Banco Avisador, Confirmador, Pagador o Negociador. Mientras que el Banco Intermediario también puede ser el Banco Avisador. A continuación se explica, en qué consiste cada uno de estos bancos.

- Banco Avisador: cuando recibe el crédito documentario del banco emisor, se encarga de comunicar al exportador la apertura del mismo. Tiene la obligación de comprobar que el crédito documentario es auténtico y de indicar al exportador su apertura.
- Banco Confirmador: hace frente a los compromisos reflejados en el crédito documentario en caso de que el banco emisor no haga frente.
- Banco Pagador: tiene la obligación de hacer el pago al exportador. Si el crédito documentario fuese a través de letras y las acepta, se convertirá en banco aceptante, debiendo pagar al beneficiario cuando venzan.

- Banco Negociador: se encarga de descontar los efectos que han sido emitidos por el banco emisor contra sí mismo o contra un banco tercero designado por éste. Si el banco negociador fuese confirmador a la vez, el descuento o negociación se hará sin recurso contra el exportador.

En la figura 1 se recoge un esquema del funcionamiento de un crédito documentario.

Figura 1. Funcionamiento Crédito Documentario



Fuente: Sánchez, M. y Laguna, N. (2012) y elaboración propia.

Según Sánchez, M. y Laguna, N. (2012), el funcionamiento de la Figura 1 tiene los siguientes pasos:

1. En función de lo acordado entre importador y exportador, el ordenante, que normalmente coincide con el importador, solicita al banco emisor la apertura del crédito documentario.
2. Normalmente el banco emisor se encuentra en el propio país del importador, aunque puede estar en un tercer país. El banco emisor comunicará a otro banco del país del exportador, que se ha abierto un crédito documentario a favor de este.
3. El banco avisador comunica al exportador, que dichos fondos están a su disposición tan pronto cumpla las condiciones establecidas en su acuerdo con el importador.

4. El acuerdo puede consistir en que, a partir de ese momento, el exportador comience con la producción o que despache la mercancía para su destino al país del importador.
5. El exportador entrega al banco avisador los documentos que acreditan que la mercancía ha salido con destino al país del importador.
6. Los documentos serán analizados por el banco avisador, el cual comprueba que se atañen a lo estipulado en el contrato. Una vez realizada la comprobación y si todo es correcto, pone a disposición del exportador el crédito que fue abierto.
7. El banco avisador informa al banco emisor esta circunstancia, al mismo tiempo que remite los documentos.
8. El banco emisor reembolsa al banco avisador la cantidad entregada al exportador en el punto 6.
9. El banco emisor entrega los documentos al importador.
10. El banco emisor carga el importe al importador en su cuenta.
11. El importador despacha la mercancía a libre práctica mediante un agente de aduanas.
12. El importador dispone de la mercancía.

Dependiendo del tipo de garantías que el importador merezca del banco emisor, pueden variar las características del crédito documentario. Según Moreno Gormaz, J. E. (2013), las principales clases de créditos documentarios dependen de los compromisos contraídos con los diferentes bancos. Estas clases son las siguientes:

1. Según el compromiso contraído con el banco emisor y la certeza de cumplimiento que obtiene del beneficiario:
 - a) Crédito documentario revocable. Aquel que puede ser revocado o modificado mediante un acuerdo entre ambas partes. Este tipo de crédito documentario no representa ninguna garantía para el exportador.
 - b) Crédito documentario irrevocable. Sólo puede ser revocado o modificado si hay un acuerdo entre las partes. El compromiso de pago del banco es un compromiso firme de pagar, aceptar o descontar los efectos. Los créditos documentarios se consideran irrevocables salvo que, expresamente, se establezca lo contrario.
2. Según el compromiso adquirido con el banco avisador, la función de éste puede consistir en avisar, pagar o confirmar:
 - a) Confirmado. El banco avisador se responsabiliza solidariamente con el banco emisor del cumplimiento de las obligaciones.

- b) No confirmado. El banco avisador no se responsabiliza solidariamente con el banco emisor del cumplimiento de las obligaciones. En estos casos el banco intermediario solamente tiene las obligaciones de avisar y/o pagar al beneficiario.

3. Según la forma de realización:

- a) Documentos contra pago en las cajas del banco emisor o del banco avisador. Es decir, los documentos a cuya presentación se hace efectivo el crédito pueden ser presentados en el banco emisor o en el banco avisador. La presentación de documentos en el banco avisador es más cómoda para el exportador, que la presentación en el banco emisor.
- b) Créditos con cláusula roja. Cuando un crédito lleva esta condición, permite al beneficiario gozar de un anticipo parcial o total del importe del crédito. Suele ocurrir sobre todo cuando se necesita de la apertura de un crédito documentario para comenzar con la producción.

4. Por la forma de cesión pueden ser:

- a) Transferible. Aquel en el que el exportador puede indicar al banco que el crédito sea utilizado, en parte o en su totalidad, por uno o más beneficiarios adicionales. Es frecuente la utilización de esta modalidad para hacer frente a los pagos que el fabricante de la mercancía necesita efectuar a sus proveedores.
- b) No transferible. El crédito tan sólo puede ser utilizado por el exportador.

5. Según las posibilidades de utilizar parcialmente el crédito:

- a) Divisibles: es posible utilizarlos parcialmente, y resultan muy útiles en los contratos de suministro o en las relaciones comerciales frecuentes.
- b) Indivisibles: sólo se pueden utilizar una vez por entero.

Estos son los créditos documentarios más utilizados como instrumento de pago en el comercio internacional. Existen más tipos atendiendo a diversos criterios. Sin embargo los que no se han recogido son menos utilizados¹.

2.3 CHEQUE PERSONAL Y CHEQUE BANCARIO

El cheque es un título valor por el que el librador ordena, previa provisión de fondos en un banco, que pague a la vista a una persona concreta o al tenedor de dicho título, cuando sea presentado.

Hay dos tipos de cheques, según Moreno Gormaz, J. E. (2013):

¹ En Martín Marín, J. L. y Téllez Valle, C. (2006) puede consultarse una clasificación más amplia de los créditos documentarios.

- a) Cheque personal o de cuenta. Consiste en que un cheque se libra por un particular contra su cuenta en su entidad financiera.
- b) Cheque bancario. Un cliente da instrucciones a su banco para que libere un cheque contra una sucursal u otra entidad corresponsal.

En el ámbito internacional, el exportador tendrá más interés en cobrar mediante cheque bancario ya que, según Carle, G. C. (2014), proporciona las siguientes ventajas:

a) Agilidad en el cobro. Normalmente las entidades financieras toman los cheques como “en negociación salvo buen fin”, mientras que el cheque personal se toma en descuento o gestión de cobro. Al tomarlo en negociación se abona el importe del cheque que el exportador tiene en la entidad financiera o, si se devolviese, se repondrán los fondos. Cuando es en gestión de cobro, el importe se abona por la entidad financiera a su cliente, sólo cuando haya obtenido el reembolso. En el descuento, la entidad financiera acepta el cheque en gestión de cobro y abona, mediante descuento, el importe principal menos los intereses calculados entre 10 y 20 días, dependiendo de dónde proceda el pago.

Al utilizarlo como un medio de pago en el comercio internacional y tomar los cheques en negociación, la entidad financiera lo envía a su corresponsal bancario del país del librado, para que lo presente al cobro por compensación. Siendo un sistema rápido y económico, pero existiendo cierta incertidumbre en cuanto a la fecha de cobro, al no tener un seguimiento del cheque.

Además, el plazo de devolución puede variar de un país a otro, ya que, dependiendo del plazo de devolución que indique la legislación, un cheque podrá ser devuelto o no, pudiendo darse el caso de creer que un cheque había sido cobrado y posteriormente ser devuelto.

b) Seguridad y solvencia. El comprador da el importe del cheque bancario a la entidad financiera, que lo emite y firma, considerándose como dinero metálico. Aunque hay que tener cuidado, porque si un banco no está familiarizado con estos puntos, puede devolver el cheque bancario. Algunos países tienen en su legislación la obligación de que cuando se emita un cheque bancario, se tienen que aprovisionar fondos por su importe y, si se impaga, pueden producirse sanciones. Además, se considera que el cheque bancario tiene un nivel de seguridad alto mientras que el pago se realice con anterioridad a la entrega de mercancía y se envíe cuando la gestión del cobro y la obtención del reembolso ya esté hecha.

c) Veracidad del documento. En el cheque bancario se pueden comprobar las firmas por la entidad financiera receptora y si esta última no dispone de firma facsímil², puede contactar mediante SWIFT (sistemas cifrados de comunicación interbancaria) con la entidad emisora para comprobarlas. En el cheque personal, al estar firmado por el comprador sin conocimiento previo del banco pagador, es muy difícil poder comprobar la veracidad de la firma.

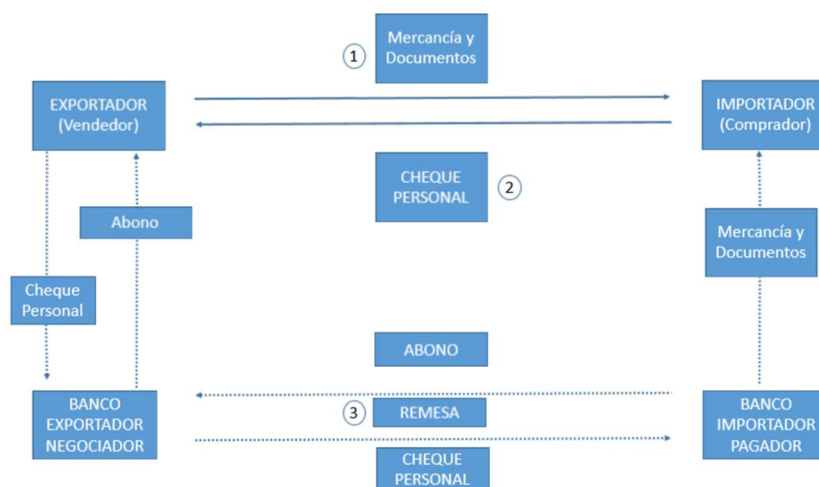
d) Legalidad (control de cambios). En el cheque bancario el banco emisor realiza las comprobaciones previas y tiene autorización para el cambio. En el cheque personal o de cuenta, el exportador desconoce si el comprador ha realizado estas comprobaciones.

e) Moneda en que está emitido. Tanto el cheque bancario, como el cheque personal o de cuenta, si están emitidos en una moneda que no es convertible, la entidad financiera del país del exportador, lo tomarán en gestión de cobro, solicitando el reembolso por su equivalencia en una divisa convertible.

En cuanto a las comisiones de un cheque personal o de cuenta son superiores a los del cheque bancario, siendo el primero sin coste y el segundo teniendo un importe similar al de una transferencia internacional. Además, cuando un cheque se remite en gestión de cobro y el importador no acepta los gastos bancarios producidos en su país, serán a cargo del exportador.

Según Eslava, J. y Cáceres, D. (2006), el funcionamiento del cheque personal es como aparece en la figura 2 y tiene los siguientes pasos:

Figura 2. Esquema operativo del cheque personal



Fuente: Eslava, J. y Cáceres, D. (2006) y elaboración propia.

² Una firma facsímil es una reproducción de una firma manual que se puede guardar electrónicamente o por grabado, impresión o estampación, para su posterior comprobación (RAE: "Facsímil")

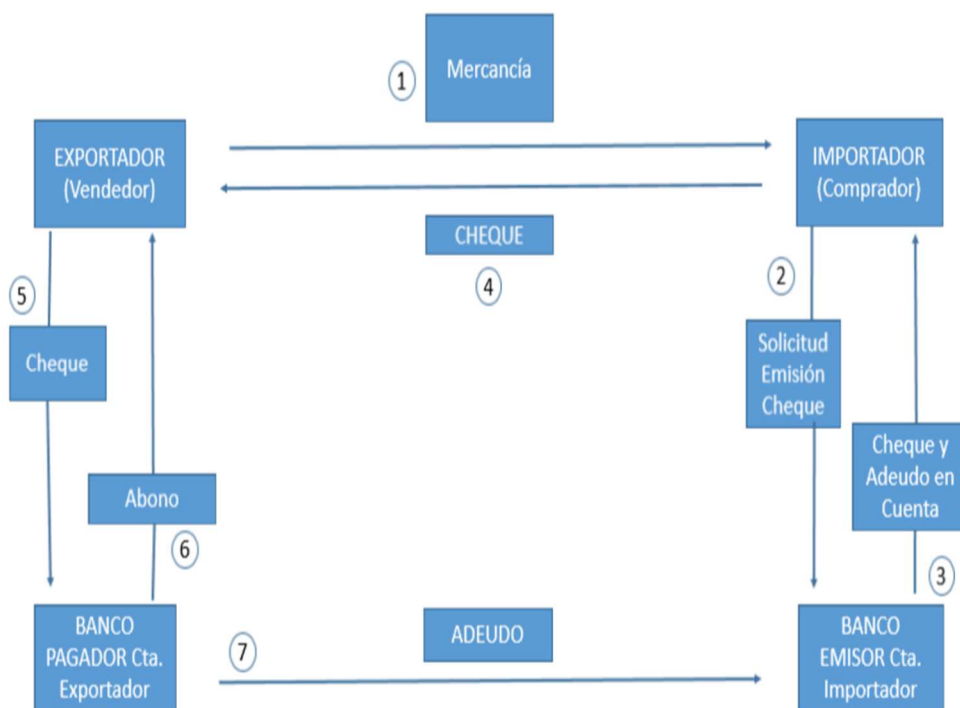
1) El vendedor-exportador remite directamente las mercancía y los documentos comerciales representativos de la exportación al comprador-importador, el cual una vez que llegue el plazo acordado en el contrato comercial, enviará un cheque o talón personal librado contra su cuenta corriente de una entidad financiera.

2) El exportador, una vez reciba el cheque o talón personal lo remitirá a su entidad financiera para que se lo descuente en firme o se lo abone en gestión de cobro menos los gastos bancarios correspondientes.

3) El banco negociador lo remesa directamente al banco pagador (librado), el cual una vez comprobado firma y saldo, y si es conforme, procederá a adeudarlo en la cuenta del importador más los gastos bancarios correspondientes y con abono posterior al banco remitente.

En cuanto al cheque bancario, según Eslava, J. y Cáceres, D. (2006), su funcionamiento es como se recoge en la figura 3 y tiene los siguientes pasos:

Figura 3. Esquema operativo del cheque bancario internacional



Fuente: Eslava, J. y Cáceres, D. (2006) y elaboración propia.

1) El exportador remite la mercancía y los documentos comerciales acreditativos de la propiedad de la misma directamente al importador.

2) En el momento de la recepción de los documentos por parte del importador, queda libremente a su elección cuando debe solicitar a su entidad financiera que emita el cheque bancario, en la moneda extranjera acordada en el contrato comercial y a favor del exportador-beneficiario.

3) El banco del importador emite el cheque bancario y le hace entrega del mismo adeudándole en su cuenta el importe en moneda extranjera más los gastos bancarios.

4) El importador remite el cheque al exportador a través de la forma en la que se haya pactado su envío.

5) El exportador recibe el cheque bancario y, si está emitido contra un banco de su país, procede a su cobro directamente y, si es sobre otro banco no establecido en su país, lo entrega su entidad financiera para que gestione el cobro.

6) El banco pagador abona el cheque al exportador o procede a su abono posterior menos gastos al vendedor.

7) El banco pagador adeuda en la cuenta del banco emisor para proceder a reembolsarse el importe pagado.

2.4 ORDEN DE PAGO

La orden de pago se produce cuando el importador pide a su banco que a través de un segundo banco, pague una cuantía determinada de dinero al exportador, mediante una transferencia bancaria. Este medio de pago se caracteriza por su rapidez. Se usan dos modalidades de orden de pago internacional.

- a) La orden de pago simple: cuando se realiza la transferencia sin que el exportador remita ninguna documentación comercial o financiera representativas de la mercancía. En este caso, la mercancía y la documentación se enviarán directamente por el exportador al importador.
- b) La orden de pago documentaria la transferencia se realiza cuando se presentan los documentos comerciales y financieros específicos en la propia orden de pago.

El cobro de las remesas normalmente es en la cuenta corriente del exportador siendo una transferencia, aunque también puede hacerse en ventanilla. Para las transferencias internacionales, los bancos se comunican mediante la tecnología SWIFT. Si el banco que realiza la transferencia no tiene sucursal en el país del exportador, tendrá que usar un banco corresponsal para poder realizarla.

Según Eslava, J. y Cáceres, D. (2006), el funcionamiento de la orden de pago simple tiene los siguientes pasos (figura 4):

1) El exportador envía la mercancía y los documentos comerciales que son representativos de la propiedad de la misma directamente al importador.

2) Cuando el importador los recibe queda a su elección el momento en el que ordena a su entidad financiera (Banco Emisor) que realice el pago, en la moneda pactada a favor del exportador.

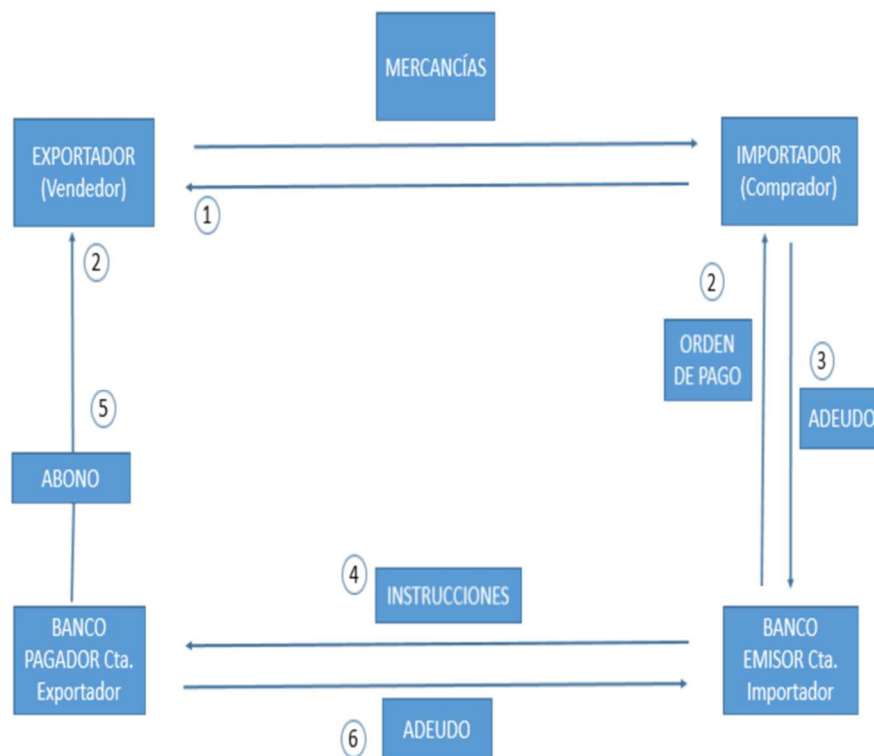
3) El banco emisor adeuda en la cuenta de su cliente importador el importe que aparece en la orden y le solicita instrucciones sobre el lugar del pago, fecha de emisión, nombre y dirección del exportador, importe, moneda y concepto del pago (número factura).

4) El banco emisor da instrucciones al banco pagador (banco del exportador) para que abone al proveedor el importe establecido en la moneda pactada. Normalmente estas instrucciones de pago se suelen realizar entre bancos por correo, fax, telex (sistema de cifrado interbancario) o SWIFT.

5) Una vez que el banco pagador recibe estas instrucciones se las comunica directamente al exportador para que le informe de qué forma quiere recibir el cobro.

6) Posteriormente el banco pagador procede a adeudar el importe pagado al exportador como cancelación de la operación internacional en la cuenta corresponsal del banco emisor para reembolsarse el importe abonado al proveedor-vendedor.

Figura 4: Esquema operativo de la orden de pago simple



Fuente: Eslava, J. y Cáceres, D. (2006) y elaboración propia.

2.5 REMESAS

La remesa es una orden, por parte del exportador, a un banco para que realice una serie de tareas. Estas tareas consisten en obtener la aceptación y/o cobro de recibos, letras de cambio, cheques, pagarés y demás documentos financieros y comerciales, de entregar documentación contra pago y/o aceptación, y por último, de entregar los documentos según una serie de términos y condiciones (Souto Amarelo, M. 2012).

En las remesas intervienen una serie de agentes. El exportador, que casi siempre es el ordenante o cedente, que indica a su banco que tramite la remesa. Este banco es el banco remitente. El banco cobrador que puede ser cualquier banco diferente del remitente que realiza la tramitación. El banco presentador está encargado de presentar los documentos al librado y normalmente también es el banco cobrador. Por último se encuentra el librado, el importador, al que se le tiene que realizar la presentación.

De estos agentes, el cedente y el banco remitente pertenecerán al mismo país, del mismo modo ocurre normalmente, con el banco presentador y el librado. Para que haya un banco cobrador, el banco remitente y el banco presentador no tienen que tener relaciones de corresponsalía, siendo el banco cobrador el que relacione a uno con el otro.

Las remesas, según Jerez Riesco, J. L. (2011) pueden ser:

a) La remesa directa es remitida por el exportador al banco presentador, para que gestione la aceptación y/o cobro. En las remesas simples no se usa el banco remitente. Este tipo de remesas tienen una serie de ventajas para el exportador. Por ejemplo, ya que no intermedia el banco del exportador, tiene que hacer frente a menos comisiones. Además, cómo el banco presentador es del país del importador, si hubiese algún problema, el banco presentador miraría por los intereses del importador, el cual es su cliente. Si por algún motivo, el importador quiere modificar las condiciones o no acepta los documentos, el banco presentador se lo comunicará al exportador y le pide instrucciones a este.

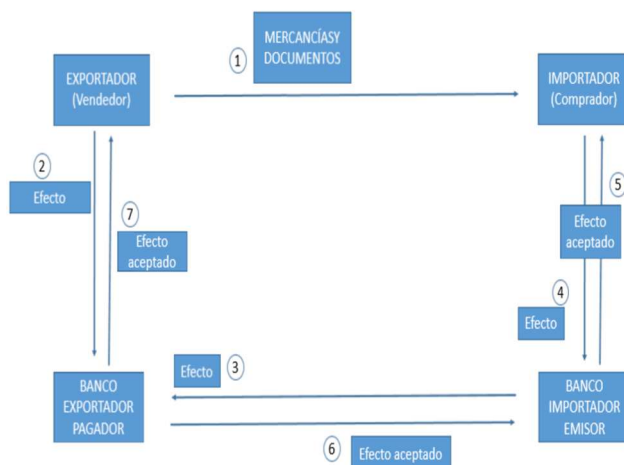
b) Para las remesas indirectas el exportador entregará documentos a su banco para que realice la gestión del cobro y/o aceptación. Este tipo de remesas son las más usadas, aunque el importe de las comisiones sea mayor para el exportador, ya que se tiene un control superior de los documentos y las partes tienen más claros los puntos a cumplir. Si por algún motivo, el importador quiere modificar las condiciones o no acepta los documentos, el banco presentador se lo comunicará mediante mensajería SWIFT al banco del exportador y le solicitará instrucciones. Al ser por vía SWIFT, la comunicación es más rápida que en las remesas directas.

Otro tipo de clasificación para las remesas, según Moreno Gormaz, J. E. (2013), es en función de la documentación que acompaña a la carta de remesa. Son las remesas simples o remesas documentarias.

a) En las remesas simples, (figura 5), el exportador remite documentación financiera para su aceptación y/o cobro, de manera directa o a través de su banco. Para que exista la remesa simple, el exportador recibirá una letra de cambio, pagaré o cheque, al entregar la documentación directamente al importador.

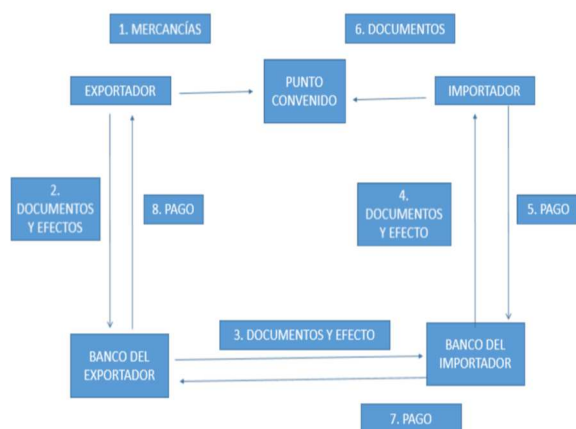
b) En las remesas documentarias, (figura 6), el exportador remite documentos comerciales, de manera directa o a través de su banco, que son entregados contra pago o aceptación de una letra de cambio. Las remesas documentarias implican la remisión de documentos comerciales, que pueden ir acompañados de documentos financieros.

Figura 5. Esquema operativo de la remesa simple



Fuente: Eslava, J. y Cáceres, D. (2006) y elaboración propia.

Figura 6. Esquema operativo de la remesa documentaria



Fuente: Eslava, J. y Cáceres, D. (2006) y elaboración propia.

Las remesas documentarias se utilizan cuando hay un grado de confianza medio entre exportador e importador. Los bancos representan la figura de intermediarios, aunque también pueden adoptar la figura de garantes.

La remesa documentaria presenta una serie de ventajas e inconvenientes tanto para el importador como para el exportador. Para el importador tiene la ventaja de que es más barata que el crédito documentario, se asegura de que el efecto es pagado o aceptado a la entrega de los documentos y puede aplazar la aceptación o el pago hasta que la mercancía haya llegado. Los inconvenientes para el importador serían que si la remesa fuese a la vista, el importador no tendrá posibilidad de revisar la mercancía previo pago y, si este se realiza o se acepta y no se está conforme posteriormente, la reclamación no podrá hacerse basándose en la remesa.

Para el exportador, la principal ventaja que presenta es que es más barato que el crédito documentario y más segura que cuando el pago es a través de cheque o remesa simple. Además, el exportador tiene los documentos que prueban la venta y, con estos documentos le será más fácil acceder a la financiación bancaria. Sin embargo, también presenta inconvenientes, ya que si el importador no paga o acepta los documentos de la remesa, la mercancía sería detenida en el lugar de entrega de destino acordado. Además, el proceso de cobro no es fácil.

La última clasificación para las remesas es según el momento en el que exportador vaya a hacer efectivo el pago. Pudiendo ser las remesas contra aceptación (D/A), contra pago (D/P) o contra trust receipt (Arteaga Ortiz, J. 2013).

a) Las remesas contra aceptación se usan cuando el exportador aplaza el pago al importador y el banco sólo solicita al importador la aceptación. Los documentos financieros serán aceptados o guardados para posteriores gestiones de cobro del efecto aplazado, dependiendo si las instrucciones de cobro sean aceptar y devolver o aceptar y guardar. Al aceptar un efecto, el cedente tan sólo tiene un instrumento para poder reclamar el cobro, pero no evita el impago del librado, ya sea por voluntad de éste o por problemas políticos nacionales.

b) En las remesas contra pago, el banco queda obligado a entregar los documentos financieros y/o los documentos comerciales, siempre que el importador haga frente al importe.

c) En las remesas contra “trust receipt” se pueden entregar documentos al importador, antes de que este pague o acepte, siempre que la mercancía necesite de algún tipo de control para que la importación pueda ser realizada o a alguna inspección en destino acordada por las partes.

En la tabla 5 podemos observar un resumen con las principales características básicas de los medios de cobro y pago.

Tabla 5. Principales medios de cobro y pago

Medio de pago	Grado de Confianza	Seguridad en el cobro
Cheque personal	Máximo	Baja
Cheque Bancario	Máximo	Baja
Transferencia	Máximo	Baja
Orden de pago simple	Alto	Baja
Remesa simple	Alto	Media/Baja
Orden de pago documentaria	Medio	Media/Baja
Remesa documentaria	Medio	Media
Crédito documentario	Mínimo	Alta

Fuente: Poncela, M. L. y Fernández-Martos, Montero, A., (2014)

2.6 LEASING FORFAITING Y FACTORING INTERNACIONAL

Hay autores que consideran estos instrumentos de pago como los nuevos modos de cobro-pago en el comercio internacional (García Pérez, G. 2001), mientras que otros, los consideran como medios de financiación (Eslava, J. y Cáceres, D. 2006). Al principio fueron usados casi en exclusiva por las grandes empresas pero, con el paso del tiempo, también empezaron a usarlos las medianas.

Una de las diferencias que tienen con el resto de medios de cobro pago es que pueden incorporar a los mismos la financiación bancaria complementaria a cada tipo de operación comercial, anticipando el cobro si lo desean y transformando la operación al contado, de lo que se beneficiaría el exportador (Serantes Sánchez, P. 2007).

Las características de estos medios de pago son las siguientes (Carle, G. C. 2014):

a) El leasing es aquel que tiene por objeto exclusivo la cesión de uso de bienes muebles o inmuebles para el desarrollo de una actividad económica, a cambio de una contraprestación que consiste en un abono periódico de una cuota³. Esto permite disminuir los costos para la evolución de los bienes de una empresa importadora, la cual pagará a la

³ En Sánchez, M. y Laguna, N. (2012) puede verse la fórmula para el cálculo de estos costes, en el caso de que sean constantes.

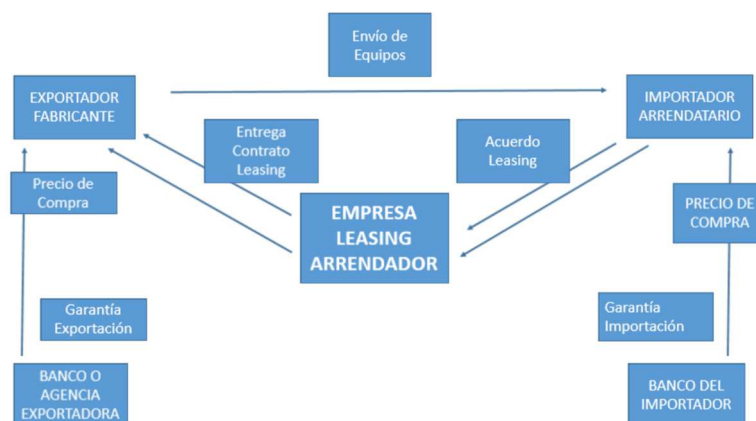
empresa exportadora según las cuotas que se determinen en el contrato. Cuando se pague la última cuota y concluya el período del leasing, el importador podrá adquirir el bien según su valor residual detallado en el contrato, devolver el equipo arrendado o renovar el contrato por un periodo adicional. Los bienes arrendados deben tener relación con la actividad que desarrolla la empresa arrendataria.

En España la duración mínima del leasing es de 2 años, el importe financiado es del 100% del valor del bien, las cuotas son constantes, el arrendatario debe usar y conservar correctamente el bien y no se puede ceder o subrogar los derechos y obligaciones del arrendatario a un tercero.

El uso principal del leasing de exportación es para las empresas que, por sus propios medios, no pueden acceder a la tecnología en mercados exteriores, para que puedan mantener un nivel de competitividad.

Según Eslava, J. y Cáceres, D. (2006), el funcionamiento del leasing tiene los siguientes pasos (figura 7):

Figura 7. Esquema operativo del Leasing internacional



Fuente: Eslava, J. y Cáceres, D. (2006) y elaboración propia.

1) El exportador o el importador se pone en contacto con una sociedad de leasing para presentar la operación. La sociedad de leasing estudia las condiciones de compra de los equipos al exportador y el posterior arrendamiento al importador, y establece las condiciones del contrato de leasing.

2) Si todas las partes están de acuerdo, se firman los correspondientes contratos.

3) No hay que olvidar que la sociedad de leasing está obligada a comprar los equipos con las condiciones exigidas por el importador y al fabricante seleccionado.

4) Tampoco se debe olvidar que quien compra los equipos al exportador es la sociedad de leasing con las indicaciones del importador, por lo que la negociación del contrato de venta se hará con la sociedad de leasing respecto a las condiciones financieras y con el importador respecto a las condiciones técnicas.

b) El forfaiting internacional (o descuento sin recurso) según Dellantonio, D. (2002), es el instrumento mediante el cual, una entidad financiera compra al exportador los derechos de cobro que tiene sobre el importador, que surgen como consecuencia de las ventas con pago aplazado. Al ser sin recurso, cuando se produzca un incumplimiento en el pago por parte del importador, será soportado por el banco financiador, sin que pueda realizarse acción alguna frente al exportador. Las entidades financieras compran al descuento cualquier medio de pago en el que esté reflejado la operación, como unas letras de cambio o pagarés. Consiste en asegurar un cobro frente al riesgo de impago por parte del comprador, transmitiendo este a la entidad financiera, que asume la posición del vendedor.

En el forfaiting, los créditos objeto de una operación, tienen que ser transferibles por negociación. Es un crédito comercial que surge de un contrato de compraventa de bienes. Siempre tiene que realizarse sin recurso y sólo se desarrolla en el ámbito internacional.

El forfaiting se usa principalmente en tres operaciones. En las exportaciones de maquinaria u otros bienes de equipo con un pago a medio plazo, cuando la empresa tiene limitado el acceso al mercado bancario y cuando la empresa necesita flexibilidad para acceder al mercado (cuando una empresa quiere mantener el crédito en sus libros y vender sólo una parte del mismo).

Según Eslava, J. y Cáceres, D. (2006), su funcionamiento tiene los siguientes pasos (figura 8):

1) El exportador entrega bienes y/o servicios tal y como viene indicado en el contrato comercial firmado e incoterm⁴ designado.

2) El importador enviará los documentos comerciales al exportador, los cuales sumarán el importe aplazado de la operación y tendrán diferentes fechas de vencimiento.

3) El exportador irá a su banco financiador, con los derechos de cobro recibidos, para realizar el forfaiting, mediante el cual el banco financiador adquiere los derechos de cobro y se transforma en el tenedor legítimo de las mismas (mediante la figura del endoso).

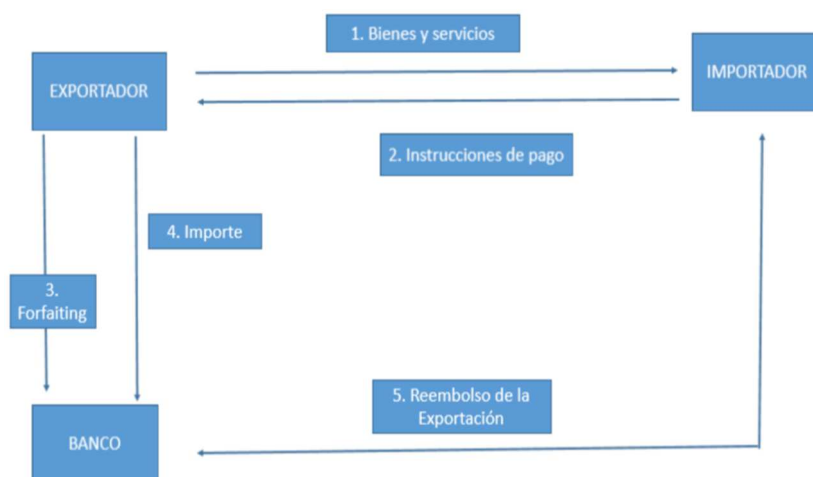
4) El banco, a cambio de transformarse en el tenedor legítimo, anticipará al exportador el importe de los derechos de cobro, menos la tasa de descuento y las comisiones

⁴ Las incoterms son cláusulas tipo que definen los usos comerciales internacionales más comunes, para determinar cuál es la solución acordada entre el vendedor y el comprador (Cabrera Cánovas, A. 2013).

pactadas. La moneda en la que se produzca la financiación no tiene por qué ser la misma que se recoge en el contrato comercial. Como cualquier otra financiación, implicará un riesgo de cambio para alguna de las partes, por lo que habrá que indicar quién lo asume.

5) El importador reembolsará en los plazos establecidos en los derechos de cobro, el importe indicado. Este reembolso no será al exportador, sino que será al banco financiador, desentendiéndose el exportador si los pagos han tenido buen fin.

Figura 8. Esquema operativo del Forfaiting Internacional



Fuente: Eslava, J. y Cáceres, D. (2006) y elaboración propia.

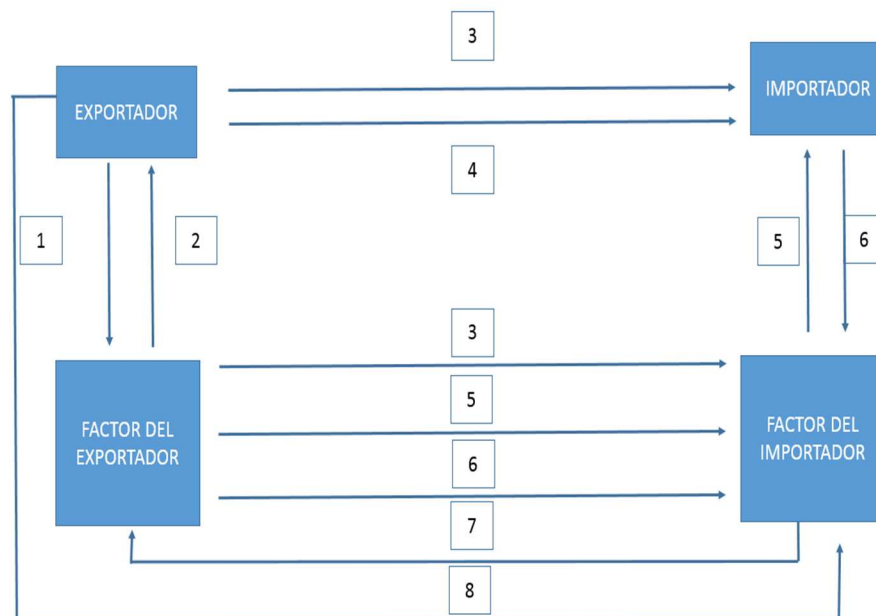
c) El factoring internacional es el contrato por el cual una sociedad especializada gestiona el cobro de los créditos que tienen un aplazamiento a corto plazo, que han sido generados por el exportador durante el tiempo de validez del contrato. La sociedad de factoring se encargará de cobrar y exime al exportador de realizar las tareas que de ello deriva.

Cuando el exportador presenta las facturas a la sociedad de factoring, esta realiza un análisis de los mismos y los clasifica a través de un límite para el riesgo económico de cada deudor por un plazo de tiempo determinado. Una vez se sobrepasa ese límite, se comunica al exportador y ya no se asumen más pagos de ese deudor. La sociedad de factoring puede reservarse el derecho de aceptar o no a los deudores del exportador que no le merezcan confianza (Anguita Morera, A. 2012)

Según Eslava, J. y Cáceres, D. (2006), su funcionamiento tiene los siguientes pasos (figura 9):

- 1) La sociedad especializada gestiona las facturas con cesión de crédito por parte del exportador.
- 2) Anticipo al exportador de fondos sin recurso o anticipo del 70% al 90% de facturación.
- 3) Al mismo tiempo el exportador (1), comunicación la cesión del crédito.
- 4) El exportador se encarga de enviar las mercancías y documentos al importador.
- 5) La sociedad de factoring del exportador presentará las facturas a cobrar al importador.
- 6) El importador procederá a pagar el importe de las facturas a la sociedad de factoring.
- 7) Devolución de las facturas que no han sido pagadas, siempre que el factoring sea “con recurso”.
- 8) Cesión y traspaso de los riesgos, si el factoring es “sin recurso”.

Figura 9. Esquema operativo del factoring de exportación



Fuente: Eslava, J. y Cáceres, D. (2006) y elaboración propia.

La empresa de factoring puede, además, realizar servicios adicionales de seguros, administrativos y técnicos. En cuanto a los primeros, puede asegurar facturas sin recurso. Para los servicios administrativos puede gestionar el cobro de facturas, control de cobros pendientes e informar de posibles incidencias. En cuanto a los servicios técnicos, puede

realizar el estudio de clientes, establecer unas líneas de crédito y el pago parcial por anticipado de facturas cedidas.

Según Moreno Gormaz, J.E. (2013), se pueden presentar las siguientes modalidades diferentes de factoring:

- Con o sin recurso. Si la sociedad de factoring asume el riesgo frente al impago de los compradores es “sin recurso”, mientras que si es el exportador quien asume el riesgo de insolvencia es “con recurso”.
- Con o sin financiación. Normalmente, si el exportador lo precisa, se puede disponer de un 80% del importe de la factura y es denominado “con financiación”. Si la cesión es “sin recurso” y “sin financiación” el pago al exportador se realiza en la modalidad “pago al cobro con una fecha límite”, en la cual la sociedad de factoring paga en la fecha límite establecida o en la de cobro si es anterior.
- Total o parcial. Depende de si el exportador quiere contratar todas o solo una parte de las exportaciones.
- Habitual o esporádico. Depende de si el exportador trabaja de manera habitual o sólo en contadas ocasiones con la sociedad de factoring.

El uso del factoring internacional tiene una serie de ventajas e inconvenientes según Moreno Gormaz, J. E. (2013). Entre las ventajas podemos encontrar que reduce el riesgo y los gastos financieros adicionales, genera liquidez, elimina costes administrativos, consolida clientela y facilita el entrar a nuevos mercados por el estudio que realiza de los clientes. En cuanto a las desventajas que presenta, destaca el coste que tiene, ya que las comisiones pueden oscilar entre un 1% y un 2.5% del valor de la exportación. Además depende de que la sociedad de factoring acepte o no a los clientes y que estos alcancen unos niveles mínimos que la satisfagan.

3. FINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y DE LAS IMPORTACIONES

3.1 FINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

La financiación de la exportación tiene como objetivo cubrir las necesidades financieras que le surgen a la empresa exportadora en el desarrollo de su actividad internacional. Las exportaciones suponen para la banca, como norma general, una menor inversión de recursos y asumir menos riesgos. Por este motivo, tratan de potenciar las etapas iniciales de las exportaciones. Aunque es más común cada día que las entidades de nuestro

sistema financiero ofrezcan a sus clientes préstamos y líneas de crédito destinadas a financiar operaciones de inversión directa en el exterior (Blanca Quesada, M. 2010).

En toda exportación se pueden distinguir dos fases. La primera desde que se recibe el pedido hasta que se entrega la mercancía, que incluye básicamente el periodo de fabricación. La segunda, desde que se entrega la mercancía hasta que se cobra, puesto que normalmente estas operaciones no se cobran al contado, sino que, por razones comerciales, se suele otorgar al importador cierto aplazamiento en el pago (Serantes Sánchez, P. 2010).

Estas dos fases son susceptibles de financiación, por lo que podemos distinguir dos modalidades para la financiación de las exportaciones (Sánchez, M. y Laguna, N. 2012):

- 1) Prefinanciación de exportaciones, que tiene como objetivo generar la liquidez suficiente para fabricar los productos con destino a la exportación y constituir el stock de inventarios necesarios (inventario de materias primas, materiales, etc.)
- 2) Post-financiación de exportaciones, cuya finalidad consiste en financiar las necesidades financieras derivadas del pago aplazado concedido al comprador extranjero.

3.1.1 PREFINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

En cuanto a la prefinanciación, son los créditos que generan la liquidez necesaria para que se puedan fabricar los productos destinados a la exportación o incluso para financiar stocks, que en el futuro serán destinados a exportar. De este modo, existen los créditos para la prefinanciación puntual y concreta de una operación y, créditos abiertos para la prefinanciación genérica, cuando se financia la actividad normal del exportador con más de un pedido concreto. Estos créditos de prefinanciación, pueden cubrir hasta dos etapas: hasta el embarque de la mercancía o hasta el pago final.

Los instrumentos más usados, según Moreno Gormaz, J. E. (2013), por las entidades financieras para la prefinanciación son las pólizas de crédito y los préstamos bancarios a corto plazo.

a) En la póliza de crédito, las empresas exportadoras se pueden endeudar por una cantidad determinada, por un período establecido. Es un instrumento financiero a corto plazo, en el que la empresa puede hacer uso de la totalidad del dinero establecido, de una parte o de nada, pagando tan sólo los intereses del dinero que se usa, aunque las entidades cobran una comisión muy pequeña del saldo no dispuesto. Conforme se devuelve el dinero, se podrá seguir utilizando para otras operaciones.

b) En cuanto al préstamo bancario, consiste en que una entidad financiera entrega una cantidad de dinero fijo al comienzo de la operación a la empresa exportadora. Ésta tiene que

devolver la cantidad prestada, además de los intereses pactados en el plazo establecido mediante una serie de cuotas.

3.1.2 POSTFINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

La postfinanciación abarca los créditos destinados a cubrir las necesidades derivadas cuando se le concede un aplazamiento en el pago al importador, pudiendo, de este modo, hacer frente a las exportaciones. Los instrumentos más usados por las entidades financieras para la postfinanciación son las pólizas de crédito para la exportación, las líneas de descuento o negociación de efectos con o sin recurso y los anticipos sobre documentos de exportación (Arteaga Ortiz, J., 2013).

a) En las pólizas de crédito para la exportación una entidad financiera abre una cuenta de crédito a la empresa exportadora, pudiendo esta endeudarse hasta un importe máximo determinado y con un plazo máximo de vencimiento para devolver el importe utilizado. Son usadas por las empresas que tienen exportaciones regulares. El funcionamiento radica en que el importe del que disponga el exportador tiene que ser repuesto una vez que cobre las exportaciones, además de los intereses del dinero dispuesto.

b) Las líneas de descuento o negociación de efectos con o sin recurso se usan cuando el medio de pago es una remesa simple o documentaria, con efectos o documentos de derecho de cobro como pagarés, letras, etc., para los que la entidad financiera abrirá al exportador una línea de descuento o negociación. El exportador entregará el efecto a la entidad, recibiendo el nominal del mismo menos los intereses del descuento y las comisiones surgidas de la gestión de cobro. El descuento puede producirse con recurso o sin recurso. Este último será más caro, ya que la entidad financiera soportará todo el riesgo de los efectos descontados, al no poder ser repercutidos al exportador los eventuales impagos del importador.

c) Los anticipos sobre documentos de exportación son normalmente usados con los créditos documentarios confirmados por un banco avisador, con pago diferido. El funcionamiento radica en que el exportador presenta los documentos indicados en el crédito documentario al banco avisador, y una vez presentados le puede solicitar el anticipo del cobro aplazado. El banco avisador comprueba que la documentación sea la correcta, si además tuviese el rol de banco pagador, pagará al exportador el nominal menos los intereses del descuento. Si no fuese el banco pagador, el banco avisador esperaría para pagar al exportador cuando el banco emisor confirme que los documentos presentados son los correctos.

3.1.3 FINANCIACIÓN DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN LA DIVISA

Según Viñas Apaolaza, A. I. y Pérez Ortiz, L. (2016) una divisa es un medio de pago de aceptación general, en poder de los residentes de un país y referenciado a una moneda local. Por tanto, para un residente en España, las monedas diferentes del euro serán divisas. Los residentes de un país, para comprar bienes de otro país tercero, requerirán divisas del país tercero.

Las divisas son intercambiadas en el mercado FOREX (Foreign Exchange), en el que intervienen los bancos centrales, brokers autorizados, intermediarios y empresas multinacionales. Entre el euro y el dólar, representan el grueso de la contratación.

Existen multitud de opciones para la financiación de las exportaciones según la divisa, según se recoge en Eslava, J. y Cáceres, D. (2006) estas fórmulas pueden ser:

- Financiación de exportaciones facturadas y financiadas en propia divisa.
- Financiación de exportaciones en propia moneda con facturación en otra divisa, sin cobertura del riesgo de cambio.
- Financiación de exportaciones en propia moneda con facturación en otra divisa distinta y con cobertura del riesgo de cambio.
- Financiación de exportaciones en la misma divisa de la facturación que no es la propia moneda.
- Financiación de exportaciones en una divisa distinta de la de facturación, sin que ninguna sea la propia moneda.
- Financiación de exportaciones en una divisa distinta de la de facturación que es la propia moneda.

3.2 FINANCIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

Para calcular el coste de la financiación de las importaciones, hay que tener en consideración la divisa con la que debe financiarse la empresa importadora y la situación de riesgo del tipo de cambio. Además de esto, está el denominado sujeto financiador, que es el encargado de otorgar la financiación. (Pou, V., 2015).

3.2.1 TIPOS DE FINANCIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

Se puede hablar de distintas modalidades de financiación de las importaciones, según quién sea el agente financiador (García Crespo, P. I., 2007).

a) La empresa exportadora extranjera otorga a favor del importador un aplazamiento en el pago de la facturas. En este caso, el exportador extranjero corre con el riesgo de impago, salvo que el aplazamiento en el pago se instrumente a través de aval bancario o crédito documentario. Cuando es el exportador extranjero quién concede directamente la financiación al importador español, lo normal es que la operación se instrumente mediante letra de cambio (con o sin aval bancario).

b) Una entidad de crédito del importador español. El importador puede solicitar a su banco financiación de la compra realizada cuando:

- 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.
- Descuento por pronto pago: el exportador puede conceder al importador un aplazamiento en el pago, pero, alternatively, 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.

Cuando es la entidad financiera del importador quién otorga la financiación, es habitual instrumentar la operación a través de: una póliza de crédito o préstamo o una póliza de afianzamiento mercantil⁵.

3.2.2. MONEDA DE FINANCIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

Como en el caso de las exportaciones, tomando en consideración la moneda de facturación y financiación, podemos distinguir distintos casos y situaciones de riesgo. Habitualmente, 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 euros, en el caso de un importador español), por lo que cualquier financiación en otra divisa llevará aparejada riesgo de tipo de cambio.

⁵ La póliza de afianzamiento mercantil es un aval genérico (BBVA: “¿Qué es un aval? ¿Una póliza de afianzamiento mercantil?”).

4. APOYO OFICIAL AL COMERCIO EXTERIOR

4.1 INTRODUCCIÓN

Para estimular las exportaciones, los organismos oficiales tienen una serie de mecanismos con los que se fomentan la venta al exterior de los productos nacionales. Con estas ayudas se busca mejorar la competitividad de las compañías españolas frente a las extranjeras, ofreciendo condiciones más ventajosas para el exportador que, de otra forma, no podría afrontar sus operaciones. Esta actividad es desarrollada por todos los países, disponiendo de partidas en sus presupuestos. Moreno Gormaz, J. E. (2013), refleja las principales herramientas utilizadas en España:

- FIEM (Fondo para la Internacionalización de la Empresa).
- OCDE (Crédito Comercial en Condiciones OCDE).
- CARI (Convenio de Ajuste de Intereses).
- Líneas de mediación ICO (Instituto de Crédito Oficial).
- COFIDES (Fondo de la Compañía Española de Financiación del Desarrollo).

4.2 EL FONDO PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Es un fondo para canalizar las políticas de internacionalización de la empresa, dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Comercio. Nace en 2011 para ayudar en la internacionalización de las compañías españolas. Su objetivo es el de otorgar viabilidad a las compañías que no encuentran financiación para sus distintos proyectos en los mercados financieros (Menéndez del Valle, S. 2014).

El FIEM, como podemos ver en la presentación de la Secretaría de Estado de Comercio (2015a), se financia con las dotaciones que se consignan en las leyes de Presupuestos Generales del Estado. Existe un límite anual de 500 millones de euros, contemplados en la Ley de Presupuestos del Estado. A dicha dotación habrá que sumarle los fondos generados de su propia actividad: reembolsos de principal y cobros de intereses y comisiones. Además en dichas diapositivas se observan las modalidades de financiación, son las siguientes:

- I. Financiación comercial. Financiación reembolsable en términos comerciales para las exportaciones, suministro o llave en mano, que sean realizadas por compañías

españolas en el extranjero. La operación consiste en ofrecer el crédito al importador extranjero y siendo siempre como complemento de otra financiación independiente.

- II. Financiación concesional. Financiación reembolsable para operaciones de inversión en el extranjero por parte de empresas españolas tanto cooperativas como de tipo project finance⁶. El FIEM financiará mediante deuda senior operaciones de apoyo a la inversión siempre, que la promotora del proyecto sea la empresa española y asuma la gestión efectiva de la compañía no residente, que es la propietaria del proyecto.
- III. Financiación no reembolsable. Financiación cuyo fin es financiar la exportación de servicios por entidades extranjeras con empresas de España. Destinada a los Estudios de Viabilidad, Asistencias Técnicas, Ingenierías y Consultorías.
- IV. Financiación de inversiones. Financiación reembolsable en condiciones concesionales para operaciones de exportación, suministro o llave en mano ejecutadas por compañías españolas en el extranjero. Estos países tendrán una renta media-baja o inferior según el Banco Mundial y deben disponer de garantía soberana.

Además, la Secretaría de Estado de Comercio (2015b), refleja que las empresas extranjeras, los Estados así, como las demás administraciones a nivel regional, provincial o extranjero pueden beneficiarse de estas ayudas, ya sean de países desarrollados o de países en vías de desarrollo. Eso sí, si el país tiene una deuda grande, no podrán hacer uso de estas ayudas.

No se financiarán nunca las exportaciones que sean para material de defensa usado por ejércitos o policía, ni proyectos destinados a servicios sociales básicos de educación, nutrición o salud.

4.3 EL CRÉDITO COMERCIAL EN CONDICIONES OCDE.

Son créditos de ayuda a la exportación, de los cuales sólo pueden ser receptores las operaciones que tengan como destino los países clasificados en vías de desarrollo. Existe una relación de estos países que es elaborada por el Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE. Estos créditos son otorgados por los bancos comerciales. El apoyo oficial radica en subvencionar el tipo de interés del crédito a través del ICO y del banco prestamista y en

⁶ Es un mecanismo de financiación de inversiones de gran envergadura que se sustenta tanto en la capacidad del proyecto para generar flujos de caja, que puedan atender la devolución de los préstamos, como en contratos entre diversos participantes que aseguran la rentabilidad del proyecto. Asimismo, son proyectos caracterizados por incluir tecnologías ampliamente maduras (Gómez Cáceres, D. y Jurado Madico, J. A., 2001).

contratar el Seguro de Crédito a la Exportación para cubrir riesgos, a través de la Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación CESCE, del que será beneficiario el banco prestamista al asumir el riesgo. Además los plazos de amortización son extensos (Curría, A. 2015).

Van destinados principalmente para la exportación de los bienes de equipo, proyectos “llave en mano” de origen español y servicios. Además las exportaciones son financiables en cualquier divisa.

Un crédito OCDE, según Moreno Gormaz, J. E. (2013), se puede realizar a través de distintas formas:

a) Crédito al comprador extranjero: el banco español otorga el crédito al importador extranjero, para financiar las exportaciones españolas, siendo un medio de prefinanciación y recibiendo el exportador el crédito como pago de la exportación. Tiene una amortización de entre 2 y 10 años y el importador tiene un banco que actúa como garante de la operación.

Las ventajas de este crédito son cobrar al contado en países con riesgo y aumentar las exportaciones a estos países. Los inconvenientes son las comisiones que tienen, ya que tiene comisiones de gestión, por estudiar la operación; comisión de disposición, por reservar los fondos y comisión de negociación documentaria, por utilizar el crédito.

b) Crédito al suministrador español: el importador y el exportador tan solo tienen relación por la operación comercial realizada. El exportador da facilidades de pago al importador, que será refinanciado por el exportador en un banco nacional a través del descuento. El importe máximo a financiar es un 85% de la operación.

c) Título de crédito comprador: el banco financiador nacional concede un crédito al banco del país del importador, por el que se podrán financiar varias operaciones con condiciones y plazo previamente establecidas. La principal ventaja es la agilidad que tiene y está orientado a contratos grandes de un solo comprador y varios exportadores, cuando un país tiene varias exportaciones que se financian de manera conjunta y cuando dos países quieren fomentar el comercio exterior mutuo.

4.4 EL CONVENIO DE AJUSTE DE INTERESES (CARI)

Un crédito CARI es: *“sistema de apoyo a las exportaciones españolas de bienes y servicios mediante el cual se incentiva la concesión, por parte de las entidades financieras, de créditos a la exportación a largo plazo (2 ó más años) y a tipos de interés fijos (tipos de*

Consenso)” (Ministerio de Economía y Competitividad: “Cobertura del riesgo del tipo de interés: CARI”).

La principal ventaja que refleja es la de que, normalmente, el tipo de interés es fijo y es inferior a los que hay en el mercado, además son créditos a largo plazo, 2 o más años.

El funcionamiento del Convenio CARI es el siguiente, el ICO se obligará por cuenta del Estado, a satisfacer a la entidad financiera que concede el crédito a la exportación el resultado neto de la operación de ajuste de intereses, cuando éste sea positivo, y recíprocamente la entidad financiera se obligará a satisfacer al ICO el referido resultado neto de la operación de ajuste de interés, si éste es negativo.

Cuando se formaliza un crédito CARI se tienen en cuenta una serie de aspectos financieros. El principal es el importe de los bienes y servicios exportados de origen español, incluyendo en su valoración el flete y el seguro para el transporte que haya sido contratado a una empresa nacional por el exportador y la prima del seguro de crédito a la exportación, si el servicio es prestado por medio de una empresa nacional. Otro aspecto al que hará frente es al importe de los bienes y servicios extranjeros incorporados a la exportación española. Además de las comisiones comerciales y los gastos locales. Por último, los intereses del crédito devengados y capitalizados durante el período de disposición del mismo, previa autorización de la Dirección General de Comercio e Inversiones.

Otra ventaja que otorgan los créditos CARI es que el exportador puede ofrecer un medio para que los importadores extranjeros se financien, y así de este modo, que le hagan pedidos mediante un crédito a largo plazo con un tipo de interés fijo.

Tan sólo se podrá financiar como máximo un 85% de una operación de exportación y de las comisiones. Pero en cuanto a los gastos locales, sí puede hacer frente al 100%, siempre y cuando algunos requisitos.

En los créditos CARI hay tres partes que intervienen. En primer lugar, el exportador español y el importador extranjero, que suscriben el acuerdo comercial de exportación. En segundo lugar, las entidades financieras privadas españolas, que conceden los créditos a la exportación. Por último, los organismos y entidades públicas españolas, ICO, Dirección General de Comercio e Inversiones y, en su caso, CESCE, que canalizan el apoyo oficial al crédito de exportación concedido.

El crédito CARI de exportación se puede clasificar en los siguientes tipos:

- Crédito comprador extranjero: el importador extranjero, que será el deudor o prestatario, recibe el crédito del banco español. El exportador nacional, como pago de la exportación recibirá el importe del crédito.

- Crédito suministrador nacional: El exportador nacional da facilidades en cuanto al pago al importador extranjero. El exportador acudirá al banco español para refinanciar las facilidades otorgadas, normalmente al descuento, y pasará a ser deudor o prestatario.
- Arrendamiento financiero (leasing) en el caso de que el correspondiente contrato tenga un efecto equivalente a una venta.
- Operaciones de descuento sin recurso (forfaiting).
- Cualquier otra operación crediticia destinada a la financiación de exportaciones.

El funcionamiento de un crédito CARI está sometido a que se cumplan una serie de condiciones financieras: que la moneda en la que se otorgue el crédito sea el euro, aunque la operación se realice en otra divisa, con una plazo desde los 5 años, para los países de Categoría I y de 10 años, para los países de categoría II⁷.

Otro aspecto a tener en cuenta es el tipo de interés. También puede ser llamado como Tipo de Interés Comercial de Referencia (CIRR siglas en inglés). Se calcula mensualmente para las monedas de la OCDE. Es válido entre los días 15 del mes en curso y 14 del mes siguiente. Se fijará según el día en que la solicitud de CARI es presentada en el registro oficial de entrada del ICO.

Por último tenemos la tramitación. Para solicitarlo, se debe presentar una solicitud en el ICO mediante una entidad de crédito que financie la exportación. El ICO estudiará la operación y, si es viable, le autorizará, exceptuando los casos que precisen de autorización especial por parte de la Dirección General de Comercio e Inversiones, dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad, emitiendo, en ese caso, una carta de intenciones.

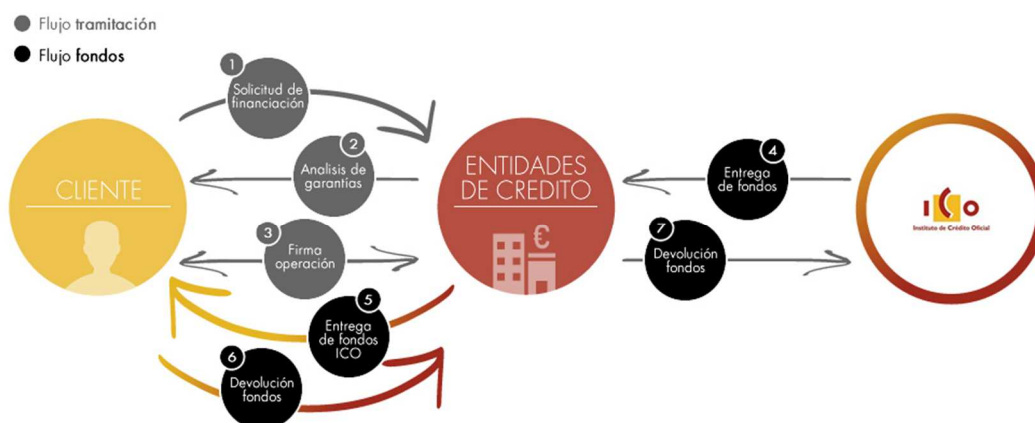
4.5 LÍNEAS DE MEDIACIÓN ICO

En el periodo comprendido entre 1992 y 2012, el ICO prestó un total de 19.000 millones de euros, como apoyo al comercio exterior mediante sus Líneas de Mediación a pymes y a grandes empresas (Escolano Olivares, R. 2013).

Según la web del ICO, las Líneas de Mediación ICO “*son líneas de financiación en las que el ICO actúa a través de las Entidades de Crédito, es decir, concede los fondos con la intermediación de las citadas Entidades*” (ICO: “*Líneas ICO Internacional*”). El funcionamiento de las líneas de mediación ICO queda reflejado en la figura 10.

⁷ La lista de los países se puede consultar en el siguiente enlace:
http://www.oecd.org/document/49/0,2340,en_2649_34171_1901105_1_1_1_1,00.html

Figura 10. Funcionamiento de las Líneas de Mediación ICO



Fuente: ICO

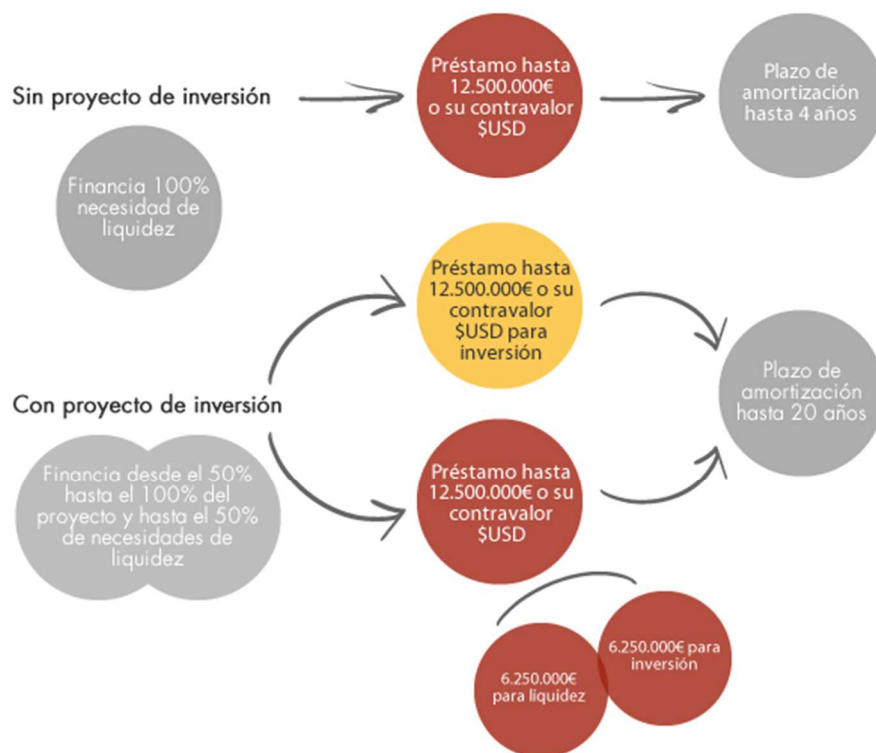
El ICO indica cuál será la dotación económica total y qué características tiene, además de las condiciones financieras de las diferentes líneas de financiación. El Instituto también firma contratos con las entidades de crédito, para comercializar sus líneas mediante las redes de oficinas, a las que acuden los clientes en busca de financiación. El riesgo por algún impago, será asumido por las Entidades de Crédito, las cuales se encargarán del análisis de la operación y de determinar su viabilidad. Además indicarán cuáles serán las garantías a exigir para otorgar o no la financiación. Una vez aprobada la operación, dichas Entidades formalizan los correspondientes contratos con sus clientes con los fondos que le son entregados por el ICO. Si la financiación que otorga el ICO no se devuelve por el cliente al que le fue otorgado el crédito, serán las entidades de crédito, las que tengan que hacer frente a la devolución del mismo.

Actualmente en lo referente a la financiación internacional, las Líneas de Mediación ICO ofrecen dos variables. La ICO Internacional 2016 y la ICO Exportadores 2016 (ICO: “*Líneas ICO Internacional*”).

- ICO Internacional 2016. Hasta 12,5 millones de Euros. Financiación orientada a autónomos y empresas españolas o mixtas con capital mayoritariamente español que realicen inversiones productivas fuera del territorio nacional y/o necesiten cubrir sus necesidades de liquidez. Su funcionamiento se recoge en la Figura 11.

Figura 11. Línea ICO internacional

LÍNEA ICO INTERNACIONAL 2016. Tramo I



Fuente: ICO

- ICO Exportación 2016. Financiación orientada a autónomos y empresas con domicilio social en España que deseen obtener liquidez mediante el anticipo del importe de las facturas procedentes de su actividad exportadora o cubrir los costes previos de producción y elaboración de los bienes objeto de exportación. Las condiciones para la otorgación del crédito son las siguientes:

- Importe máximo por cliente: hasta 12,5 millones de euros de saldo vivo por cliente y año, en una o varias operaciones.
- Modalidad de la operación: tipo de contrato de financiación que acuerden el cliente y la Entidad de Crédito.
- Tipo de interés: tipo Variable, más el margen establecido por la Entidad de Crédito.
- Comisiones: la Entidad de Crédito no podrá cobrar comisiones, salvo por amortización anticipada obligatoria.
- Garantías: a determinar por la Entidad de Crédito con la que se tramite la operación.

- Vigencia: se podrán formalizar operaciones con la Entidad de Crédito hasta el 10 de diciembre de 2016.

5. COBERTURA DE LOS RIESGOS COMERCIALES EXTERIORES

5.1 TIPOS DE RIESGOS: MEDIOS DE PAGO Y COBERTURAS

Existen múltiples riesgos de que una exportación no sea cobrada, ya sea en la cantidad o el plazo acordados. Bien por causas de fuerza mayor, como desastres naturales, bien por el hecho de que el comprador no puede hacer frente a sus pagos.

Los medios de pago presentan diferentes tipos de riesgo. Uno de los más habituales son los riesgos referentes al comprador, los denominados riesgos comerciales. En estos hay un posible impago del importador, ya sea a causa jurídica o por actuar de mala fe. Puede ocurrir que el importador anule el contrato antes de la mercancía sea embarcada, apareciendo el riesgo de resolución de contrato. Incluso, si la mercancía ya ha sido enviada y embarcada, el importador puede no querer la mercancía, por lo que existe el riesgo de no aceptación de la mercancía. Otro tipo de riesgo es aquel que es derivado de las circunstancias que atraviesa un país, ya sean políticas o económicas. A este riesgo se le denomina riesgo país. Por último otros tipos de riesgo son los riesgos de fuerza mayor, denominados riesgos extraordinarios, que son ajenos a la voluntad de las partes.

Adicionalmente, las transacciones comerciales internacionales, suelen conllevar un riesgo de tipo de cambio, puesto que, en muchos casos, las operaciones se realizan en divisas distintas a la moneda nacional. Sobre este riesgo se hablará más adelante.

Existen tres alternativas para cubrir los riesgos comerciales según Abajo, L. et al. (2005): a través de los medios de pago, mediante el seguro de crédito a la exportación o a través de los servicios de las empresas de factoring o forfaiting.

Puesto que los medios de pago y las operaciones de Factoring y Forfaiting ya se han comentado, nos centraremos ahora en el seguro de crédito a la exportación.

5.2 EL SEGURO DE CRÉDITO A LA EXPORTACIÓN

Los exportadores, al realizar operaciones de compraventa, pueden contratar un seguro para las operaciones y, de este modo, cubren posibles pérdidas. En España, para contratar un seguro que cubra a las empresas en sus operaciones internacionales se puede suscribir una póliza con diferentes compañías privadas como Mapfre, Crédito y Caución, Coface Ibérica.

No obstante, la mayoría de las operaciones que requieren de seguro usan la cobertura de la compañía CESCE. Esta empresa, que es la cuarta aseguradora de crédito de Europa, es miembro, a su vez, de la Unión Internacional de Seguro de Crédito e Inversión de Berna, entidad que trata de armonizar las políticas en cuanto a seguros de sus estados miembros y que centra información sobre la solvencia de los dichos países.

Como podemos observar en el Informe Anual de 2014 de esta compañía (CESCE, 2015), existen diversas pólizas. Entre ellas, las principales son:

- a. Operaciones con plazo inferior a dos años:
 - i. Póliza máster. Cubre el riesgo de impago de las ventas a crédito que una empresa efectúe.
 - ii. Póliza individual de crédito suministrador. Para empresas con exportaciones puntuales.
 - iii. Póliza individual de créditos documentarios. Sirve para que las entidades financieras puedan confirmar los créditos documentarios emitidos por entidades extranjeras, siempre y cuando, el crédito sea para instrumentalizar el pago de una operación española de exportación.
- b. Operaciones con plazo igual o superior a dos años:
 - i. Póliza de crédito comprador. Sirve para garantizar a la entidad financiera el reembolso del crédito otorgado a un comprador extranjero, cuando adquiere bienes y servicios españoles y se produce una situación de impago del crédito.
 - ii. Póliza individual de crédito suministrador. El exportador queda asegurado frente a las situaciones de resolución de contratos y riesgo de crédito.
 - iii. Póliza de garantías bancarias. Los bancos quedan cubiertos ante el riesgo de impago de un crédito concedido al exportador español para la fabricación de un producto cuyo fin es la exportación, siempre y cuando sea bajo un pedido firme o para el descuento bancario de los efectos emitidos en moneda extranjera.
 - iv. Seguro a exportadores por riesgo de ejecución de fianzas. El exportador queda asegurado frente a los riesgos de ejecución indebida de las fianzas por parte del contratante extranjero.

El Congreso aprobó la privatización de CESCE en el año 2014⁸. Este se consideraba un paso previo a la privatización de la parte que el Estado tenía en esta organización. A partir de ese momento, CESCE sería nombrada como Agente Gestor con capital privado por un

⁸Ley 8/2014, de 22 de abril, sobre cobertura por cuenta del Estado de los riesgos de la internacionalización de la economía española, que entró en vigor el 23 de julio del mismo año.

periodo de 8 años. No obstante, esto no llegó a producirse, por lo que la privatización de la aseguradora será una tarea para el próximo Gobierno, pudiendo incluso seguir conservando su titularidad pública (Triper, J. M., 2015).

5.3 COBERTURA DEL RIESGO DE CAMBIO

El riesgo de cambio se produce a consecuencia de que las divisas empleadas en las operaciones de comercio internacional no tienen un valor estable, fluctuando diariamente por diferentes causas: la oferta y la demanda de la misma, diferentes crisis económicas o financieras y variaciones en los tipos de interés.

En la zona euro este problema ya ha desaparecido, puesto que al utilizar la misma moneda se elimina el riesgo de cambio. Este podría desaparecer si las compañías hiciesen sus pagos al contado, aunque esto no ocurre en casi ninguna ocasión.

En la actualidad el dólar estadounidense es la moneda hegemónica mundial, siendo la divisa en la que se realizan la mayoría de las operaciones y de la que tendremos que preocuparnos para el riesgo de cambio en las relaciones comerciales exteriores.

La evolución de los mercados y los procesos de innovación financiera han dado lugar a la aparición de diversos instrumentos para la cobertura de este riesgo. No obstante, para poder entender en profundidad estas fórmulas, sería necesario realizar un estudio detallado de los mismos, objetivo que excede al de este trabajo. Podría ser un tema interesante para estudios posteriores.

Simplemente, haremos una breve alusión a los dos instrumentos más utilizados (BBVA: "¿Cómo asegurar el cambio de divisas"?):

a) Seguro de cambio. No es un seguro estrictamente, sino que consiste en la compraventa de divisas a plazo.

b) Opciones sobre divisas. Es el instrumento más utilizado y se usan cuando se venden divisas con un índice alto de volatilidad. Además otorgan al comprador derecho a comprar o vender un importe determinado de divisas en el futuro, con un tipo de cambio prefijado a cambio de desembolsar una prima.

Si la divisa, tiene mucha volatilidad y contratamos un seguro de cambio para cubrir el riesgo, no siempre podríamos beneficiarnos puesto que el seguro de cambio es un precio cerrado. Mientras que si contratamos una opción, sí nos podríamos beneficiar como compensación al derecho adquirido de no ejercer la opción, en el supuesto de que la divisa se deprecie.

CONCLUSIONES

El comercio internacional es muy importante, ya que contribuye al aumento de la riqueza de los países. Además es necesario, porque no existe ningún país que sea autosuficiente, incluso los más ricos necesitan de recursos que obtienen por medio del comercio internacional.

Para mejorar las relaciones comerciales hay grupos de países que entran en proceso de integración económica. También es importante destacar la labor de las instituciones económicas internacionales hoy en día, ya que guían el camino para los estados y facilitan el desarrollo del comercio internacional.

Uno de los aspectos más relevantes que deben plantearse las empresas en sus relaciones comerciales exteriores, es la elección del medio de pago más adecuado. Su importancia radica en las dificultades que implican las operaciones de compraventa internacional, en las cuales intervienen agentes de distintos países, con diferentes características como pueden ser las legislaciones de cada país, los diferentes usos mercantiles o las barreras de los idiomas.

En el presente trabajo hemos podido observar las diferentes soluciones para que el comercio internacional de cualquier empresa tenga buen desempeño. Con las características presentadas, sus principales ventajas y desventajas, existe un gran abanico de posibilidades, que puede adaptarse a las diferentes situaciones a las que se tenga que enfrentar la empresa. Esta debe elegir el medio de pago que le suponga el menor coste posible, pero que le permita solventar el riesgo de cobro. Para ello utilizará el medio que le aporte la cobertura necesaria en cada situación.

Para elegir el medio de pago correcto, hay que tener en cuenta una serie de variables. La más importante es la confianza que se tenga con la otra parte contractual. Cuanto menor sea esta confianza, mayor seguridad de cobro tiene que tener el medio de pago elegido.

Otro factor a tener en cuenta a la hora de elegir el medio de pago es la inestabilidad política de un país. Cuando un país presente inestabilidad política, se debería elegir el crédito documentario, ya que este medio de pago, presenta una mayor garantía de cobro.

Además de una buena elección del medio de pago, para las empresas es fundamental disponer de mecanismos de financiación en sus procesos de comercialización con agentes de otros países.

Las empresas cada vez tienen más operaciones de comercio internacional, y a mayor volumen de estas exportaciones o importaciones de servicios o mercancías, las empresas

precisarán de una mayor financiación y de más recursos financieros, para así cubrir las necesidades financieras que le surgen a la empresa en el desarrollo de su actividad internacional. Existen fórmulas para financiar tanto las importaciones como las exportaciones. En la mayoría de los casos esta financiación la conceden entidades bancarias. Sin embargo, en las importaciones, el hecho de que el vendedor extranjero permita un aplazamiento del pago es ya una fuente de financiación que se debería tratar de aprovechar al máximo.

Igualmente es importante tener en cuenta las fórmulas de apoyo al comercio exterior proporcionados por organismos públicos que pueden ser de gran utilidad en estos casos.

Si bien el trabajo ha desarrollado una exposición descriptiva tanto de los distintos medios de pago internacionales, como de las diversas modalidades de financiación de exportaciones e importaciones, el objetivo inicial era haber llevado a cabo también un análisis cuantitativo del uso de estos instrumentos en España. No obstante, la dificultad de acceso a la información estadística lo ha impedido. En cualquier caso, consideramos que esta podría ser una buena línea a seguir para futuros trabajos.

De igual modo, sería interesante seguir profundizando en los productos de cobertura de riesgo en el comercio internacional. En este caso, dada la excesiva extensión del tema, tan solo hemos realizado un breve planteamiento.

BIBLIOGRAFÍA

Abajo, L. et al. (2005): *Estrategia y gestión del comercio exterior*. Madrid: ICEX

Alonso Rodríguez, J. A. (2013): *Lecciones sobre economía mundial*. Madrid: Thomson Reuters.

Anguita Morera, A. (2012): *Comercio Internacional y los precios de transferencia internacionales*. Madrid: Marcial Pons.

Arteaga Ortiz, J. (2013): *Manual de Internacionalización*. Madrid: ICEX

Banco Mundial: “*Quiénes Somos*”. Recuperado de: <http://www.bancomundial.org/es/about>

Blanca Quesada, M. (2010): “La OMC: soluciones globales a los desafíos de la financiación del comercio”, *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, nº 853, pp.47-55.

BBVA: “*¿Cómo asegurar el cambio de divisas?*” Recuperado de:
<http://www.bbvacontuempresa.es/a/asegurar-el-cambio-divisas>

BBVA: “*¿Qué es un aval? ¿Una póliza de afianzamiento mercantil?*” Recuperado de:
<http://www.bbvacontuempresa.es/a/que-es-aval-una-poliza-afianzamiento-mercantil>

Cabrera Cánovas, A. (2013): *Las reglas INCOTERMS 2010: Manual para usarlas con eficacia*. Madrid: Marge Books.

Calvo, O. (2010): *Economía internacional y organismos internacionales*. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.

Calvo, P. (2015): “*La prima de riesgo se sitúa bajo los 100 puntos básicos por primera vez desde 2010*” *elconfidencial.com*, 2 de enero de 2015. Recuperado de:
http://www.elconfidencial.com/mercados/inversion/2015-01-02/la-prima-de-riesgo-se-situa-bajo-los-100-puntos-basicos-por-primera-vez-desde-2010_579516/

Carle, G. C. (2014): Internacionalización. mercados y empresa. Madrid: ESIC Editorial.

CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación) (2015): Informe anual 2014. Recuperado de: <http://www.cesce.es/informe-anual>

Coll Tor, P. y Soler García, D. (2015): *Manual de gestión aduanera: Normativas del comercio internacional y modelos de integración económica*. Madrid: Marge Books.

Cuenca García, E. y Navarro Pabsdorf, M. (2012): "Entorno económico Internacional". En. Crespo Martínez, B. y Leal Jiménez, A. (Coord): *Manual de Comercio Internacional* EXTENDA, Agencia Andaluza de Promoción Exterior. Sevilla.

Curriá, A (2015): *¿Qué es la OCDE?* México, D. F.: OCDE

Dellantonio, D. (2002): *Forfaiting: Análisis y perspectivas*. Madrid: ICEX

Eiteman, D. (2011): *Las finanzas en empresas multinacionales*. Madrid: Addison-Wesley.

Erice, M. (2015): "Las claves del acuerdo comercial entre Estados Unidos y once países del Pacífico". *abc.es*, 6 de octubre de 2015. Recuperado de: <http://www.abc.es/economia/20151006/abci-claves-acuerdo-201510052133.html>

Escolano Olivares, R. (2013): "El ICO y su aportación a la financiación internacional", Información Comercial Española, ICE: Revista de economía, nº 873, pp. 33-52.

Eslava, J. (2012): "Las particularidades del comercio internacional y los medios de cobro y pago", *Harvard Deusto business review*, nº 213, pp. 36-55.

Eslava, J. y Cáceres, D. (2006): *Financiación Internacional de la empresa*. Madrid: ESIC Editorial.

FMI (Fondo Monetario Internacional): "Datos básicos" Recuperado de: <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/glances.htm>

García Crespo, P. I. (2007): *Financiación Internacional*. Madrid: Thomson Editores.

García Pérez, G (2001): *Instrumentos Financieros del Comercio Internacional*. Madrid: Fundación Confemetal.

Gómez Cáceres, D. y Jurado Madico, J. A. (2001): *Financiación Global de Proyectos: Project Finance*. Madrid: Editorial ESIC

ICO: “*Líneas ICO Internacional*” Recuperado de: <https://www.ico.es/web/ico/internacional>

Instituto Nacional Estadística. (2013): *Importaciones y exportaciones de mercancías por país y año*. Recuperado de:
<http://www.ine.es/jaxi/tabla.do?path=/t41/a121/a1998/10/&file=x10032.px&type=pca&xis&L=0>

Jerez Riesco, J. L. (2011): *Comercio Internacional*. Madrid: Esic Editorial.

Martín Marín, J. L. y Téllez Valle, C. (2006): *Finanzas Internacionales*. Madrid: Editorial THOMSON.

Menéndez del Valle, S. (2014): “La financiación de las exportaciones españolas y el apoyo oficial a la internacionalización”, *Mediterráneo Económico*, nº25, pp. 213-231.

Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación: “*España en el mundo globalizado*”
Recuperado de:
<http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/GlobalizacionOportunidadesRiesgos/Paginas/EspEnElMundoGlobalizado.aspx>

Ministerio de Economía y Competitividad: “Cobertura del riesgo del tipo de interés: CARI”
Recuperado de: <http://www.comercio.es/cari>

Moreno Gormaz, J. E. (2013): *Guía Teórica y Práctica del Exportador*. Madrid: Editorial DYKINSON

Muro Gil, J. F. (2012): *La internacionalización multilateral*. Madrid: ICEX

Nim, J. M. (2016): "Una nueva relación transatlántica". *El país*, 5 de enero de 2016.
Recuperado de:
http://elpais.com/elpais/2016/01/05/opinion/1452001195_702377.html

OCDE: "Acerca de la Organización para la Cooperación y Desarrollo económico":
Recuperado de: <https://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>

OMC (Organización Mundial del Comercio) (2015): *Estadísticas del comercio internacional 2015*. Recuperado de:
https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its2015_s.pdf

OMC (Organización Mundial del Comercio): "Entender la OMC: Quiénes somos".
Recuperado de:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm

Poncela, M. L. y Fernández-Martos, Montero, A., (2014): *Financiación pública para la internacionalización e innovación de la pyme española*. Madrid: Paraninfo.

Pou, V. (2015): *Relaciones internacionales, geopolítica y economía mundial: cómo entender el mundo del siglo XXI*. Lérida: Milenio.

RAE: "Facsímil" Recuperado de: <http://dle.rae.es/?id=HTTIM5F>

Sánchez, M. y Laguna, N. (2012): *El comercio exterior de España*. Madrid: Ediciones Pirámide.

Secretaría de Estado de Comercio (2015a): *Introducción al Fondo para la Internacionalización de la Empresa* [Diapositivas].
Recuperado de: <http://www.comercio.es/es-ES/comercio-exterior/instrumentos-apoyo/instrumentos-financieros-apoyo/financiacion-proyectos-fiem/Documents/PRESENTACION%20FIEM.pptx>

Secretaría de Estado de Comercio (2015b) “*Guía operativa FIEM. (2015)*”. Recuperado de:

<http://www.comercio.es/es-ES/comercio-exterior/instrumentos-apoyo/instrumentos-financieros-apoyo/financiacion-proyectos-fiem/Documents/160209%20FIEM%20Guia%20OPERATIVA.docx.pdf>

Serantes Sánchez, P. (2007): *Factoring, forfaiting y leasing. Instrumentos de financiación para la pyme exportadora*. Madrid: ICEX

Serantes Sánchez, P. (2010): *El cobro seguro de la exportación. Los medios de pago internacionales*. Madrid: ICEX

Souto Amarelo, M. (2012): *Los medios de pago internacionales. Curso sobre creación de empresas y comercio exterior*, Universidad Rey Juan Carlos.

http://www.urjc.es/bancaja/seminarios/archivos/medios_pago_internacionales.pdf

Viñas Apaolaza, A. I. y Pérez Ortiz, L. (2016). *Análisis del entorno económico internacional*. Madrid: Ibercageta Publicaciones S.L.

Triper, J. M. (2015). *El gobierno aparca la privatización de Cesce hasta la próxima legislatura*. *Eleconomista*, 4 de mayo de 2015. Recuperado de:

<http://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/6679879/05/15/El-Gobierno-aparca-la-privatizacion-de-Cesce-hasta-la-proxima-legislatura.html>